

**Секция I. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ
РАЗВИТИЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

<i>Алампиева О.В.</i> Роль фирмы в процессе трансформации экономики	9
<i>Базилинская Е.Я.</i> Монетарная политика в переходный период на примере Украины	11
<i>Бондарева А.М.</i> Теория общественного выбора о принятии политических решений парламентом	13
<i>Гурова И.Н., Алексеенко Н.А.</i> Анализ динамики оплаты труда и доходов населения Республики Беларусь в современных рыночных условиях	14
<i>Гурская С.П.</i> Роль потребительской кооперации в реализации программы возрождения белорусского села	16
<i>Ковалев В.В.</i> Инновации как фактор устойчивого развития в условиях глобальных трансформаций	18
<i>Коновалов В.М.</i> Социальные аспекты фондового рынка в переходной экономике	20
<i>Кормильцева Л.В., Лапицкая Л.В.</i> Медицинское страхование в Республике Беларусь	22
<i>Косяченко В.В., Карбышева Н.С.</i> Некоторые экономические проблемы интеграции стран СНГ	24
<i>Крукова А.А.</i> Учет эколого-экономических приоритетов при моделировании переходных экономик	25
<i>Куриленок К.Л.</i> Факторы и условия развития промышленного экспорта Республики Беларусь в 2006–2010 гг.	27
<i>Лапицкая Л.М., Соловьева Л.Л., Куколко Е.С.</i> Направления развития жилищной политики в Республике Беларусь	29
<i>Нижегородцев Р.М.</i> Миф об инфляционном перегреве российской экономики	31
<i>Панковская Д.А.</i> Управление человеческими ресурсами: макро- и микроуровень	34
<i>Порошина О.О.</i> Совершенствование информационной базы оценки инновационного потенциала региона	36
<i>Потехина О.Я., Олейников А.С.</i> Конкурентоспособность рабочей силы в условиях глобализации	38
<i>Рожкова Н.В.</i> Основные приоритеты социальной политики Республики Беларусь	40
<i>Томилина И.А.</i> Приоритеты институциональных преобразований в сфере занятости	42
<i>Якимченко С.Л., Печень В.С.</i> Трудовые ресурсы и безработица, состояние и динамика изменения	44
<i>Яхно В.Н.</i> Конфликт ценностей в странах с переходной экономикой	46
<i>Короткевич А.И.</i> Проблемы активизации инновационной активности в Беларуси	48
<i>Бык В.Ф.</i> Правовой режим предпринимательских зон и его использование для достижения стандартов по обслуживанию населения в регионах Беларуси	50
<i>Громыко Р.И.</i> Государственные минимальные социальные стандарты в системе экономических институтов	52

Секция II. СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

<i>Аджиригдинова Е.А.</i> Управление реструктуризацией на основе бизнес-моделирования	55
<i>Аниськова О.Г.</i> Оценка состояния потребительской кооперации Республики Беларусь и приоритетные направления развития торговой отрасли	57
<i>Баль-Возняк Т.</i> Стратегические ресурсы в условиях продвигающейся глобализации	59
<i>Винников В.В., Голубкова И.А., Сотниченко Л.Л.</i> Тенденции совершенствования управления развитием морехозяйственного комплекса Украины	61
<i>Гнатюк С.Н.</i> Риск-менеджмент как метод обеспечения устойчивости предприятия	66
<i>Драгун Н.П.</i> Конкурентные преимущества молочных предприятий Гомельской области	68
<i>Емельянова Т.В., Мелащенко Е.В.</i> Сетевая организация бизнеса как одно из направлений развития общественного питания	70
<i>Зубрицкий А.Ф.</i> Оценка конкурентоспособности автотранспортных предприятий	72
<i>Кисель Т.Р., Р.Б. Ивуть Р.Б.</i> Совершенствование организационных форм управления рынком лизинга автомобилей	73
<i>Ковалев М.Н.</i> Системный подход к стратегическому управлению	75
<i>Козловский Э.</i> Об оптимальном адаптивном управлении производственным процессом монополистической фирмы	78
<i>Короткевич Л.М.</i> Использование положений теории хозяйственных систем при оценке эффективности функционирования объектов инновационной инфраструктуры	81
<i>Косовский А.А.</i> Формирование системы экспорта услуг автомобильного транспорта Республики Беларусь	83
<i>Krupornitskaya Irina.</i> The modern gas market	85
<i>Маргунова В.И.</i> Роль технопарка в повышении инновационной активности региона	87
<i>Марковец Е.А.</i> Особенности стратегии потребительской кооперации	89
<i>Минина О.В.</i> Основные задачи транспорта в процессе развития взаимодействия приграничных регионов	91
<i>Минчукова Л.А., Маляренко Т.А.</i> Инфраструктура рынка рекрутинговых услуг	93
<i>Мисуно П.И.</i> Правильное понимание сущности реконструкции – оптимальный выбор стратегического развития производственно-хозяйственных систем	95
<i>Ogirko I.V., Furdas B.V.</i> Modelling of decision making in agrarian sphere	97
<i>Ольшевский В.Г.</i> «Мягкая составляющая» производственно-хозяйственных систем и социально-экономическая эффективность	99
<i>Приходченко О.И., Никитина Т.В.</i> Динамика развития рынка международных автотранспортных услуг Республики Беларусь	100
<i>Хило Я.П.</i> Совершенствование системы анализа и управления ликвидностью как стратегическое направление банковской деятельности	102

<i>Мороз А.И., Чернецкая С.К.</i> Проблема управления в новых условиях хозяйствования	104
<i>Шестопалова О.А.</i> Стратегия развития предприятий мясной промышленности Республики Беларусь	106
<i>Шингирей С.А.</i> Эволюция систем управления, требования и критерии их эффективности	108
<i>Шинкевич Н.В.</i> Методологические основы формирования стратегии устойчивого развития хозяйственной системы (предприятия)	110
<i>Шушкевич М.Г.</i> Понятие и классификация банковских рисков	112

