

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бусленко Н.П., Калашников В.В., Коваленко И.Н. Лекции по теории сложных систем. - М.: Сов. радио, 1975, - 288 с.
2. Ляпунов А.М. Общая задача об устойчивости движения. - М.: Гостехиздат, 1950, - 48 с.
3. Афанасьев В.Н., Колмановский В.Б., Носов В.Р. Математическая теория конструирования систем управления. - М.: Высшая школа, 1989, - 354 с.
4. Jensen M. Improving Robustness and Flexibility of Tardiness and Total Flowtime Job Shops Using Robustness Measures // Journal of Applied Soft Computing. – 2001. – Vol.1, №1. – p. 35-52.
5. Jen E. Stable or Robust? What's the Difference? // <http://www.santafe.edu/~erica/stable.pdf>
6. Carlson J.M., Doyle J. Complexity and Robustness // Proceeding of National Academy of Science (PNAS). – 2002. – Vol. 99, №1. – p. 2538-2545.
7. Gribble S.D. Robustness in Complex Systems // 8th Workshop on Hot Topics in Operating Systems (HotOS-VIII). – 2001, - p. 21-26.
8. Зубанов Н.В., Пестриков С.В. Анализ устойчивости функционирования экономических систем относительно поставленных целей. - Самара: Издательство Самарского государственного технического университета, 1999, - 158 с.
9. Головач Э.П., Рубахов А.И. Управление устойчивостью и рисками в производственных системах. - Брест, Изд-во БГТУ, 2001, - 234 с.
10. Терехов Л.Л. Кибернетика для экономистов. - М.: Финансы и статистика, 1983, - 320 с.

УДК 338.45:69

Носко Н.В.

КРУПНЫЕ КОРПОРАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ИХ СОЗДАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Корпорация как организационная форма бизнеса, как в литературе, так и на практике, трактуется очень широко. Наиболее часто под этим термином понимается группа отдельных лиц, объединившихся для достижения общей цели и действующих под общим наименованием [1].

Первоначальное правовое значение понятия корпорации было выработано еще английским правом в средние века, а позже перенесено на другие разновидности корпораций – уставы акционерных компаний, возникших в XVI и XVII вв. в Англии, в основном в сфере торговли. Понятие корпорации тогда охватывало организации, которые ходатайствовали перед Королой о получении разнообразных льгот и привилегий, включая право на установление местных налогов для себя, на определение цен на товары и плату за работу, на приобретение других привилегий и льгот. Корпорация могла быть создана на основе норм Общего права, а также решением Парламента или Указом Короля. Допускалась возможность самостоятельного создания корпораций или по частной инициативе.

С юридической точки зрения корпорация – это организация лиц, обладающая как самостоятельный экономический субъект определенными правами, привилегиями и обязательствами, которые отличаются от прав, привилегий и обязательств, присущих каждому члену корпорации в отдельности. К основным характеристикам корпорации можно отнести самостоятельность корпорации как юридического лица, ограниченная ответственность индивидуальных инвесторов, возможность передачи другим лицам акции, принадлежащих индивидуальным инвесторам, а также централизованное управление.

Таким образом, корпорация – это инструмент, механизм для достижения определенных целей, главной функцией которого является обеспечение работы корпорации в интересах участников корпоративных отношений.

Разновидностями корпораций, считает Анисимов А. [2], являются:

- холдинг, сущность которого рассмотрена в [3];
- концерн – многоотраслевая корпоративная структура с централизованным руководством;
- фирма – юридическое лицо, предпринимательская единица;

- компания – объединение предпринимательских единиц. Корпорация складывается в течение длительного времени и является одним из принципов, методов и форм организации и ведения предпринимательской деятельности.

Эффективность корпоративного управления в транзитивной экономике напрямую зависит от успешного развития различных аспектов организационно-правовых и управленческих отношений.

На сегодняшний день в Республики Беларусь допускается создание объединений коммерческих и (или) некоммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов. Также в соответствии с законодательными актами юридические лица республики могут создавать объединения, в том числе с участием иностранных юридических лиц, в форме финансово-промышленных (ФПГ) и иных хозяйственных групп в порядке и на условиях, определяемых законодательством о таких группах (ч. 2 п. 4 ст. 46 ГК).

