

- сокращение объемов внешней торговли, в первую очередь, экспорта и, как результат, уменьшение поступления валютной выручки;
- возросшие требования на валютные средства в связи с проведением весенних посевных работ, поиск скрытых внутренних валютных резервов;
- российско-белорусские интеграционные процессы в области денежных отношений, переговоры с международными финансовыми организациями о кредитах.

Данные процессы предопределили позицию НБ РБ в поисках решения проблемы валютного дефицита. В целом, эта проблема в РБ частично может быть решена путем:

- увеличения экспорта и уменьшения доли бартерных операций во внешне-экономической деятельности;
- обеспечения положительной ставки рефинансирования относительно реальной инфляции;
- поиска внешних источников валютных средств, создания и внедрения оптимального механизма их перераспределения.

Также, осознавая недостатки сложившейся системы, НБ РБ реализует комплекс мероприятий по ликвидации имевшихся на рынке диспропорций, в число которых число вошли:

- ускоренная девальвация официального курса с целью выравнивания его с курсами на других сегментах валютного рынка;
- либерализация условий совершения операций с белорусскими рублями и иностранной валютой;
- процентная политика, стимулировавшая сбережения в национальной валюте.

Для получения финансирования со стороны МВФ и Всемирного банка также необходимо выполнить ряд следующих требований:

- либерализацию валютного рынка;
- отмену государственного контроля за ценообразованием;
- проведение приватизации госпредприятий;
- сокращение объемов кредитной эмиссии.

Кроме того, в кратчайшие сроки необходимо разработать меры по сокращению утечки капитала, расширению притока прямых иностранных инвестиций, урегулированию внешнего долга.

ХОЛДИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Т. Хацкевич

Белорусский государственный экономический университет, Минск

В современной рыночной экономике большую популярность приобрела такая форма финансово-промышленных групп как холдинг. Но зачастую не все верно понимают, что это такое. Это связано с тем, что традиционные определения холдинга отражают только, как правило, его финансово-юридическую сущность: *холдинг* (от англ. holding – владеющий) – акционерная компания, исполь-

зующая свой капитал для приобретения контрольных пакетов акций других компаний с целью установления господства и контроля над ними. Под контрольным пакетом акций понимается любая форма участия в капитале организаций, которая обеспечивает безусловное право принятия и отклонения определенных решений на общем собрании его участников и в его органах управления. Экономическая же сущность часто игнорируется, хотя она дает более ясное представление о холдинге.

С экономической точки зрения, в основе холдинга лежит синергетический эффект: сумма интегрированных компаний во главе с материнской компанией достигает больших финансово-экономических показателей, чем сумма равных отдельно действующих компаний. Синергетический эффект возможен только при определенном образом построенном взаимодействии компаний, когда вклад каждой направлен на достижение общей цели холдинга, то есть на повышение экономической эффективности организации для получения максимальной прибыли и использования ее для получения еще большей прибыли.

В настоящее время практически все крупнейшие корпорации Запада имеют холдинговую форму организации, то есть во главе многочисленных организаций, заводов, сбытовых подразделений находится холдинг, концентрирующий контрольные пакеты акций этих предпринимательских единиц, что и придает всей корпорации целостность и управляемость. Почему же они выбирают именно эту форму? Ответ кроется в следующих многочисленных преимуществах:

– наличие единого центра, осуществляющего функции стратегического управления в рамках всей группы и приводящего к экономии на управленческих затратах и консультационных услугах;

– осуществление единой кредитно-финансовой и налоговой политики, позволяющей эффективно использовать финансовые и инвестиционные ресурсы в пределах группы;

– использование преимуществ диверсификации производства, которая позволяет более эффективно решать проблемы обновления капитала, задачи технологической реорганизации производства, использовать научно-технический потенциал и рационально перераспределять высококвалифицированных специалистов.

Традиционно выделяют 2 основных вида холдингов:

1. *Чистый* (финансовый): холдинговая компания не занимается производством и коммерцией, а владеет только капиталом, более 50 % которого составляют ценные бумаги различных эмитентов и иных финансовых активов. Основным отличием финансового холдинга от других финансовых институтов является особая инвестиционная стратегия, цель которой – установление делового контроля над имеющимися или создающимися фирмами;

2. *Смешанный*: держательская компания, действуя через компании нижестоящие благодаря концентрации контрольных пакетов их акций, координирует маркетинговую и финансовую деятельность, определяет единую стратегию поведения на рынке, распределяет между фирмами номенклатуру продукции. Такой холдинг занимается определенной предпринимательской деятельностью, имеет на балансе активы в виде движимого и недвижимого имущества.

