

Л.М. Кравец, к.э.н., доцент, УО «БГЭУ» (г. Минск)

ПРИСОЕДИНЕНИЕ КАК СПОСОБ РЕОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Постепенная либерализация условий ведения бизнеса в Республике Беларусь открывает новые перспективы для предприятий всех форм собственности, но в то же время становится ясно, что многие из них имеют мало шансов занять достойное место в рейтинге инновационно активных субъектов хозяйствования без существенной реорганизации бизнеса. Эффективная реорганизационная политика является сегодня для многих предприятий страны главным средством достижения долговременных и значимых конкурентных преимуществ на рынке, поддержания стратегической устойчивости, активизации инновационной и инвестиционной деятельности.

Актуальным направлением реорганизации предприятий является создание крупных интегрированных структур – объединений предприятий (организаций) для осуществления совместной деятельности и достижения общих целей. Эти объединения согласно мировому опыту принимают форму холдингов, концернов, финансово-промышленных групп, ассоциаций и т.д.

Среди основных преимуществ интегрированных структур по сравнению с индивидуальными предприятиями можно назвать следующие [1]:

- оптимизацию производственно-технологических цепочек и кооперационных связей, позволяющих замкнуться в рамках одной структуры весь технологический цикл производства и реализации продукции;
- сокращение объема оборотных средств за счет ускорения их оборачиваемости, использования внутренних цен и осуществления внутреннего контроля за финансовыми потоками;
- повышение эффективности управления предприятиями-участниками интегрированных структур;
- повышение инвестиционной привлекательности, облегчение доступа на рынок заемных финансовых ресурсов;
- повышение инновационной активности всех предприятий, так как в рамках интегрированной структуры возникает так называемая «диффузия инноваций»: новаторская деятельность одного из предприятий приводит к ориентации на инновации и всех других.

По данным мировой статистики, в экономически развитых странах именно интегрированные структуры обеспечивают подавляющую долю производства ВВП, а следовательно и конкурентоспособность национальной экономики. В масштабах мировой экономики мелкие и средние предприятия составляют 80% численности всех предприятий, но на их долю приходится всего 12% всего делового оборота. В то же время 20% крупных корпораций осуществляют 88% мирового делового оборота. Причем 500 крупнейших промышленных корпораций производят и реализуют около 40% валового внутреннего продукта [2].

Анализ зарубежной практики слияний и поглощений показывает высокую интеграционную активность мировых корпораций в многообразных формах – от полного слияния с ликвидацией юридической самостоятельности компаний до образования крупнейших стратегических альянсов и глобальных сетевых организаций, основанных на учёте совместных интересов.

Зарубежные статистические источники позволяют проследить динамику интеграционных процессов в мире.

За период 2004-2006 гг. произошло существенное увеличение общемирового объема сделок по реорганизации предприятий в стоимостном измерении. Лидером по темпам роста сделок выступают США.

Показательным является рост суммарного объема подобных сделок в Российской Федерации – на 30-40% ежегодно. Как доказывают исследователи, это важнейший фактор, определяющий устойчивые темпы роста экономики страны на протяжении десяти последних лет. За этот период кардинальным образом улучшились основные экономические показатели: ВВП рос в среднем за год более чем на 6%, инфляция сократилась до 10%, значительно выросли доходы населения, большими темпами увеличиваются инвестиции [5].

Масштабы концентрации производства в России огромны: по оценкам экспертов Всемирного банка, 22 крупнейшие российские интегрированные компании, каждая с объемом продаж свыше 700 млн. долларов в год и численностью работников свыше 20 тысяч человек, сосредоточили в своих руках почти 39% реализации промышленной продукции и около 20% занятых в этой отрасли [6]. Вклад крупнейших бизнес-групп в экономику России оценивается до 19% ВВП, а с учетом госмонополий («Газпрома», «Транснефти», РАО ЕС) – до 28% ВВП [7].

Изучение основных качественных параметров интегрированных структур позволяет сделать следующие выводы о последствиях интеграции [8]:

1. Крупные интегрированные предприятия развиваются быстрее тех, кто работает автономно. Примером может служить машиностроительный комплекс России, где выручка крупных предприятий с 1994 по 2004 гг. выросла в 2,8 раза, в то время как в среднем по отрасли темп ее роста за этот период составил всего 70%.