В рыночной экономике под ФПГ понимают достаточно широкий круг интегрированных структур, которые существуют в определенных организационно-правовых формах, включая крупные национальные и транснациональные корпорации. Зачастую они не имеют четкой формы, но фактически представляют собой значительную экономическую и даже политическую силу.

Правовую основу организации и деятельности ФПГ составляют Указ Президента Республики Беларусь от 27 ноября 1995 г. № 482 «О создании и деятельности в республике хозяйственных групп» [4] с послед. изм. и доп., ГК, Закон Республики Беларусь от 4 июня 1999 г. «О финансово-промышленных группах» [5], Положение о государственной регистрации хозяйственных групп, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 27 октября 1999 г. № 1665 в редакции Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 27 сентября 2002 № 1334 [6]. Нормативно-правовую базу формирования и деятельности ФПГ образуют рекомендательный законодательный акт от 17 февраля 1996 г. «О финансово-промышленных группах» [7], Конвенция о транснациональных корпорациях от 6 марта 1998 г., ратифицированная Законом Республики Беларусь от 6

Носко Наталья Викторовна, ст. преподаватель каф. менеджмента Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

ноября 1998 г. «О ратификации Конвенции о транснациональных корпорациях» [8] и т.д.

В соответствии с указом и положением в качестве белорусских ФПГ рассматриваются группы предприятий, учреждений, финансово-кредитных организаций и инвестиционных институтов, капиталы которых могут быть объединены в организационно-правовых формах и экономических размерах, определенных указом президента.

ФПГ должны создаваться с учетом антимонопольных ограничений, вытекающих из действующего законодательства.

В соответствии с законом в состав ФПГ в качестве участников могут входить коммерческие организации (в том числе иностранные) за исключением общественных и религиозных организаций (объединений). Две категории участников являются обязательными при создании ФПГ: организации, действующие в сфере производства товаров и услуг, а также банки и иные кредитные организации. Кроме них, в состав участников ФПГ в целях обеспечения ее инвестиционного процесса могут входить инвестиционные институты, негосударственные пенсионные и иные фонды, страховые организации.

Все участники ФПГ решением своих компетентных органов управления направляют представителей в состав совета управляющих - высший орган управления ФПГ.

Таким образом, главными принципами формирования ФПГ являются: добровольность вхождения предпринимательских организаций в состав группы; соблюдение норм антимонопольного законодательства; обязательность учета индивидуальных особенностей (специфики), входящих в объединение структур.

Формирование ФПГ, с нашей точки зрения - это сложный договорный процесс, имеющий собственную логику развития, и определяется она, прежде всего, отраслевой структурой, текущим состоянием организаций данной отрасли, а также ситуацией на рынке.

Указ Президента Республики Беларусь от 27 ноября 1995 г. № 482 «О создании и деятельности в республике хозяйственных групп» [9] предусматривает создание хозяйственной группы способом, при котором одному участнику группы (головной организации) принадлежат доля в имуществе каждого из иных участников группы или другие, допускаемые законодательством права, таким образом, что эта доля или эти права обеспечивают головной организации возможность принятия или отклонения решений в высшем органе каждого иного участника хозяйственной группы. Созданная таким способом хозяйственная группа есть не что иное, как **холдинг**. Схема создания ФПГ холдингового типа представлена на рис. 1.

В современной рыночной экономике возможны различные варианты формирования ФПГ, но достаточно перспективной формой является холдинг.

Холдинговой (или держательской - от слова to hold - держать) компанией признается организация, независимо от ее организационно-правовой формы, в состав активов которой входят контрольные пакеты акций других организаций и предприятий. 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 (акционеров, пайщиков) и в его органах управления (в том числе наличие «Золотой акции», права «вето», права непосредственного назначения директоров и т.п.) [10].

Холдинг является современной формой интеграции предприятий. Холдинги получили большое распространение в практике США, Японии и Западной Европы.