Секция III. РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

<i>Бердин А.Ю.</i> Необходимость развития концепции стратегического маркетинга в условиях глобализации рынка строительных материалов стран	115
<i>Андрейчик Г.Ф., Высокоморный В.И.</i> Новая стратегия развития туризма как отрасли в Республике Беларусь	117
<i>Дрозд С.С., Круглякова Г.В.</i> Программное обеспечение оценки конкурентоспособности продукции	119
<i>Карчевская Е.Н.</i> Тенденции развития регионального туризма	121
<i>Карчевская Е.Н., Панишина М.В.</i> Исследование индустрии агротуризма	123
<i>Лизакова Р.А., Бердин А.Ю.</i> Теоретические аспекты осуществления и контроля стратегического планирования маркетинга	125
<i>Масалитина Н.Н.</i> Выявление и анализ резервов антикризисного управления предприятием (на примере РУП «Гомельский завод измерительных приборов»)	127
<i>Морозова Н.А.</i> Проблемы проведения преобразований в процессе реализации маркетинговой деятельности предприятий	128
<i>Немогай Н.В., Бонцевич Н.В., Кабаева Г.Л.</i> Маркетинговый подход к проблеме комплексной оценки качества продукции	130
<i>Нехай Д.Н., Тозик А.А.</i> Повышение конкурентоспособности автотранспортных предприятий Республики Беларусь с помощью маркетинга	132
<i>Нехрист О.А.</i> Характеристика источников возможностей адаптации предприятий Республики Беларусь к изменениям их внешней среды	134
<i>Овсянникова А.А.</i> Оптимизация бюджета рекламных мероприятий	136
<i>Разумова С.В.</i> Актуальность проблем конкурентного анализа	138
<i>Станкевич В.И.</i> Особенности проектирования систем оплаты труда работников маркетинговых служб в современных условиях	140
<i>Старовойтова Т.Ф.</i> Методы оценки уровня развития электронной коммерции на предприятиях Республики Беларусь	142
<i>Хмельницкая Г.С.</i> Основные системы маркетинговой информации в Могилевской области	144
<i>Шпортюк Е.В.</i> Роль товаропроводящих сетей в развитии экспорта предприятий пищевой промышленности	146
<i>Емельянова О.Я., Шершень И.В.</i> Формирование модели эффективной корпоративной культуры	148
<i>Родин О.А.</i> Развитие корпоративной культуры в России	150

<i>Шкарлет С.Н.</i> Региональные аспекты инновационной политики	152
<i>Карпенко С.В.</i> Реинжиниринг и стратегический маркетинг	154

Секция IV. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

<i>Голуб М.В.</i> Проблемы структурных изменений в продовольственном комплексе	157
<i>Гуца Г.Н.</i> Правовое регулирование лизинга как фактор развития производственно-хозяйственных систем	159
<i>Дадеркина Д.И.</i> Производство сельскохозяйственной продукции личными подсобными хозяйствами Гомельской области	161
<i>Дмитренко Д.И.</i> Поддержка производства сельскохозяйственной продукции: организационно-правовые основы деятельности Правительства Республики Беларусь на современном этапе минимизации постчернобыльских проблем в АПК	163
<i>Дорошкевич И.Н.</i> Стимулирование заготовок как фактор повышения благосостояния сельского населения	165
<i>Жилинская Н.Н., Коврей В.А.</i> Гендерные аспекты занятости в аграрном секторе экономики Республики Беларусь	167
<i>Киян Т.В., Карпенко Е.М.</i> Оценка величины и перспективы реализации потенциала сельскохозяйственных предприятий (на примере Гомельской области)	169
<i>Кожневиков Е.А., Астраханцев С.Е., Осипов Д.И.</i> Проблемы совершенствования профессиональной подготовки и закрепления кадров в агропромышленном комплексе Республики Беларусь	171
<i>Лисовский М.И.</i> Повышение производительности труда в личных подсобных хозяйствах граждан как фактор развития заготовительной отрасли потребительской кооперации	173
<i>Павлик В.П.</i> Обоснование цен на технические средства как неотъемлемый элемент управления производственно-хозяйственными системами	175
<i>Панцулая Н.В.</i> Критерии оценки роли отраслей АПК в решении продовольственной проблемы	177
<i>Пилипук Н.Н.</i> Разработка и обоснование оптимальной структуры автомобильного парка АПК	179
<i>Тимошенко И.И.</i> Агротургородок – качественно новый тип сельских поселков	181
<i>Тозик Е.В.</i> О предмете договора возмездного оказания услуг по туристическому обслуживанию	183
<i>Уткин В.Ю.</i> Реализация права граждан на обращение как способ повышения эффективности взаимодействия государственных органов и организаций	185
<i>Чернушевич Е.И.</i> Пути повышения экономической эффективности функционирования свеклосахарного подкомплекса Республики Беларусь	187
<i>Мирончик А.Ф., Колбун К.С.</i> Особенности реформирования АПК в Республике Беларусь	189
<i>Герасимович Л.Ю., Назаренко Л.Е.</i> Формирование социальных стандартов на селе как основа его возрождения	191

**Секция V. ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И СТАТИСТИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ
СИСТЕМ**

<i>Иноземцева Е.В., Астраханцев С.Е.</i> Проблемы литейного производства и направления инновационной деятельности	193
<i>Баилакова И.В.</i> Формирование эффективной системы страховой защиты имущественных интересов предприятия	195
<i>Долгая И.Н.</i> Повышение степени адекватности нормативных финансовых коэффициентов требованиям экономических реалий	196
<i>Ежель О.В., Тюрин И.И.</i> Характер проявления функциональной структуры расходов торговли	198
<i>Капшуль О.Ю.</i> Влияние организационно-технологических особенностей производства на формирование затрат и калькулирование себестоимости продукции в производстве полиэтилена	200
<i>Каунова Н.Л.</i> Определение комплексной методики прогнозирования потребительского спроса	202
<i>Кисляк А.В.</i> Влияние внедрения международных стандартов финансовой отчетности на финансовые результаты работы предприятий	204
<i>Клименко А.А.</i> Совершенствование плана счетов по исполнению бюджета в Республике Беларусь	206
<i>Колесникова И.И.</i> Результативность управления стоимостью акционерных предприятий	208
<i>Концевой Д.В.</i> Методологические и методические основы определения эколого-экономической эффективности сельскохозяйственного машиностроения	210
<i>Кравчук Е.В.</i> Общие принципы обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	212
<i>Курочка Н.А.</i> Направления оценки эффективности использования объектов нематериальных активов в деятельности промышленного предприятия	214
<i>Марковец Е.А.</i> Показатели оценки конечного результата заготовительной деятельности	216
<i>Позднякова И.А.</i> Учет резервов по сомнительным долгам в бюджетных организациях	218
<i>Пономаренко О.Г.</i> Аудиторские услуги в аграрном секторе АПК Украины	220
<i>Поплыко В.И.</i> Амортизация как важнейший источник капиталовложений	222
<i>Ридевский Г.В.</i> Финансовая устойчивость предприятий и организаций регионов Республики Беларусь	224
<i>Сталович Н.С.</i> Экономическая надежность функционирования городского электротранспорта	226
<i>Тычкова Е.В.</i> Реализация государственной программы перехода на международные стандарты финансовой отчетности в Республике Беларусь	228
<i>Черных О.В.</i> Анализ уровня платежеспособного спроса населения на внутригородские пассажирские перевозки	230
<i>Шабловская Т.В.</i> Финансовое состояние потребительской кооперации Гомельской области и пути его улучшения	232

