

во многом зависит склонность населения к потреблению и накоплению. Также для повышения эффективности политики в области распределения доходов важно определить, какая степень неравенства оптимальна [4]. Если учитывать данные факторы, то политика распределения доходов будет более эффективна.

Список использованных источников

1. Труд и занятость в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2020. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 06.04.2022.
2. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь. Статистический сборник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/a08/a0823a89bb5fbae5990c438b4382af75.pdf>. – Дата доступа: 06.04.2022.
3. Войтович, Я. А. Проблемы формирования среднего класса в Республике Беларусь / Я. А. Войтович // УО «Полесский государственный университет». – 2017. – С. 8–11.
4. Золотов, А. С. Анализ действующей системы социальной защиты населения / А. С. Золотов, А. Ж. Зубец // Инновации и инвестиции. – 2019. – 12. – С. 296–297.

УДК 334.7

СТАНОВЛЕНИЕ ХОЛДИНГОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Егорова В.К., к.э.н., доц., Панасюк Д.И., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассматриваются особенности развития холдингов в Республике Беларусь с момента их появления в стране, а также теоретические их аспекты. Анализируются причины их возникновения на территории республики и основные преимущества и недостатки этих структур. Рассматривается роль государства в холдингах и их функционирование в Беларуси.

Ключевые слова: холдинг, холдинговая компания, материнская компания, дочерняя компания, интегративные структуры.

Для повышения стойкости организации и эффективного достижения поставленных целей создаются интегративные объединения предприятий. Существует множество форм интегративных структур, различаемых в зависимости от стратегических целей, преследуемых руководством компаний, степени взаимодействия между собой и самостоятельности в принятии решений. Так, существуют картели, синдикаты, консорциумы, пулы, стратегические альянсы и другие формы интегративных объединений. Среди них выделяется особая форма – холдинг.

Холдинг представляет собой объединение юридически самостоятельных компаний, в которых головная (держательская) компания владеет, полностью или частично, капиталом остальных (дочерних) компаний. Компании, входящие в холдинг, заключают коммерческие сделки от своего имени. Однако именно холдинговая компания обладает правом решения основных вопросов, относящихся к их деятельности [1].

Цели создания холдингов могут быть различными: от расширения присутствия на соответствующем рынке товаров, работ или услуг до привлечения свободного капитала с фондового рынка в целях дальнейшего развития бизнеса.

Руководство холдинговой компании несет ответственность за принятие решения о том, куда инвестировать средства. Холдинговая компания может получить средства для осуществления своих инвестиций путем продажи своей доли или долей своих дочерних компаний, а также с помощью заимствования. Она также получает доход благодаря платежам от своих дочерних компаний в виде дивидендов, распределений, процентных платежей, арендной платы и платежей за определенные выполняемые ей функции.

К преимуществам холдинговых структур можно отнести:

– борьба с конкурентами своей объединенностью, консолидацией. Объединение нескольких дочерних компаний в одну более крупную холдинговую группу может повысить

эффективность использования ресурсов отдельных компаний и иметь синергетический эффект;

- мощный производственный потенциал, который позволяет получать оптовые скидки, лучшие условия контрактов, а также самостоятельно моделировать и выстраивать производственную цепочку от добычи сырья до выпуска конечной продукции, что также повышает конкурентоспособность;

- пониженная зависимость от конъюнктуры рынка вследствие разноплановости входящих в него предприятий, а также специализации, что снижает риски, распределяя их между участниками. Это верно в том случае, если дочерние предприятия не являются однородными;

- мобильность ресурсов холдинга, возможность перенаправлять их в сторону одной цели. Это преимущество связано с централизацией управления в руках холдинговой компании.

- широкие возможности финансирования. Крупные холдинги, как правило, более финансово устойчивы, чем их относительно небольшие дочерние компании. Это позволяет им получать займы на лучших условиях и по более низким процентным ставкам, чем их отдельным дочерним предприятиям. Полученные средства затем могут быть использованы для финансирования этих дочерних предприятий. Это особенно полезно, если дочерних компаний выступают стартапы или другие венчурные проекты, которые будут рассматриваться как высокорисковые и вряд ли смогут получить кредит на выгодных условиях.

Наряду с преимуществами холдинги имеют ряд недостатков:

- бюрократизация системы управления, сложная иерархическая структура. Образование холдинга добавляет элемент сложности, которого нет в структуре единого предприятия.