Наибольшую активность в развитии холдинговых отношений проявляют корпорации США: уже к концу 20-х годов из 513 крупнейших американских корпораций, акции которых котировались на Нью-йоркской фондовой бирже, 487 харак-

теризовались наличием холдинговых отношений. К середине 80-х годов в США было зарегистрировано более 6000 холдингов и 35,5 тысяч их отделений, контролирующих активы на суммы, превышающие 2200 млрд. долл.

Одна из особенностей американской правовой системы - отсутствие единого для всех штатов законодательства, регламентирующего правовое положение корпораций и холдингов; поэтому они обычно создаются и действуют в тех штатах, где предусмотрены наиболее льготные условия в части налогообложения (в этом отношении особенно популярны штаты Делавэр и Нью-Джерси). Законодательство США относит холдинги торгово-промышленных корпораций к корпорациям общего типа, а холдинги финансовых предприятий (банков, страховых, инвестиционных и трастовых фирм) - к финансовым предприятиям. Из первых законодательно выделена и особо урегулирована работа только холдингов электро- и газоснабжающих предприятий.

В Германии специальное законодательство о холдингах отсутствует (не считая антикартельного закона), однако регулирование процессов их создания и функционирования осуществляется посредством законов об акционерных обществах (1965 г.) и обществах с ограниченной ответственностью (1892 г.). Важнейшие положения германской правовой базы в отношении холдингов и акционерных обществ таковы:

- Согласно законодательству об акционерных обществах, холдинговая компания в качестве господствующего предприятия имеет право осуществлять руководство другими предприятиями концерна, заключать с ними договоры (о владении, о консолидации прибыли, об отчислении части прибыли, об аренде предприятия и т.д.), а также присоединять дочерние фирмы. В соответствии с договорными отношениями управляющий холдинг имеет неограниченное право распоряжаться дочерними предприятиями концерна и требовать выполнения соответствующих распоряжений;
- Полномочия в принятии решений на уровне управляющего холдинга подкрепляются правом исполнительного директора основного предприятия давать такие (помимо прочих) указания, которые не соответствуют текущим интересам дочерних фирм, но отвечают общей стратегии холдинга. Отказ от выполнения распоряжений возможен лишь тогда, когда выясняется, что эти указания не служат интересам холдинга в целом или интересам других предприятий объединения;
- Закон о кредитной системе ограничивает руководство финансово-кредитных учреждений в принятии решений о долевом участии в капитале предприятий и их объединений размером суммы «ответственного собственного капитала» (в последнюю включается размер уставного капитала плюс акции, находящиеся в собственности предприятия, и резервные фонды). Обычная «квота» долевого участия кредитных институтов не должна превышать 10 - 20% капитала промышленного акционерного общества.

Независимо от обязанности сообщать о выдаче крупных кредитов финансовая организация обязана немедленно заявлять федеральному ведомству надзора и Немецкому федеральному банку о принятии или о прекращении долевого участия в другом предприятии, а также об изменениях размера доли участия, если долевое владение превышает 10% капитала фирмы.

В Великобритании (как и во Франции) специальное холдинговое законодательство также отсутствует. Однако Закон о промышленности (1975 г.) регулирует порядок: учреждения и регистрации компаний; преобразования компаний одного вида в компании другого вида; проведения эмиссии ценных бумаг; распределения прибыли. Этим законом регулируются также: отчетность; обязанности должностных лиц компаний; отношения управления их делами; вопросы их слияния, разделения и ликвидации; отношения между материнскими и дочерними обществами. С целью приближения английского законодательства к законодательству о компаниях,