<i>Егоренков Н.И., Стародубцева М.Н., Казакова Е.Н.</i> Топологический анализ товарно-денежного хозяйства	234
<i>Трейтьякова Е.В.</i> Проблемы взаимоотношений банковской системы и реального сектора экономики Республики Беларусь в инвестиционном процессе	238
ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ	
Майоров В.В. Приоритеты социально-экономического развития Гомельской области	240
<i>Лыч Г.М.</i> Рэструктурызацыя беларускай эканомікі: жыццёвая неабходнасць і шляхі рэалізацыі	241
<i>Нижегородцев Р.М.</i> Горизонты оценки эффективности производства и концепция устойчивого развития: проблемы нелинейного прогнозирования	249
<i>Бандур С.И.</i> О стратегии развития рабочих мест в социально-экономической политике государства	253
<i>Меньшиков В.В.</i> Динамика структурных изменений городской экономики	259
<i>Макиштутис А., Маловикас А.</i> Литва – Белоруссия: перспективы сотрудничества в XXI веке	265
<i>Wozniak M.G.</i> Economic policy challenges under globalization and regionalization	270
<i>Емельяненко Л.М.</i> Регуляторы человеческого развития в период рыночных преобразований	278
<i>Пелих С.А.</i> Коммерческий расчет: анализ, проблемы, решения	284
<i>Наумчик А.А., Болочук Б.В.</i> Классические матричные модели стратегического анализа и планирования деятельности диверсифицированного промышленного предприятия	291
<i>Егоренков Н.И.</i> Перестройка: двадцать лет спустя	297
<i>Селицкий В.С.</i> Управление социально-экономическими системами	304

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

В.В. Майоров

*Гомельский областной исполнительный комитет,
Республика Беларусь*

Стратегической долгосрочной целью социально-экономического развития Республики Беларусь является поступательное движение к обществу постиндустриального типа, с учетом национальных особенностей, для повышения уровня и качества жизни населения, улучшения окружающей среды на основе формирования нового технологического способа производства и многоукладной экономики при значительной роли государства в ее трансформировании и реформировании. Это генеральная цель, и ее достижение предполагает поэтапное развитие экономики страны и ее регионов.

Этапы развития социально-экономического развития суверенного государства – Республика Беларусь – можно разделить на пятилетние отрезки (1991–1995, 1996–2000, 2001–2005 гг.).

На первом этапе распад СССР, разрыв всех хозяйственных связей и нарушение планового управления экономикой вкупе с резким изменением внешнеэкономических условий вверг экономику республики в тяжелейший кризис.

Но несмотря на то, что в целом социально-экономическая ситуация в стране оставалась сложной и противоречивой, можно констатировать, что к концу 1995 года в основном было завершено формирование экономических институтов суверенного государства, создана независимая кредитно-денежная и банковская система, сформированы органы управления, выстраивалась инфраструктура рынка товаров, рабочей силы и капиталов, складывался реальный облик модели экономического развития республики социально ориентированного типа.

На втором этапе стала актуальной задача создать предпосылки для перехода от спада экономики к ее стабилизации и последующему росту. Она нашла отражение в «Основных направлениях социально-экономического развития Республики Беларусь на 1996–2000 годы», где в качестве основных приоритетов социально-экономического развития регионов и республики в целом были определены: экспорт, жилье, продовольствие.

Вторым Всебелорусским собранием были дополнительно определены еще два приоритета: здравоохранение и инновации, а в соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 годы экономика страны и ее регионов по основным параметрам должна достигнуть уровня 1990 года.

Указанные государственные приоритеты, несомненно, и сегодня являются основными направлениями в работе как органов исполнительной власти, так и руководителей организаций реального сектора экономики, социально-культурной сферы, научной общественности Гомельской области.

Гомельская область, являясь самой крупной по численности населения областью в республике, в настоящее время занимает и лидирующие позиции по ряду показателей работы народного хозяйства. В Гомельской области наибольший среди других областей республики удельный вес объемов промышленного производства

(более 23 %), экспорта продукции (24 %), розничного товарооборота (13,1 %) и платных услуг населению (12,4 %).

В области самый высокий среди других областей уровень рентабельности реализованной продукции как в целом по народному хозяйству (2004 год – 21,1 %), так и в промышленности (24,6 тие реального сектора экономики позволяет обеспечивать стабильную работу отраслей социальной сферы области. В основу работы по развитию социальной инфраструктуры положены долгосрочные региональные программы по наиболее актуальным вопросам здравоохранения, образования, культуры, социальной защиты и физкультурно-спортивной жизни области.

Особое внимание местных органов управления уделяется внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения – обеспечению гарантированного уровня и качества оказываемых услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства, торговли, транспорта и связи, образования и культуры, бытового и медицинского обслуживания жителей области.

В текущем году в Гомельской области завершено повсеместное внедрение системы государственных социальных стандартов на уровне городов и районов.

Новым этапом дальнейшей работы в данном направлении будет обеспечение стандартов по обслуживанию населения малых городских поселений и сельских населенных пунктов.

Наравне с существующими приоритетами, кардинальное улучшение уровня жизни сельчан и социальное возрождение села будут основными социально-экономическими приоритетами развития региона в следующем пятилетии.

Мы уже приступили к реализации Программы социально-экономического развития и возрождения села в Гомельской области на 2005–2010 годы, конечной целью которой на основе обеспечения устойчивого развития и планомерного повышения эффективности всего агропромышленного производства в регионе является формирование и совершенствование всей социальной инфраструктуры сельских населенных пунктов, обеспечивающей уровень и качество жизни населения в них, сравнимые с городскими стандартами.

Вместе с тем, решением приоритетных вопросов развития региона реальная работа органов власти не ограничивается. В сфере особого внимания находятся также вопросы обеспечения безубыточной работы организаций реального сектора экономики, сокращение их взаимных неплатежей, неденежных расчетов, достойного уровня и своевременной выплаты заработной платы, развития малого и среднего бизнеса и ряд других.