2. На интегрированных предприятиях наблюдаются более высокие темпы модернизации и реконструкции производства. Так, за период 1999-2002 гг. на таких предприятиях сумма инвестиций была в два раза выше, чем на индивидуальных. Наглядным примером может служить металлургический комплекс России: к настоящему времени около 80% стали выплавляется в современных электропечах и конвертерах, а производство металла путем непрерывной разливки почти утроилось, составив порядка 60%.

3. Компании с распыленной собственностью проигрывают интегрированным почти по всем индикаторам эффективности; 28% интегрированных компаний демонстрирует стабильно растущую конкурентоспособность, что на 8 процентных пунктов больше, чем в автономном бизнесе.

4. На предприятия крупнейших бизнес-групп приходится до 30% кредитов и займов, полученных реальным сектором российской экономики (а с учетом госмонополий – до 50%). Это свидетельствует о том, что крупным интегрированным предприятиям легче находить заемные источники финансирования.

Поэтому, вне всякого сомнения, будущий облик экономики нашей страны в значительной степени зависит от способности промышленных предприятий создать эффективные интегрированные промышленные структуры, используя в том числе и механизм присоединения.

Процесс создания интегрированных структур в Республике Беларусь уже начался. Реализован проект по присоединению целого ряда предприятий к ОАО «Бело-

русские обои». Важнейшим условием эффективности таких преобразований в экономике выступает наличие соответствующей мировой практике законодательной базы интеграции.

В Республике Беларусь на сегодняшний день основными законодательными документами о деятельности интегрированных структур являются следующие:

- Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3;
- Указ Президента Республики Беларусь от 27 ноября 2005 г. № 482 «О создании и деятельности в республике хозяйственных групп»;
- Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 г. № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь»;
- Закон Республики Беларусь от 4 июня 1999 г. № 256-3 «О финансово-промышленных группах»;
- Закон Республики Беларусь от 9 декабря 1992 г. № 2020-ХП «О хозяйственных обществах»;
- Закон Республики Беларусь от 9 декабря 1992 г. № 2021-ХП «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью».

Остановимся на оценке соответствия процедуры присоединения предприятий в Республике Беларусь мировой практике создания интегрированных структур.

Прежде всего необходимо отметить различие понятий «слияние» и «присоединение» в зарубежной теории и практике и в белорусском законодательстве. В соответствии с общепринятыми за рубежом подходами под слиянием подразумевается любое объединение хозяйствующих субъектов, в результате которого образуется единая экономическая единица из двух или более ранее существовавших предприятий. В том числе под слиянием понимается и объединение нескольких фирм, в результате которого одна из них выживает, а остальные утрачивают свою самостоятельность. В белорусском же законодательстве этот случай выделяется в самостоятельное действие и называется «присоединением».

Тем не менее, белорусская практика правоприменения категории «присоединение» полностью соответствует российской.

Действующее законодательство Российской Федерации выделяет пять форм реорганизации юридического лица: слияние, разделение, выделение, преобразование, присоединение [9]. При присоединении юридического лица к другому юридическому лицу, в соответствии с российским законодательством, к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица.

Основные этапы процедуры присоединения согласно законодательству Российской Федерации:

1. Заключение договора о присоединении между присоединяемым обществом и обществом, к которому осуществляется присоединение. В договоре о присоединении обязательно должны быть определены порядок и условия присоединения, а также порядок конвертации акций присоединяемого общества в акции и (или) иные ценные бумаги общества, к которому осуществляется присоединение.

2. Принятие решения общим собранием акционеров присоединяемого общества и общества, к которому осуществляется присоединение, о реорганизации в форме присоединения, об утверждении договора о присоединении и об утверждении передаточного акта.

3. Государственная регистрация выпуска ценных бумаг, размещаемых при присоединении, и отчета об итогах выпуска ценных бумаг.

4. Внесение изменений в устав акционерного общества, к которому осуществлено присоединение, связанных с увеличением его уставного капитала на номинальную стоимость размещенных дополнительных акций, увеличением числа размещенных акций и уменьшением числа объявленных акций соответствующих категорий (типов).

Белорусское законодательство, также как и российское, под присоединением подразумевает прекращение деятельности одного или нескольких юридических лиц с передачей всех их прав и обязанностей предприятию, к которому они присоединяются, и устанавливает аналогичные формы реорганизации предприятий: слияние, разделение, выделение, преобразование, присоединение.