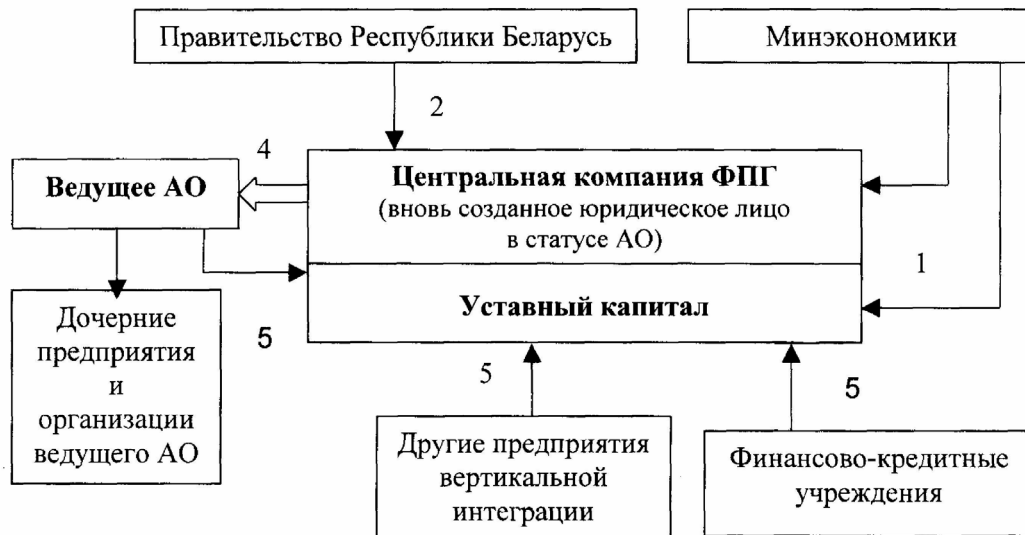


Рис. 1. Схема создания ФПГ холдингового типа

1 – передача госпакетов акций участников; 2 – государственная поддержка; 3 – осуществление функций государственной поддержки регистрации ФПГ; 4 – передача функций управления ЦК аппарату ведущему АО; 5 – осуществление взносов учредителей в ЦК

Источник: Собственная разработка

действующему в странах ЕС, вслед за отмеченным актом появились соответствующие акты 1980 и 1981 гг. В 1985 г. английский парламент был принят закон о компаниях, консолидирующий принятые ранее правовые акты.

В настоящее время большинство крупных компаний Великобритании, по сути, многоотраслевые концерны. Контроль многочисленных филиалов и дочерних компаний осуществляется через контрольные пакеты акций (примерно 10% акций). Например, в собственности членов советов директоров таких компаний, как «Сизэро», «Гинее», «Теско», «Лэдбрук» и «Дж. Сэйнсбери» находятся соответственно 7, 10, 15, 24 и 65% голосующих акций.

Холдинговые компании во Франции играют активную роль в быстро развивающемся процессе слияния банковского капитала с промышленным. Организационной формой функционирования финансового капитала являются финансовые группы, руководство которыми осуществляется через холдинговые компании. Такие финансовые группы, как «Париба», «Союз», группы Ротшильдов и Ампен-Шнейдеров, охватывают практически всю французскую экономику, а более половины их активов размещены за пределами страны [11].

В Японии (как и в Южной Корее) холдинговые компании в 2000 году были ещё запрещены. Однако этот запрет в ближайшее время планировалось снять. На уровне японских комиссий по справедливой торговле и корпоративному законодательству достигнуто понимание преимуществ холдинговой формы в решении таких проблем, как привлечение зарубежных инвестиций, повышение роли стратегического менеджмента, оперативность и гибкость в реагировании на изменения внешней среды.

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 г. № 250 «О холдингах, создаваемых в

процессе приватизации» [12] (с изменениями и дополнениями) и другие акты законодательства.

Преимущество разветвленных холдинговых систем перед единичными компаниями является наличие единого центра. Он осуществляет функции стратегического управления в рамках всей группы и приводит к экономии на управленческих затратах и консультационных услугах. Осуществление единой кредитно-финансовой и налоговой политики позволяет эффективно использовать финансовые и инвестиционные ресурсы в пределах группы.

Мировой опыт показывает, что вхождение компании в группу расширяет его инвестиционный потенциал. Наряду с ограничением свободы при принятии стратегических решений, появляется возможность привлечения ресурсов других участников, прежде всего, банка. Кроме того, благодаря кооперации внутри группы, вероятно снижение общей потребности в инвестициях, не влияющих на остальные показатели деятельности ФПГ в целом.