РЭСТРУКТУРЫЗАЦЫЯ БЕЛАРУСКАЙ ЭКАНОМІКІ: ЖЫЦЦЁВАЯ НЕАБХОДНАСЦЬ І ШЛЯХІ РЭАЛІЗАЦЫІ

Г.М. Лыч

Нацыянальная акадэмія навук Беларусі, г. Мінск

З усяго комплексу фактараў павышэння эфектыўнасці матэрыяльнай вытворчасці постсацыялістычных краін, што сталі на шлях радыкальных рыначных пераўтварэнняў, найважнейшым, безумоўна, з'яўляецца рэструктарызацыя нацыянальнай эканомікі. Прычым як па моцы і маштабнасці, так і доўгатэрміновасці свайго станюўчага ўздзеяння на выніковасць яе функцыянавання. Таму невыпадкова краіны Цэнтральнай і Усходняй Еўропы, а таксама многія былыя саюзныя рэспублікі з першых жа гадоў пераходу ад цэнтралізавана планавай да рыначнай эканомікі

такую вялікую ўвагу надавалі рэструктарызацыі прамысловасці і ўсіх астатніх галін народнай гаспадаркі.

Варта зазначыць, што рэструктарызацыя эканомікі названым краінам далася далёка не проста. Паўсюдна яна суправаджалася маштабным беспрацоўем, абумоўленым ліквідацыяй шматлікіх стратных прадпрыемстваў. Асабліва масавы характар яно набыло ў суседняй Польшчы (прынамсі, у ткацкай прамысловасці і будаўніцтве буйнатарнажных суднаў), выклікаўшы глыбокае незадавальненне шырокіх народных мас.

Пры гэтым назіраецца даволі цесная ўзаемасувязь паміж маштабамі і тэмпамі рэструктурызацыі эканомікі, з аднаго боку, і яе негатыўнымі наступствамі – з другога: чым больш хуткімі тэмпамі і ў больш буйных маштабах праводзіцца рэструктурызацыя, тым больш напружаная сітуацыя складваецца на рынку працы, тым большую незадаволенасць яна выклікае з боку шырокіх працоўных мас. Не менш відавочная і другая заканамернасць: чым большае адставанне дапушчана краінай у тэхніка-тэхналагічных і сацыяльна-эканамічных адносінах, тым больш паскоранымі тэмпамі і ў большых маштабах яна павінна праводзіць рэструктурызацыю сваёй эканомікі, а значыць, тым большыя цяжкасці і людскія пакуты чакаюць яе на гэтым шляху. Менавіта таму ні ў якім разе нельга марудзіць з ажыццяўленнем радыкальнай рэструктурызацыі нацыянальнай эканомікі.

Кіраўніцтва Беларусі з самага пачатку пераходу да рыначнай эканомікі не праяўляла належнай актыўнасці ў гэтай справе. Калі і адбываліся якіясьці структурныя змены ў беларускай эканоміцы, дык не столькі па волі кіраўнікоў, колькі стыхійна, з прычыны спаду вытворчасці і развалу народнагаспадарчага комплексу Савецкага Саюза. Захоўваліся нават такія прадпрыемствы, прадукцыя якіх не знаходзіла попыту, у сувязі з чым пераважная большасць іх вытворчых магутнасцяў падоўгу прастойвала.

Пачынаючы з 1996 года, захаванне дзеючых прадпрыемстваў і забеспячэнне кожным з іх няўхільнага нарошчвання аб'ёмаў вытворчасці, па сутнасці, стала стрыжнем усёй дзяржаўнай прамысловай палітыкі. Яна знайшла сваё адлюстраванне, прынамсі, у павелічэнні колькасці прадпрыемстваў і павышэнні ўзроўню выкарыстання іх вытворчых магутнасцяў. Ажыццяўлялася своеасаблівая кансервацыя галіновай і арганізацыйнай структуры беларускай прамысловасці.

У выніку па сённяшні дзень у нас шмат хранічна стратных прадпрыемстваў, якія не маюць ніякіх рэальных шанцаў хоць калі-небудзь выйсці на належную ступень рэнтабельнасці. З года ў год захоўваецца недаравальна высокі ўзровень скрытага беспрацоўя, якое ў шэрагу выпадкаў стала непераадольнай перашкодай на шляху забеспячэння канкурэнтаздольнасці айчынай прадукцыі. Без істотных змен застаецца празмерна рэсурса- і энэргаёмістая галіновая структура матэрыяльнай вытворчасці, непад'ёмная для нашай краіны.

Праўда, дзякуючы правядзенню адзначанай асцярожнай эканамічнай палітыкі беларускаму кіраўніцтву ўдалося пазбегнуць пагрозлівага «шоку» і на першым этапе пераходу да рынку даволі прывабна выглядаць на фоне большасці астатніх былых саюзных рэспублік. Аднак з цягам часу нашы перавагі рабіліся ўсё менш прыкметнымі, а ў апошнія гады яны ўвогуле пераўтварыліся ў сваю процілегласць.

Асабліва непакоіць няўхільнае маральнае старэнне і фізічнае зношванне асноўных фондаў. Сёння па ўсіх асноўных галінах народнай гаспадаркі фізічны знос машын і абсталявання ў паўтара-два разы пераўзыходзіць межавы ўзровень, пасля

якога далейшае павышэнне ступені фізічнага зносу асноўных фондаў уяўляе сабой рэальную пагрозу эканамічнай бяспецы краіны. Гэта стварае вялікую верагоднасць з'яўлення техногенных аварый і катастроф, істотна ўскладняе забеспячэнне вытворчасці высокакаснай і прыбыткавай прадукцыі, канкурэнтаздольнай на знешніх рынках. У выніку таваравытворцы пападаюць у свайго рода «зачараванае кола». З аднаго боку, высокая ступень зносу асноўных фондаў пазбаўляе іх уласных крыніц фінансавых сродкаў, а з другога, – адсутнасць неабходных фінансавых сродкаў не дазваляе вытворцам забяспечыць належнае абнаўленне асноўных фондаў. Пад уздзеяннем адзначаных фактараў прадпрыемствы ўсё глыбей скочваюцца ў крызісную яму.

Яскравым сведчаннем небяспечнага тэхніка-тэхналагічнага адставання беларускай эканомікі з'яўляецца недаравальна нізкая ўдзельная вага інавацыйнай прадукцыі ў агульным аб'ёме ўсёй прамысловай прадукцыі. Па розных ацэнках, яна вагаецца ў межах ад аднаго да трох працэнтаў. Між тым з пункту гледжання забеспячэння канкурэнтаздольнасці нацыянальнай эканомікі і эканамічнай бяспекі краіны дадзены паказчык не павінен апускацца ніжэй за 15 працэнтаў.

З-за маральнага пастарэння і высокага фізічнага зносу асноўных фондаў і па шэрагу іншых прычын вельмі дрэнна складваюцца ў нас справы і з укараненнем новых высокіх тэхналогій. Паводле асобных ацэнак, іх удзельная вага ў вытворчасці прадукцыі апрацоўчай прамысловасці складае ўсяго толькі 0,7 працэнта.