- Независимо от вида, любой холдинг осуществляет следующие функции:
- выработку долгосрочной деловой политики и экономической стратегии всей ФПГ;
 - стратегическое управление дочерними компаниями;
 - реализацию единой стратегии инвестиционной и финансовой деятельности;
 - координацию оперативной хозяйственной деятельности и научно-технической политики дочерних организаций;
 - финансовый и административный контроль деятельности дочерних компаний.

Существует несколько вариантов построения холдинга в зависимости от того, что позволяет достичь максимальной прибыли.

Горизонтальная интеграция. Холдинг представляет собой материнскую компанию и сеть одинаковых дочерних предприятий (филиалов/магазинов), построенных и работающих одинаково, ключевым их различием и способом получения максимальной прибыли является территориальный охват. Такой вариант построения холдинга характерен для розничной/оптово-розничной торговли, сети предприятий быстрого питания и т.д.

Вертикальная интеграция. Холдинг представляет собой головную компанию и цепь дочерних предприятий, выстроенных по принципу полного/частичного цикла, Производство сырья и полуфабрикатов, поставка, производство продуктов, продажа объединены в единый комплекс. Например, в сельскохозяйственный холдинг входят предприятия по выращиванию кормового сырья, завод по производству комбикормов, свиноферма, колбасный завод, фирменный магазин. Вариант построения холдинга по принципу вертикальной интеграции имеет смысл только тогда, когда бизнес востребован всегда, в любой экономической ситуации.

Конгломеративная диверсификация. Дочерние компании собираются вместе, чтобы иметь полноценные обеспечивающие структуры: службу безопасности, юристов, общий склад, транспорт, ИТ, дизайнеров, учебный центр и т.д. Например, в холдинг входят управляющая компания, сеть продуктовых магазинов, склад, банк, страховая компания. Иногда дочерние предприятия между собой ничем не связаны, кроме обеспечивающих структур. Эффект синергии будет увеличен, если дочерние предприятия хотя бы частично нуждаются в услугах, продуктах друг друга (принцип смежности). Например, компанию «Марс», по сути, можно рассматривать как холдинг, поскольку она занимается 2 разными направлениями: производством шоколадных батончиков и производством корма для собак, которые связаны только благодаря общим обеспечивающим структурам.

При характеристике холдингов также нельзя не учитывать отрицательные моменты, вызванные их существованием. Это и уход от налогов, и монополизм, и игнорирование интересов слабых предприятий, и другие факторы.

Республика Беларусь не осталась в стороне от столь перспективной формы организации бизнеса, хотя существует она здесь сравнительно недавно. Наиболее ярким примером холдинга в РБ является международный холдинг «Атлант-М» – одна из крупнейших в СНГ автомобильных компаний, специализи-

рующая на продаже, гарантийном и сервисном обслуживании автомобилей различных марок, а также на продаже запасных частей. У холдинга 5 ключевых направлений: 1) создание автоцентров в столицах стран СНГ и крупных городах, приносящих не менее 1 млн долл. в год; 2) расширение своего присутствия в столичных городах; 3) переход в потенциально перспективные регионы; 4) создание и развитие импортерских структур; 5) создание и развитие концепции «универсального автоцентра».

ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

Д. Чесновский, С. Матальцкая

Институт последипломного образования

Гродненского государственного университета им. Я. Купалы

Развернувшаяся научно-техническая революция (НТР) вызвала взрыв потребностей человека, их резкую дифференциацию. Потребности стало невозможно удовлетворять на старых технических и технологических базах, что вызвало особый интерес к сфере научных исследований. Экономическое будущее фирм ныне в решающей степени зависит от их способности вводить широкий круг передовых технологий во всех секторах своей деятельности, умения комбинировать внутренние и внешние компоненты, контролировать поток научных разработок. Фирмы используют научные принципы и законы для разработки и внедрения нововведений. Главной задачей для них становится стратегическое управление изменениями, особенно технологическими, которые требуют эффективного технологического прогнозирования и планирования и целевой ориентации на науку.

Развитие НТР чрезвычайно обострило конкуренцию фирм за потребителя на рынке товаров и услуг, перенося борьбу из чисто количественного аспекта в качественное соперничество, важнейшим преимуществом в котором становится научно-технический фактор. Постоянное технологическое совершенствование производства, обновление и улучшение ассортимента превращаются в основной элемент конкурентоспособности фирмы, поэтому для обеспечения непрерывности процесса нововведения руководство фирм обязано сочетать собственные технологические разработки с приобретением прогрессивных научных идей на рынке.

В связи с этим происходит дальнейшее углубление общественного разделения труда, которое привело к выделению науки в особую сферу деятельности со своими специфическими законами функционирования, обусловленными особенностями научного творчества. Обособление науки в особую сферу в условиях товарного производства требует адекватного отражения в системе отношения с другими секторами экономики и не может не строиться по законам рынка. В результате, новые научные знания все в меньшей степени являются продуктом усилий индивидуального гения и в большей степени появляются в ре-