Существуют различные формы объединения ФПГ. В странах с развитой рыночной экономикой большое распространение имеют **концерны** – объединения различных предпринимательских организаций (промышленных, финансовых, торговых и пр.), формально сохраняющих самостоятельность, но фактически подчиненным централизованному финансовому контролю и руководству [10]. Эта форма объединения тоже не безвариантна и допускает значительное разнообразие. Так, американские концерны строятся на полном владении филиалами, западноевропейские и японские – на формальной независимости предприятий, управляемых головной компанией (владельцем контрольного пакета акций). По-разному могут строиться и взаимоотношения концерна с бюджетом. Так, по законам Германии, головная компания вместе со своими филиалами (при участии не менее 25%) считается целостной налоговой единицей (филиалы не несут самостоятельных налоговых обязательств перед бюджетом); при этом концернам дается налоговая скидка по сравнению со ставками обложения отдельных компаний. Такой же порядок определен законодательством Англии (при участии в 75%) и Швейцарии. В Японии каждый участник концерна сам несет налоговые обязательства перед бюджетом. Согласно законодательствам всех этих стран, в обязанность головной компании входит предоставление акционе-

рам сводной, консолидированной балансовой отчетности (в Японии консолидированные балансы лишь дополняют раздельную отчетность объединения).

Ввиду недостаточности отечественного опыта организационного устройства концернов рассмотрим зарубежный, в частности, опыт японских концернов [13], предполагающих широкую хозяйственную самостоятельность входящих в них предпринимательских единиц (филиалов, отделений и т.п.). Отличие концерна от фирмы состоит в том, что если взаимоотношения подразделений последней регулируются внутренними административными правилами и решениями ее руководства, то в концерне связующим элементом являются отношения собственности и контракта, основанные на нормах хозяйственного права.

Контроль головной компании над распределением прибыли и управленческими решениями филиалов дозирован в соответствии с долей собственности. Так, головная компания владеет 100% акций филиала, она получает всю его прибыль и полностью отвечает за его убытки; самостоятельность такого филиала та же, что и у производственного отделения фирмы. Владение более чем 50% акций филиала дает головной компании "родительские" права: возможность проводить свои решения на общем собрании акционеров филиала и право назначать в его правление своих директоров-распорядителей и ревизоров; распоряжаться частью прибыли филиала в пределах дивидендов (возможность переводить их на свой баланс, реинвестировать и т.д., причем присвоение прибыли сверх дивидендов может стать основанием для судебного иска о возмещении ущерба).

Антимонопольные законы защищают право филиала как самостоятельной фирмы иметь посторонние по отношению к головной компании источники финансирования и формирования производственных программ, охраняют свободу выбора партнеров и оставляют филиалу доступ к рынкам не только сырья, материалов и оборудования (что в общем разрешено и отделениям фирм), но также рабочей силы и денег (что отделениям не разрешается). Поскольку филиалу предоставлена определенная свобода маневра, головная компания не отвечает за его убытки и в случае банкротства обязательствами филиала распоряжается суд.

Представители собственника в правлении филиала без достаточных обоснований не могут потребовать полной ревизии его деятельности. Ввиду того, что внутреннее субсидирование в концерне отсутствует, расчеты внутри объединения ведутся по условиям обычных сделок, т.е. в рыночных ценах (как исключение – в условно-расчетных ценах). Рыночные связи задействованы в нем в качестве инструмента контроля.

Пути создания концернов различны: расширение субподрядной сети и затем покупка фирм-субподрядчиков; создание совместных компаний; чаще всего превращение производственного отделения в филиал, или так называемое "деление роя".

Концерны строятся как многоотраслевые производственно-сбытовые комплексы. Управляемость таких комплексов может варьироваться в самых широких пределах и зависит только от характера деятельности головной компании.

Таким образом, отношения собственности в концернах обеспечивают не только концентрацию ресурсов и централизованный контроль, но и относительную автономию звеньев при разграничении их ответственности. Это служит основой и для контроля со стороны рыночных сил, действующих внутри объединения.