Пры такім нізкім тэхніка-тэхналагічным узроўні беларускім прадпрыемствам вельмі цяжка забяспечваць вытворчасць прадукцыі, канкурэнтаздольнай на рынках прамыслова развітых краін Захаду. Таму яны вымушаны прадаваць сваю прадукцыю пераважна на рынках сваіх традыцыйных эканамічных партнёраў, якія пакуль не паспелі далёка адарвацца ад нас па шляху навукова-тэхналагічнага прагрэсу. Ды і то з-за нізкай якасці прадукцыі часта па заніжаных цэнах, што з'яўляецца адной з асноўных прычын вялізнага адмоўнага сальда нашага знешнегандлёвага абароту.

Усё гэта не можа не хваляваць. Асабліва з улікам маючага адбыцця ўжо ў хуткім часе ўступлення Расіі, нашага галоўнага знешнегандлёвага партнёра, у Сусветную гандлёвую арганізацыю (СГА). Як толькі расійскае кіраўніцтва падпіша адпаведнае пагадненне, яно будзе вымушана адразу ж прыдчыніць дзверы на свой унутраны рынак замежным таварам краін-удзельніц СГА. Гэта непазбежна прывядзе да рэзкага абвастрэння канкурэнцыі на расійскім рынку, што для шэрагу беларускіх прадпрыемстваў можа абярнуцца поўнай катастрофай.

Для таго, каб прадухіліць гэту бяду, беларускаму кіраўніцтву трэба як мага хутчэй унесці кардынальныя змяненні ў сваю сацыяльна-эканамічную палітыку. Яны павінны быць скіраваны на лібералізацыю эканомікі і стварэнне спрыяльнага інвестыцыйнага мікраклімату, які дазволіў бы нам ужо ў самы бліжэйшы час забяспечыць шырокае прыцягненне ў беларускую эканоміку замежнага капіталу і прагрэсіўных тэхналогій.

Важна зняць усе штучныя перашкоды на шляху ўключэння айчынных прадпрыемстваў у склад транснацыянальных карпарацый, якія сёння з'яўляюцца галоўнымі лакаматывамі сусветнага навукова-тэхналагічнага прагрэсу. Для гэтага трэба неадкладна ўнесці адпаведныя карэктывы ў дзеючае заканадаўства, што рэгламентуе адносіны ўласнасці, і карэнным чынам змяніць падыходы да ацэнкі вартасці дзяржаўных прадпрыемстваў пры прыватызацыі. Яна павінна прадвызначацца не сумай сродкаў, што былі ўкладзены ў іх будаўніцтва, а тым

рэальным эканамічным эфектам, які можа забяспечыць далейшае функцыянаванне прадпрыемства. Пры гэтым не трэба баяцца танна прадаць, у тым ліку і замежным інвестарам. Для нас сёння важна не столькі, якую суму грошай атрымае дзяржаўная казна ад прыватызацыі таго ці іншага дзяржаўнага прадпрыемства, колькі прадухіліць ягонае поўнае банкруцтва.

У рэшце рэшт усім нам трэба ўсвядоміць адну простую ісціну: наша краіна можа дазволіць сабе займацца вытворчасцю гатовай прадукцыі на экспарт на аснове выкарыстання імпортнай сыравіны і энергіі толькі пры ўмове, калі яна ў стане забяспечыць параўнальна высокі – па сусветных мерках – тэхніка-тэхналагічны ўзровень вытворчасці. У адваротным выпадку нам не пазбегнуць масавага банкруцтва прадпрыемстваў, занятых такой экспартнаарыентаванай дзейнасцю.

Цяперашні ж тэхніка-тэхналагічны ўзровень пераважнай большасці айчынных прадпрыемстваў, якія спецыялізуюцца на вытворчасці экспартнай прадукцыі з выкарыстаннем імпортных энерганосьбітаў, сыравіны і камплектуючых, істотна саступае сусветнаму ўзроўню. У дадатак, адзначаныя прадпрыемствы не валодаюць неабходнымі ўнутранымі рэзервамі для хуткага пераадолення гэтага свайго адставання. Не можа аказаць ім належнай фінансавай падтрымкі ў вырашэнні дадзенай выключна складанай задачы і наша дзяржава, паколькі яна сама таксама вельмі бедная. У такіх умовах нашым эксартнаарыентаваным прамысловым прадпрыемствам практычна нічога іншага не застаецца, як толькі паспрабаваць як мага хутчэй увайсці ў склад адпаведных транснацыянальных кампаній і з іх дапамогай у максімальна кароткія тэрміны пераадолець сваё хранічнае тэхніка-тэхналагічнае адставанне.

Галоўнае, на што трэба будзе звяртаць увагу пры вырашэнні дадзенага пытання, – не дапусціць закрыцця прадпраемстваў, а таксама прычынення непапраўнай шкоды навакольнаму прыроднаму асяроддзю. Акрамя таго, важна прыняць такія дамовы, якія б гарантавалі максімальна мажлівае захаванне рабочых месцаў на прыватызаваных прадпрыемствах. Зразумела, цалкам пазбегнуць усякага звальнення работнікаў падчас прыватызацыі не ўдасца. Таму неабходна ўжо цяпер прадугледзець дзейсныя меры па іх працаўладкаванні.

Як вядома, найбольш прыдатным спосабам вырашэння дадзенай задачы з'яўляецца ўсямернае развіццё прадпрыемальніцтва. З улікам гэтага неабходна рашуча зняць усе перашкоды, што былі створаны за апошнія гады на шляху развіцця малога і сярэдняга бізнесу.

Павышаную абачлівасць пры прыватызацыі і ўключэнні ў транснацыянальныя карпарацыі належыць праяўляць адносна толькі тых прадпрыемстваў, якія грунтуюцца на спажыванні мясцовых прыродных рэсурсаў ці звязаны з выкарыстаннем выгаднага геапалітычнага становішча Беларусі (жалезныя і аўтамабільныя дарогі, прадуктаправоды і г. д.). Памянёныя прадпрыемствы павінны скласці ядро нашай нацыянальнай эканомікі, і таму беларускім уладам трэба заўсёды трымаць іх пад сваёй пільнай увагай і неаслабным кантролем. Калі і будзе прызнана неабходным прыцягненне замежнага капіталу для хутчэйшага забеспячэння радыкальнай мадэрнізацыі і тэхнічнага пераўзбраення такіх прадпрыемстваў, дык яно павінна ажыццяўляцца, як правіла, у такіх межах, каб Беларусь не страціла свайго законнага права распараджацца ўласнымі прыроднымі рэсурсамі і сваім выгадным геапалітычным становішчам ў імя інтарэсаў беларускага народа.