- возможность конфликта интересов. Холдинговые компании не всегда владеют всеми акциями своих дочерних компаний. Это означает, могут существовать и другие собственники, с которыми ей придется взаимодействовать. В таких ситуациях может возникнуть конфликт интересов, что может создать трудности в управлении.

- неоптимальное налогообложение участников холдинга, отсутствие «налогового единства» холдинга. Это означает необходимость исчисления и уплаты налогов (сборов) каждой компанией, входящей в холдинг.

С момента своего появления в первой половине XIX в. в Европе холдинговые компании произвели революцию в области ведения бизнеса, позволив консолидировать собственность и управление. Мировой опыт показывает, что ведение бизнеса посредством построения холдинга является эффективной организационно–производственной моделью, и именно поэтому практически все крупные корпорации США и Западной Европы имеют холдинговую структуру. Например, по стратегическим причинам большинство рекламных агентств перешли к холдинговым компаниям, что позволило их дочерним компаниям лучше сосредоточиться на конкретных средах и средствах массовой информации [2].

В Республике Беларусь холдинги появились в связи с разгосударствлением и приватизацией, вследствие разукрупнения крупных государственных предприятий, с целью сохранения сложившихся в таких предприятиях кооперационных и технологических связей между структурными подразделениями [3].

Правовая основа, действовавшая до 10.04.2022, для создания и функционирования холдингов в Беларуси была создана 01.04.2010, когда вступил в силу Указ от 28 декабря 2009 г. №660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь». С момента вступления в силу Указа № 660 холдингом признается только то объединение, которое зарегистрировано в установленном порядке в Министерстве экономики в качестве такового [4].

В Указе № 660 определены требования по составу участников, порядок их вхождения в холдинг и выхода из него, антимонопольные ограничения, условия образования управляющей компании и правила регистрации холдинга. До подачи документов для регистрации холдинга управляющей компанией холдинга должно быть получено согласие антимонопольного органа.

В силу с 10.04.2022 вступает Указ №385 «О создании и деятельности холдингов». С этой даты утрачивают силу Указ №660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» и ряд других нормативно-правовых актов. Он вносит некоторые коррективы в основы, заложенные Указом № 660. Рассмотрим основные

изменения:

1) скорректирована процедура создания холдинга. При создании холдинга управляющей компании не нужно будет получать согласие на это антимонопольного органа. Сейчас такое согласие требуется получить еще до подачи документов для регистрации холдинга;

2) конкретизированы права участников холдинга. Среди прочего установлено, что:

- дочерняя компания не может быть участником другого холдинга;
- государственное объединение не может быть управляющей компанией;

3) определены и закреплены в приложениях к Указу:

– порядок создания централизованного фонда холдинга и распоряжения его денежными средствами;

– порядок безвозмездной передачи отдельных объектов гражданских прав в пределах одного холдинга [5].

По сведениям на 16.02.2022 в Беларуси зарегистрировано 134 холдинга. Многие из них создавались на базе крупных государственных производственных предприятий начиная и в настоящее время объединяют порядка 800 компаний. Наиболее крупный холдинг включает в себя 24 юридических лица, наиболее мелкий – 2 юридических лица, типовой холдинг – это, как правило, 6–7 компаний. Холдинговые структуры в Беларуси созданы в промышленности, строительстве, фармацевтической индустрии, военно-промышленном и агропромышленном комплексах. Из общего числа холдингов 65 % приходится на холдинги с участием государства [6].

При создании холдингов не были учтены некоторые факторы. Так, до их создания предприятия были обособленными и имели собственную учетную, финансовую, маркетинговую и производственную политику. Они не были прочно связаны с другими фирмами.

Помимо этого, в состав многих холдингов с государственным участием были включены убыточные предприятия с целью улучшения их положения. Более успешные предприятия стали нести существенные финансовые потери в связи с оказанием менее успешным предприятиям финансовой и материально–технической поддержки.

Многие холдинги являются диверсифицированными, а синергетические эффекты от их создания не достигаются. Во многих госхолдингах не налажена единая система сбыта, снабжения, маркетинга, управления финансами. Одной из причин неэффективности госхолдингов является нехватка профессиональных управляющих.

Для того чтобы холдинговые структуры максимально реализовывали свой потенциал, необходимо принять ряд мер. Следует расширить положение о статистической отчетности и детализировать форму ее проведения для получения информации о деятельности холдингов, что позволит эффективнее оценивать их функционирование в целом. Необходимо оптимизировать управление холдинговыми компаниями путем проведения курсов повышения квалификации руководителей и специалистов. Помимо этого, холдинговая компания должна эффективно управлять подчиненными фирмами путем упорядочения воздействия на них и использования эффектов централизации и масштаба.