ГК не предусматривает в республике такую форму объединения субъектов хозяйствования, как концерн, а организации, функционирующие в такой форме, должны привести свои учредительные документы в соответствие с законодательством до 1 января 2004 г. В соответствии с п. 2.4 и п. 2.5 Декрета Президента Республики Беларусь от 16 ноября 2000 г. № 22 «О внесении изменений и дополнений в Декрет Президента Республики Беларусь от 16 марта 1999 г. № 11 и не-

которых вопросах государственной регистрации отдельных юридических лиц» [14] многочисленные концерны, созданные до вступления в силу данного Декрета, по решению Президента Республики Беларусь, Правительства Республики Беларусь действуют до особого решения. В соответствии с подп. 2.4 Декрета они являются организациями, имеющими право осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, предусмотренных их учредительными документами, и соответствующую этим целям, осуществляют функции по управлению коммерческими и (или) некоммерческими организациями, входящими в их состав, в пределах компетенции, установленной учредительными документами, и на условиях заключаемых договоров.

К вариантам формирования ФПГ также можно отнести **консорциум** – «объединение предпринимательских организаций и государственных предприятий, создаваемое с целью реализации крупномасштабных производственных, коммерческих или финансово-кредитных проектов, в том числе и международных» [15]. Основная цель организации консорциума – консолидация материальных и финансовых ресурсов для повышения экономической эффективности деловых операций и конкурентоспособности объединившихся компаний.

Следует отметить, что не консорциум, а его члены несут самостоятельную ответственность по договорным обязательствам. Каждый член консорциума обеспечивает финансирование своей доли работ и принимает на себя коммерческие, технические и другие риски, связанные с их выполнением.

По мнению автора Гончарова В.И. [16], создание консорциумов имеет следующие преимущества:

- консолидация заложенных ресурсов участников консорциума при получении банковской гарантии, повышение ответственности организаций-участников;
- возможность привлечения дешевых кредитных ресурсов за счет включения в консорциум финансовых структур;
- возможность заключения выгодных ценовых соглашений за счет включения в консорциум поставщиков необходимых ресурсов;
- распределение между участниками консорциума экономических рисков по проекту;
- повышение эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов строительных компаний за счет экономической интеграции, снижения себестоимости СМР;
- повышение качества выполняемых проектов.

ФПГ могут создаваться и в форме **ассоциаций**. Правовой основой создания и деятельности ассоциаций являются положения ГК, закрепленные в ст. 121-123. Под ассоциацией понимается "объединение по договору между собой коммерческих организаций в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов" [17]. Выход из ассоциации, равно как и вступление в другие договорные объединения, осуществляется без согласия с другими участниками конкретной ассоциации.

Одним из экономических условий создания ассоциаций является то, что организации-участники сохраняют свою самостоятельность и права юридического лица, а деятельность центральной компании сводится к определению возможностей сбыта продукции и направлений развития. Однако формирование ФПГ в форме ассоциаций различных фирм не дает возможности осуществлять координацию деятельности ее участников, что совершенно необходимо при создании ФПГ, к примеру, для производства наукоемкой продукции.

Таким образом, финансово-промышленные группы в отечественной экономике явление неординарное. Развитие ФПГ строится на объединении производственного, банковского, торгового, страхового капитала на равноправных условиях. Заметим, что при всем разнообразии способов создания ФПГ,

в Республике Беларусь реально они могут быть созданы в форме холдингов и ассоциаций, в силу того, что в республике слабо развит корпоративный сектор.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Головачев А.С., Суконка Н.В. Проблемы развития корпоративного управления и пути их решения на современном этапе // Проблемы управления. – 2003. - № 1(6). – С. 49-58.
2. Анисимов А. Феномен крупной корпорации, или какой рынок нам нужен // Российский экономический журнал. – 1992. - № 8. – С. 6-14.
3. Носко Н.В. Формирование системы управления строительным комплексом Республики Беларусь в современных условиях. // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Проблемы экономического развития региона» / ГрГУ им. Янки Купалы. – Гродно, 2004. – с. 63-69.
4. Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь. – 1995. - № 34. – С. 820.
5. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 1999. - № 45.
6. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2002. - № 112.
7. Межпарламентская Ассамблея государств – участников СНГ. Информационный бюллетень. – 1996. - № 10. – С. 84.
8. Ведомости Национального собрания Республики Беларусь. – 1999. - № 31. – Ст. 443.
9. Собрание указов Президента и постановлений Кабинета Министров Республики Беларусь. – 1995. - № 34. – С. 820.
10. Желиба Б., Авраменко Т., Веретин В. Был концерн – будет холдинг // НЭГ. – 1994. - № 11 (сак.). – С. 13.
11. Винслав Ю., Лисов В. Становление холдинговых компаний: правовое и организационное обеспечение // Российский экономический журнал. – 2000. - № 5-6. – С. 57-68.
12. Собрание постановлений Правительства Республики Беларусь. – 1993. - № 12. – Ст. 208.
13. Макмиллан Ч. Японская промышленная система. – М.: Прогресс, 1988. – 399 с.
14. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2000. - № 109.
15. Словарь-справочник менеджера. – М.: Инфра-М, 1996. – С. 272.
16. Гончаров В.И. Менеджмент: Учеб. пособие. – Минск: Мисанта, 2003. – 624 с.
17. Вабищевич С.С. Предпринимательское хозяйственное право Республики Беларусь: Практ. пособие. – Минск: Молодеж. науч. об-во, 2002. – 398 с.