Поруч з лібералізацыяй эканомікі, неабходна неадкладна пераходзіць да правядзення больш жорсткай фінансавай і грашова-крэдытнай палітыкі, вымушаючы прадпрыемствы больш настойліва адшукваць унутраныя рэзервы павышэння эфектыўнасці сваёй дзейнасці. У прыватнасці, мэтазгодна раз і назаўсёды спыніць крэдытаванне вытворчасці прадукцыі на склад. Дзяржаўныя закупкі варта захаваць у дачыненні толькі да такой айчыннай прадукцыі, якая прызначана альбо для канчатковага спажывання адпаведнымі дзяржаўнымі структурамі (у прыватнасці, узброенымі сіламі краіны), альбо для стварэння і папаўнення цэнтралізаваных запасаў стратэгічна важных рэсурсаў (найперш, харчовых). Тым самым беларускія прадпрыемствы будуць паступова прывучацца да жорсткіх канкурэнтных умоў, якія чакаюць іх у будучым.

Узмацненне жорсткасці дзяржаўнай грашова-крэдытнай і валютнай палітыкі, безумоўна, выкліча далейшае падзенне рэнтабельнасці вытворчасці і павелічэнне колькасці стратных прадпрыемстваў, а значыць, яшчэ больш востра паўстане пытанне, што з імі рабіць? Паколькі такіх прадпрыемстваў можа аказацца не менш паловы, то нельга будзе ні ўтрымаць усе стратныя прадпрыемства на плаву з дапамогай дзяржаўнай падтрымкі, ні дазволіць, каб яны ўсе адразу канчаткова разваліліся, выкінуўшы за заводскія вароты сотні тысяч работнікаў. Рэальна застаецца толькі адно – тэрмінова выпрацаваць, а затым паслядоўна праводзіць у жыццё дыферэнцыраваную – адносна стратных прадпрыемстваў – дзяржаўную палітыку, кіруючыся пры гэтым, з аднаго боку, фінансавымі мажлівасцямі краіны, а з другога – неабходнасцю прадухілення пагрозлівага абвастрэння сацыяльна-палітычнай сітуацыі.

Хутчэй за ўсё пэўную частку хранічна стратных прадпрыемстваў, якія практычна не маюць ніякіх шанцаў на выжыванне і патрабуюць асабліва вялікіх фінансавых уліванняў для прадухілення свайго банкруцтва, давядзецца неадкладна закрыць. Астатнім стратным прадпрыемствам павінна быць аказана адпаведная дзяржаўная падтрымка. Аднак яна ні ў якім разе не павінна паслужыць падставай для распаўсюджвання сярод кіраўнікоў стратных прадпрыемстваў згубнай псіхалогіі ўтрыманства.

Каб забяспечыць высокую эфектыўнасць дзяржаўнай падтрымкі стратных прадпрыемстваў і прадухіліць распаўсюджванне сярод іх кіраўнікоў псіхалогіі ўтрыманства, вельмі важна строга прытрымлівацца інавацыйна-інвестыцыйнай накіраванасці. Інакш кажучы, пераважнае значэнне трэба будзе надаваць такім мерам дзяржаўнай падтрымкі, якія стымулююць развіццё інавацыйна-інвестыцыйнай дзейнасці (вызваленне ад падаткаў прыбыткаў, накіраваных на мадэрнізацыю і тэхнічнае пераўзбраенне вытворчасці; выдзяленне льготных крэдытаў, прызначаных для абнаўлення асноўных фондаў, і інш.).

Такая мэтанакіраваная дзяржаўная падтрымка стратных прадпрыемстваў дазволіць некаторым з іх паспяхова выйсці са складанага становішча і абараніць сваё права на далейшае існаванне. Ну а што датычыць прадпрыемстваў, якія, нягледзячы на дзяржаўную падтрымку, будуць па-ранейшаму дэманстраваць сваю поўную бездапаможнасць, то з цягам часу іх давядзецца закрыць. З тым, каб максімальна сканцэнтравана абмежаваныя дзяржаўныя сродкі на забеспячэнні паскоранага развіцця перспектыўных прадпрыемстваў.

Паколькі любыя памылкі пры вырашэнні гэтай складанай і адказнай задачы будуць мець вельмі высокую сацыяльную цану, то крайне важна як мага больш

грунтоўна і ўсебакова падрыхтавацца да практычнага здзяйснення кожнага асобнага і ўсяго комплексу намечаных мерапрыемстваў. У прыватнасці, неабходна распрацаваць спецыяльную дзяржаўную комплексную праграму па адаптацыі эканомікі Беларусі да тых карэнных змяненняў у галіне экспарту айчынных тавараў, якія чакаюцца ўжо ў самы бліжэйшы час у сувязі з уступленнем нашых традыцыйных эканамічных партнёраў, прынамсі Расіі, у Сусветную Гандлёвую Арганізацыю. У дадатак кожнае стратнае прадпрыемства павінна будзе распрацаваць свой уласны бізнес-план, прызначаны для вызначэння канкрэтных шляхоў і сродкаў выжывання і далейшага развіцця ў новых умовах. Шляхам параўнальнага аналізу і ацэнкі зазначаных бізнес-планаў можна будзе больш дакладна вызначыцца, якое стратнае прадпрыемства мэтазгодна падтрымаць, а якое лепш адразу закрыць.

І апошняе. Паспяхова вырашыць адзначаныя задачы мы зможам толькі пры адной умове – забеспячэнні паскоранага развіцця беларускай навукі і ўзмацненні яе сувязяў з вытворчасцю. Без развітай і эфектыўнай айчыннай навукі беларускія прадпрыемствы не змогуць нават з выгадай для сябе ўвайсці ў склад транснацыянальных карпарацый.

Справа ў тым, што сёння далёка не ўсе звёны «ланцужкоў» прырашэння вартасці, якія знаходзяцца пад кантролем транснацыянальных карпарацый, забяспечваюць вытворцам атраманне пажаданых прыбыткаў. На іх не могуць разлічваць, у прыватнасці, прадпрыемствы, занятыя здабычай карысных выкапняў, вытворчасцю сельскагаспадарчай, а таксама нізкатэхналагічнай, рэсурсаёмістай прамысловай прадукцыі. Апошнім часам да ліку нізкаэфектыўных звёнаў згаданых «ланцужкоў» далучылася зборка машын, чым займаюцца многія айчыныя прамысловыя прадпрыемствы.