Согласно Гражданского Кодекса Республики Беларусь [10]:

- реорганизация может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) либо органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами;

- юридическое лицо считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц. При реорганизации юридического лица в форме присоединения к нему другого юридического лица первое из них считается реорганизованным с момента внесения в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей записи о прекращении деятельности присоединенного юридического лица;

- при присоединении юридического лица к другому юридическому лицу к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица в соответствии с передаточным актом.

Существенным отличием белорусского законодательства является отсутствие обязательного требования об указании в договоре о присоединении порядка конвертации акций присоединяемого общества в акции и (или) иные ценные бумаги общества, к которому осуществляется присоединение.

Приведение этой важной позиции законодательства Республики Беларусь в соответствие с подходами, принятыми в Российской Федерации, сделает процедуру присоединения более прозрачной, будет способствовать унификации законодательства в сфере промышленной интеграции и созданию более благоприятных условий для развития сотрудничества с Россией во всех сферах хозяйственной деятельности.

Литература

1. Кравец Л.М. Оценка инновационного потенциала интегрированных промышленных структур// Бухгалтерский учет и анализ.- 2008.- №1.- С. 43-47.
2. Пороховский А. Вектор экономического развития.- М.: ТЕИС, 2002.-305с.
3. M&A Agency. Режим доступа: www.Mergers.ru.
4. Рынок слияний и поглощений в России. На половину потенциальных возможностей// Эксперт.-2007.-№15.- С.94-101.
5. Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными (коллектив авторов)// Вопросы экономики.-2007.-№3.-С.4-34.
6. Собственность и контроль предприятий. Глава С5 Меморандума об экономическом положении Российской Федерации «От экономики переходного периода к экономике развития», М.: Всемирный банк, 2004.

7. Клепач А., Яковлев А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике// Вопросы экономики.-2004.-№8.- С.36-45.
8. Кравец Л.М. Особенности интеграционных процессов в российской промышленности и тенденции их развития// Актуальные проблемы развития экономической науки: Сборник научных статей. (Материалы Чтений, посвященных памяти М.В. Научителя). Гомельский гос. ун-т им. Ф.Скорины. – Гомель: ЦИИР, 2008.- С.218-223.
9. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998г.№ 218-3.
10. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Ч.1. от 30.11.1994г. №51-ФЗ.

С.Ю.Кричевский, к.э.н., доцент, УО «БГЭУ» (г.Минск)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КОНФЛИКТЫ КАК ЭЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Международные экономические конфликты являются неотъемлемым элементом конкурентной борьбы на интернациональном уровне. Это во все большей мере ощущает на себе и Беларусь, с тех пор, как она стала самостоятельным субъектом международных экономических отношений.

Вместе с тем, анализу этого явления международной конкуренции, применительно к специфике современного этапа развития экономики нашей страны, уделяется, по мнению автора, недостаточное внимание ни в теоретическом, ни в практическом аспектах.

В связи с вышеизложенным, все большую актуальность приобретает разработка как теоретико-методологических аспектов международной экономической конфликтологии, так и консультационно-методических рекомендаций, применительно к деятельности органов государственного управления в области внешнеэкономической деятельности, а также отечественных предприятий-экспортеров, при разработке их конкурентной политики.

Международные экономические конфликты являются особой фазой развития конкуренции субъектов международных экономических отношений. Они характеризуются крайним обострением противоречий по поводу экспорта или импорта определенных групп товаров, а также могут быть связаны с присвоением одной страной ресурсов, принадлежащих другой стране. Международные экономические конфликты, как результат столкновения комплекса разнонаправленных интересов, можно классифицировать по их содержанию, применяемым методам обострения противоборства и их последующего урегулирования, в широком спектре от конфликтов, связанных с применением отдельных протекционистских мер, до полномасштабных торговых войн.

По степени локализации международных экономических конфликты можно объединить в следующие группы: межстрановые, между страной и группой стран, внутри группировки стран, между группировками стран.

Постоянно растущая конкуренция на мировых рынках, необходимость защиты национального рынка, потребность в обеспечении занятости населения своей страны заставляет государства активно и все более изобретательно защищать своих производителей, что является перманентным источником разнообразных конфликтов в международной сфере.