УДК 338.242

Мешайкина Е.И., Кулешова А.М.

КОНЦЕПЦИЯ ВИРТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УПРАВЛЕНИИ

Современным рынкам характерны такие тенденции развития, как глобализация, растущее значение качества товара, его цены и степени удовлетворения потребителей, повышение важности устойчивых отношений с потребителями, а также расширение сферы и значения применения новых информационных и коммуникационных технологий. Эти тенденции во все большей степени оказывают влияние на развитие новых форм организации и управления предприятием.

Развитие информационных технологий приводит к разрушению существующих структур и функций традиционно организованных предприятий, что выражается в полной или частичной виртуализации их деятельности. Цель *виртуального предприятия* – это получение прибыли путем максимального удовлетворения нужд и потребностей клиентов в товарах (услугах) быстрее и лучше потенциальных конкурентов. Очевидно, что данная цель присуща всем ориентированным на рынок предприятиям. Но виртуальные предприятия, как правило, ориентируются не на удовлетворение нужд и потребностей какого-то «усредненного» сегмента рынка, а на выполнение определенных рыночных заказов вплоть до удовлетворения конкретных запросов потребителей. При этом скорость и качество выполнения заказа повышаются за счет объединения ресурсов различных партнеров в единую систему.

Можно найти много определений сущности виртуальной организации, но ни одно из них не будет окончательным, т.к. действительность постоянно добавляет ей новые характеристики. Наиболее удачным представляется следующее – это такая модель организации, в которой произошло объединение ресурсов взаимодействующих друг с другом фирм, реализующих совместные мероприятия с целью получения пользы большей, чем если бы они действовали традиционным образом [1]. Слово «виртуальный» означает невещественный, кажущийся, но возможный. Упрощенно виртуальной организацией можно назвать множество организационных единиц,

разобренных пространственно (даже в глобальном масштабе), совместно реализующих хозяйственные начинания, динамично подбираемых на определенное время для реализации конкретных заданий. Ее структурные элементы могут быть самостоятельными субъектами и одновременно участниками многих хозяйствующих организаций. Виртуальное предприятие является динамичным инструментом управления и основывается на компьютерных сетях и возможностях использования информационных банков, таких как Интернет, который является идеальным средством облегчения достижения преимуществ конкуренции на глобальном рынке. Организационно оно может состоять из неограниченного набора партнеров, объединенных общими целями и правилами [2].

Концепция виртуальной организации [3]:

- не является синонимом функционирования через Интернет;
- не представляет собой организационно-правовую форму осуществления деятельности, такую как акционерное общество или кооператив;
- не имеет типичных для предприятия традиционных элементов, таких как организационная структура, офис, фабрика, договор о найме сотрудника, поэтому низки административные расходы и капиталовложения, высока эффективность;
- является формой ультраэластичной организации управления предприятием;
- проверяет на практике современные методы и концепции управления;
- представляет собой форму сетевого взаимодействия бизнес-партнеров на основе юридических соглашений, доверия и готовности к риску;
- в максимальной степени удовлетворяет потребности клиентов благодаря своим отличительным компетенциям и эффекту синергии, достигаемому путем использования сети партнеров;

*Кулешова Анжелика Михайловна, ассистент каф. информатики и прикладной математики Брестского государственного технического университета.
Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*