Атрыманне ж найбольш значнай эканамічнай выгады забяспечвае ўдзел у такіх відах карпаратыўнай дзейнасці, як навуковыя даследаванні і вопытна-канструктарскія работы, стратэгічны менеджмент і маркетынг, а таксама вытворчасць найбольш высокатэхналагічнай і навукаёмістай прадукцыі, якая пакуль што пад сілу толькі абмежаванаму колу прадпрыемстваў, найбольш прасунутых у тэхніка-тэхналагічных адносінах. Дарэчы, менавіта гэтым, перш за ўсё, тлумачыцца, чаму развіцця краіны Захаду і размешчаныя на іх тэрыторыі нацыянальныя і транснацыянальныя кампаніі апошнім часам так многа ўвагі надаюць развіццю навукова-інавацыйнай сферы.

Як не прыкра ў гэтым прызнацца, але рэальныя мажлівасці далучэння беларускіх прадпрыемстваў да адзначаных найбольш выгадных відаў вытворча-гаспадарчай дзейнасці ТНК не выклікаюць аптымізму. Уваход у некаторыя з іх для нас увогуле зачынены наглуха. Гэта тычыцца, прынамсі, стратэгічнага менеджмента і маркетынга, якія з'яўляюцца выключнай прэагатывай «мазгавых цэнтраў» транснацыянальных карпарацый. З улікам сучаснага сумнага стану беларускай навукі, асабліва ведамаснай і заводскай, у нашых таваравытворцаў практычна адсутнічаюць усякія рэальныя мажлівасці і для падключэння да навуковых даследаванняў і распрацовак новых тэхналогій і прадуктаў, што праводзяцца ў межах ТНК.

Больш-менш рэальным з'яўляецца наш удзел у карпаратыўнай вытворчасці асобных відаў высокатэхналагічнай і навукаёмістай прадукцыі. Ды і то дамагчыся яго будзе надзвычай складана. Перш за ўсё па прычыне істотнага адставання беларускіх прадпрыемстваў у тэхніка-тэхналагічных адносінах, а таксама ўзвядзення

развітымі краінамі і транснацыянальнымі карпарацыямі, якія звычайна дзейнічаюць заадно, цяжка пераадольных бар'ераў на шляху ўваходжання ў дадзенае звяно «ланцужка» прырашчэння вартасці. Гэта – і завышаныя імпортныя тарыфы на высокатэхналагічныя, навукаёмістыя вырабы; і вельмі складаная і дарагая працэдура сертыфікацыі, патэнтавання і праверкі на адпаведнасць шматлікім стандартам і нормам, якую павінны прайсці памянёныя тавары, перш чым папасці на рынкі заходніх краін, і многае іншае. У выніку прадпрыемствы перыферыйнай краіны часцей за ўсё самі не могуць выйсці са сваёй высокатэхналагічнай, навукаёмістай прадукцыяй на прэстыжныя сегменты сусветнага рынку. Для гэтага ім патрэбны згода і падтрымка як развітых краін, так і дыслацыраваных на іх тэрыторыі ўплывовых нацыянальных і транснацыянальных карпарацый.

Заслужыць жа згоды і падтрымкі з боку згаданых актараў сусветнай эканомікі прадпрыемства можа толькі пры адной умове: калі яно ўяўляе сабой для іх несумненны інтарэс у якасці партнёра па сумеснай вытворча-гаспадарчай дзейнасці. Гэта значыць, калі яно ў стане лепш за многія іншыя прадпрыемствы спраўляцца з выкананнем усё больш складаных заданняў кіраўнікоў карпарацыі па якасці прадукцыі і паслуг, іх асартыменце і наменклатуры, па замене старых камплектуючых і гатовых вырабаў новымі, лепшай якасці, здольнымі задаволіць запатрабаванні самых прыдзірлівых спажыўцоў і пры гэтым згодна пастаўляць сваю прадукцыю па самых нізкіх цэнах.

Зразумела, задаволіць гэтым высокім патрабаванням могуць толькі прадпрыемствы, якія не толькі дасягнулі параўнальна высокага тэхналагічнага ўзроўню, умела прымяняюць высокаэфектыўныя метады і прыёмы арганізацыі і кіравання вытворчасцю, але і па ўсіх гэтых важнейшых накірунках маюць добрыя зачыны на бліжэйшую і аддаленую будучыню. Апошняе, у сваю чаргу, становіцца мажлівым толькі пры ўмове належнага развіцця навукі і ўсёй інавацыйнай сферы, а таксама забеспячэння цесных сувязяў навукі з вытворчасцю на аснове высокай успрымальнасці суб'ектамі гаспадарання да найноўшых дасягненняў навукова-тэхналагічнага прагрэсу.

На вялікі жаль, гэтыя ўмовы ў нас сёння часцей за ўсё адсутнічаюць. І, што асабліва хвалюе, не бачна, каб наша кіраўніцтва было асабліва заклапочана нездавальняючым станам беларускай навукі і тымі негатыўнымі тэндэнцыямі, якія зараз назіраюцца ў дадзенай жыццёва важнай сферы, каб яно належным чынам імкнулася як мага хутчэй выправіць гэтыя хібы.

У выніку навукаёмістасць валавога ўнутранага прадукту ў нас з 1990 па 2000 г. панізілася больш чым удвая – з 2,11 да 0,81 %, а ў 2003 г. упала да 0,73 %. І гэта нягледзячы на тое, што пры такім нізкім узроўні навукаёмістасці ВУП непазбежна адбываецца разбурэнне нацыянальнага навукова-тэхнічнага патэнцыялу.

Агульная колькасць навуковых работнікаў у Беларусі за трынаццаць апошніх гадоў (1990–2003 гг.) скарацілася ў 3,3 раза. Скарачэнне кадравага патэнцыялу беларускай навукі адбываецца па ўсіх катэгорыях навуковых работнікаў. У прыватнасці, агульная колькасць дактароў навук, занятых навуковымі даследаваннямі і распрацоўкамі, з 2000 па 2003 г. зменшылася з 831 да 783 і кандыдатаў навук – з 3847 да 3431.

Няўхільна пагаршаецца ўзроставая структура кадравага патэнцыялу беларускай навукі. Па дадзеных Дзяржаўнага камітэта па навуцы і тэхналогіях, з 1993 па 2003 год доля даследчыкаў ва ўзросце 30–39 гадоў зменшылася ўдвая (з 32,3 да

16,7 %), а ва ўзросце 60 гадоў і старэй, наадварот, узрасла ў 4,5 раза. Асабліва насцярожвае састарэлы ўзрост дактароў і кандыдатаў навук. У 2003 годзе дактары навук ва ўзросце 60–69 гадоў склалі больш за палову іх агульнай колькасці (52,8 %), а кандыдаты навук – амаль чвэрць (23,3 %).