Список использованных источников

1. Сорокина, И. О. Классификация форм интегрированных объединений / И. О. Сорокина // *Финансы и кредит*. – 2009. – № 42 (378). – С. 46–52.
2. Писарева, Н. Ю. Холдинговые отношения: теоретические и методические аспекты / Н. Ю. Писарева. – М.: ИД «Высшее образование и наук», 2003. – 168 с.
3. Баешко, А. П. Холдинги как интеграционная форма объединения коммерческих структур в Республике Беларусь / А. П. Баешко // *Сборник научных статей студентов, магистрантов, аспирантов*. Вып. 22 / сост. С. В. Анцух; под общ. ред. В. Г. Шадурского. – Минск: Четыре четверти, 2019. – С. 98–100.
4. Указ Президента Республики Беларусь от 28 декабря 2009 года № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 31.10.2019 г.) // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30900660>. – Дата доступа: 20.02.2022.
5. Указ Президента Республики Беларусь от 7 октября 2021 г. № 385 «О создании и деятельности холдингов» // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P32100385>. –

Дата доступа: 16.03.2022.

6. Юшко, К. Ю. Современное состояние белорусских холдингов: тенденции в управлении и результаты деятельности / К. Ю. Юшко // Беларусь – 2030: государство, бизнес, наука, образование: материалы VI Междунар. науч. конф., Минск, 16 дек. 2019 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А. А. Королёва (гл. ред.) [и др.]. – Минск: БГУ, 2019. – С. 415–424.

УДК 336.7

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Семенчукова И.Ю., к.э.н., доц., Богатырёв П.С., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассмотрена структура и показатели деятельности банковской системы Республики Беларусь в сравнении Российской Федерации, Украиной и Польшей.

Ключевые слова: банковская система, показатели эффективности банковской деятельности, пассивные и активные операции, рентабельность капитала, банковский контроль и надзор.

Банки составляют неотъемлемую черту современного денежного хозяйства, их деятельность тесно связана с потребностями воспроизводства. Банки являются активными участниками валютного рынка, на котором они не просто участники, а обычно ещё и непосредственные организаторы вместе с валютными биржами. Если же на рынке ценных бумаг банк является хоть и важным, но всё же равноправным участником по отношению ко всем остальным участникам этого рынка, то на валютном рынке банк – бесспорный «лидер», то есть самый значимый его участник – организатор всего валютного рынка.

Эффективность же банка является одной из основных мер его оценки. Вот почему так важно проанализировать её уровень, а также факторы, влияющие на эффективность как в положительную, так и отрицательную стороны

Существует значительное количество различных показателей рентабельности. Самыми известными и часто используемыми показателями эффективности банковского сектора являются - показатель рентабельности капитала ROE (Return on Equity), вычисляемый как отношение посленалоговой прибыли к собственному капиталу банка. В России сейчас при расчете этого показателя используется прибыль до налогообложения. Показатель рентабельности капитала оценивает эффективность работы банка, характеризуя отдачу вложенных акционерами средств. Чем больше удельный вес собственного капитала (т.е. банк надежен), тем сложнее получить высокую прибыльность капитала.

Другим важным показателем рентабельности банковской деятельности является рентабельность активов ROA (Return on Assets), которая показывает, сколько прибыли приходится на рубль активов банка. Этот показатель помогает проанализировать эффективность активных операций и деятельности банка в целом. Он определяется так: рентабельность активов равна отношению прибыли к средней величине активов. Увеличение показателя рентабельности активов демонстрирует рост эффективности использования активов банка, хотя в то же время слишком высокое значение указывает на риски, связанные с размещением активов коммерческого банка.

Коэффициент ROA позволяет охарактеризовать уровень профессионализма менеджмента компании (насколько грамотно используются активы), что прямо влияет на размер потенциальной прибыли от инвестирования.

В ходе анализа эффективности банковской деятельности, полученные значения показателей сравниваются с нормативными значениями показателей регулятора, средними значениями по банковскому сектору страны и региона, показателями конкурентов и показателями в предыдущие временные периоды. В расчете приведенных показателей в отечественной практике используется доналоговая величина прибыли, а в зарубежной банковской практике – величина чистой прибыли. О неудовлетворительном экономическом положении банка свидетельствуют: показатели рентабельности ниже среднего для данной