

## **ФОРМИРОВАНИЕ ХОЛДИНГОВЫХ СТРУКТУР НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

*Носко Н.В. (Брестский государственный технический университет)*

С переходом экономики республики на рыночные условия хозяйствования сложившийся за многие десятилетия строительный комплекс распался на мелкие и средние структуры.

Объективные экономические законы о соответствии спроса и предложения на рынке объектов недвижимости и, прежде всего, в сфере жилищного строительства требуют появления в республике принципиально новых видов инвестиционно-строительных компаний и предприятий, ко-

торые в состоянии обеспечить удовлетворение потребностей рынка. Одним из видов таких формирований являются холдинги.

Классические учебники по рыночной экономике убеждают нас в способности ее к самоорганизации и тенденции к сокращению количества субъектов рынка. Ибо чем больше производителей выходит на рынок, тем относительно больше времени требуется для выявления размеров и соотношения спроса и предложения, а также для приведения цен в соответствие с общественно необходимыми затратами и установления их оптимального уровня. Данные проблемы обостряются по мере расширения ассортимента производимых товаров и услуг и роста темпов его обновления.

А. Анисимов [1] убедительно доказывает, что эффективность рынка находится в тесной взаимосвязи с числом присутствующих на нем производителей и продавцов, причем, если это число слишком велико, проявляется тенденция к сокращению сбыта продукции.

Концентрация производства в крупных корпорациях облегчает регулирование рыночной экономики с правительственного уровня (и посредством разного рода формальных и неформальных соглашений ведущих производителей). Тем самым облегчается и контроль за ценами.

Кроме того, чем выше удельный вес крупных корпораций в экономической жизни, тем большая часть производства корпоративных структур выводится за пределы рыночного регулирования и управляется в административном порядке с корпоративного уровня.

Современной рыночной экономике не нужно, чтобы все 100% экономических связей определялись рынком. Наоборот, более выгодно чтобы существенная часть экономических связей выводилась за пределы рыночного регулирования, и значительные объемы производства контролировалась одновременно и рынком, и на внерыночных основаниях. Такovým и является корпоративное производство. Крупные корпорации взаимодействуют с рынком, но нельзя сказать, что они целиком находятся у него во власти. Корпорации сами в состоянии формировать рынок, в частности, создавая новые виды товаров и услуг или реализуя крупномасштабные инвестиционные программы [2].

Таким образом, рынок крупных корпораций, в принципе, имеет огромные преимущества в эффективности перед рынком предпринимательских организаций.

В настоящее время практически все крупнейшие корпорации Запада имеют холдинговую форму организации, т.е. во главе многочисленных организаций, заводов, сбытовых подразделений находится холдинг, концентрирующий контрольные пакеты акций этих предпринимательских единиц, что и придает всей корпорации целостность и управляемость.

Понятие «холдинг» в Республике Беларусь впервые было закреплено в законодательстве о приватизации. Положение о холдингах, создаваемых в процессе разгосударствления и приватизации республиканской собственности, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20 апреля 1993 г. № 250 [3] с послед. изм. и доп., определяет холдинг как юридическое лицо любой организационно-правовой формы, в состав имущества которого входят и (или) в управлении кото-

рого находятся доли (акции) в имуществе иных юридических лиц, обеспечивающие ему право принятия или отклонения решений, принимаемых их высшими органами управления.

В соответствии с действующим законодательством холдинги в Беларуси могут создаваться, как правило, в форме открытых акционерных обществ, нормативную базу деятельности которых составляют Гражданский кодекс Республики Беларусь, законы «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью», «О ценных бумагах и фондовых биржах», «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции»; постановление Совета Министров от 20.04.93 года № 250 [3] о холдингах, создаваемых в процессе приватизации с послед. изм. и доп., и другие акты законодательства.

Между тем весьма перспективным может стать создание холдингов по отраслевому признаку, например, в строительстве, где еще весьма много небольших однотипных организаций, выполняющих одинаковых виды работ. Так, например, в Брестской области по состоянию на 1 января 2003 года общее число подрядных строительных организаций всех форм собственности составило 187, из них строительных организаций – 140 и ремонтно-строительных организаций – 47. Значительную долю строительных организаций составляют государственные организации – 57%, подчиненные Министерству архитектуры и строительства. Создание любой структуры управления ими проблематично. По логике, вот здесь бы и создать строительный холдинг.

Особенностью холдинговых структур в строительной отрасли является их стремление охватить в полном объеме весь цикл создания и ввода в эксплуатацию готовых строительных объектов: инвестиции – отвод (покупка) земельных участков – проектирование – строительство – ввод в эксплуатацию – реализация (продажа) готовых объектов.

Другая особенность таких инвестиционно-строительных структур состоит в их интеграции с другими структурами, участвующими в финансировании, проектировании, материально-техническом обеспечении строительства, выполнении строительного-монтажных работ и реализации готового объекта.

Следовательно, холдинг в строительстве можно представить как систему взаимосвязанных структурных образований, имеющих направленность к основной цели – созданию готового строительного объекта, обладающего потребительской стоимостью.

Опыт инвестиционно-строительной деятельности холдингов, действующих в России (НПП «Тема», «СУИхолдинг», концерн «РОССТРОЙ» и др.), убедительно показывает, что они способны создавать готовую строительную продукцию. Исследования показывают, что холдинги в строительстве России состоят как бы из двух частей. Первая часть – это головное предприятие и входящие в состав холдинга дочерние и иные структуры, в которых головное предприятие имеет от 30% до 51% и более акционерного капитала. Вторая часть состоит из организаций и предприятий, действующих на договорных началах с головным предприятием холдинга. К ним от-

институты, предприятия по производству строительных материалов и конструкций, а также специализированные подрядные организации. Российские экономисты считают, что холдинги способны «разогреть» экономику.

Учитывая российский опыт, холдинг в строительстве можно представить как системное образование взаимодействующих структур для достижения основной цели – создания в короткие сроки и при оптимальных затратах финансовых, материальных и трудовых ресурсов готовой строительной продукции (эффективно функционирующего объекта социально-бытового или промышленного назначения) и ее реализации на рынке недвижимости.

Таким образом, в Беларуси государственные холдинги, предотвращая отрицательные последствия децентрализации в управлении, могли бы, с одной стороны, способствовать развитию экономики в соответствии с поставленными государством задачами и целями, а с другой – поддерживать развитие конкуренции на основе многообразия форм собственности.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Анисимов А. Феномен крупной корпорации, или какой рынок нам нужен // Российский экономический журнал. - М., 1992. - № 8. – С. 6-7.

2. Батрак А.В. Подходы и принципы оценки эффективности корпоративной структуры // Вузовский сборник, СПбИЭУ, 2000. – С. 15-16.

3. Собрание постановлений правительства Республики Беларусь. – 1993. - № 12. – Ст. 208.