Не меншыя пагрозы выклікае старэнне матэрыяльна-тэхнічнай базы навукі. У 2003 г. трэцяя частка будынкаў у навуковай сферы была зношана больш чым на 60 %. Фізічны ж знос актыўнай часткі асноўных фондаў навукі ў памянёным годзе склаў ажно 85 %. Больш за 60 % прыбораў, што знаходзяцца ў распараджэнні навуковых устаноў, маюць сярэдні ўзрост вышэй за 15 гадоў, хоць маральнае ўстараванне навуковых прыбораў наступае ўжо пасля 3–5 гадоў іх эксплуатацыі.

Як бачна, навука ў нашай краіне па сённяшні дзень застаецца на правах Папялушкі. Нягледзячы на патрабаванні часу, дзяржава не забяспечвае належнага ўзроўню ні заробтнай платы і сацыяльнай абароны навуковых супрацоўнікаў, ні тэхнічнай аснашчанасці навуковых устаноў.

На жаль, і нашы вытворцы ніяк не жадаюць павярнуцца тварам да навукі. Яны не толькі не наладжваюць трывалых і цесных кантактаў з навуковымі арганізацыямі, але і не працягваюць належнага клопату аб развіцці фірменнай і карпаратыўнай навукі. Аб гэтым недвухсэнсоўна сведчыць змяншэнне долі прадпрыемстваў, якія працуюць у сферы навукі, у малым бізнесе, а таксама долі прадпрыемальніцкага сектара ў агульным аб'ёме затрат на навуковыя даследаванні і распрацоўкі. Паводле дадзеных Дзяржаўнага камітэта па навуцы і тэхналогіях, з 2000 па 2003 г. яна знізілася з 11,0 да 8,4 %. На недаравальна нізкім узроўні застаецца ўзельная вага ў фінансаванні навукі і арганізацый дзяржаўнага сектара – 10,7 %.

Нізкая актыўнасць прадпрыемстваў у фінансаванні навуковых даследаванняў і распрацовак часцей за усё тлумачыцца адсутнасцю ў іх неабходных фінансавых сродкаў і матываў для актыўнага інвесціравання навуковых даследаванняў і распрацовак. Аднак, на мой погляд, не ў меншай меры на гэтым негатыўна адбілася адсутнасць правільнага разумення той выключна важнай ролі, якую павінны іграць навуковыя даследаванні і распрацоўкі ў эканоміцы Беларусі на сучасным этапе. Прычым гэта назіраецца на ўзроўні не толькі прадпрыемстваў, але і органаў дзяржаўнага кіравання. Як тых, так і другіх сёння па-сапраўднаму клапоціць не столькі сумнае становішча айчыннай навукова-інавацыйнай сферы, колькі забеспячэнне максімальна мажлівых тэмпаў прыросту аб'ёмаў вытворчасці. Прытым любой цаной. Нават за кошт затарможвання тэхніка-тэхналагічнай адсталасці матэрыяльнай вытворчасці. Толькі гэтым і можна растлумачыць, чаму да сённяшняга дня ў нас застаецца нявырашанай праблема неўспрымальнасці народнай гаспадаркай да найноўшых дасягненняў навукі і тэхнікі, чаму такім жывучым аказваецца рэшткавы прынцып выдаткавання сродкаў на фінансаванне навуковых даследаванняў і распрацовак.

Між тым нявырашанасць згаданай лёсавызначальнай праблемы, як і захаванне рэшткавага прынцыпу фінансавання навукова-інавацыйнай сферы, пазбаўляе Беларусь усякай мажлівасці нават у аддаленай перспектыве даць належны адказ на цяперашні глабалізацыйны выклік. А без гэтага не можа быць ніякіх гарантый, што мы, беларусы, застанемся самабытным, самастойным этнасам, што нашы дзеці і ўнукі будуць мець светлую будучыню.

ГОРИЗОНТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: ПРОБЛЕМЫ НЕЛИНЕЙНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Р.М. Нижегородцев

*Институт проблем управления РАН,
г. Москва, Российская Федерация*

Проблема измерения и оценки эффективности производства традиционно является одной из дискуссионных в современной экономической науке. Обилие различных подходов к ее решению указывает на некоторую растерянность, с которой экономисты принимаются за обсуждение соответствующего круга проблем.

В первую очередь необходимо выделить микроэкономическую эффективность производства, выражающую отношение между экономическим эффектом, достигаемым хозяйствующим субъектом, и понесенными им затратами. Наиболее простой способ измерить экономическую эффективность производственного процесса предполагает использование нормы прибыли (рентабельности) в качестве критерия эффективности. Далее следует рассматривать макроэкономическую эффективность, определяемую как отношение между экономическим эффектом, получаемым всей макрохозяйственной системой от данного вида деятельности, и затратами общества на ее осуществление.

Многие исследователи указывают на то, что экономический эффект хозяйственной деятельности никогда не ограничивается прямым «внутренним» эффектом, а всегда предполагает наличие большого количества «внешних» эффектов, значительная часть которых не подлежит адекватной стоимостной оценке. Однако отрицать на этом основании саму возможность оценки эффективности производства было бы не слишком разумно. Некоторые ученые подчеркивают значимость нестоимостных критериев макроэкономической эффективности производства, в частности, такого критерия, как степень удовлетворения потребностей общества, на обеспечение которых направлен данный производственный процесс.

Не следует думать, будто оценка микроэкономической эффективности хозяйственной деятельности сводится к расчету эффективности осуществляемых инвестиций или эффективности *производственных процессов*. Не менее важна (и ничуть не менее осмысленна) оценка экономической эффективности потребительского выбора, потребительских решений. Однако здесь всякий раз приходится решать вопрос о том, что является, с точки зрения потребителя, экономическим эффектом.

Аналогичным образом необходимо заметить, что макроэкономическая эффективность одного и того же хозяйственного процесса, рассчитанная с точки зрения региона, страны и мирового хозяйства в целом, будет принципиально различаться.

Особенно сложные задачи в данной области встают перед исследователями информационного производства. Эффективность инвестиционных решений, результатом которых становится производство или применение новой научно-технической информации, опирается на динамику технологических укладов, которая, как известно, принципиально нелинейна: в общем случае взаимосвязь между динамикой затрат и результатов в развитии новой технологии выражается обобщенной логистической кривой.

Логистическая (*S*-образная) кривая, описывающая жизненный цикл каждой отдельной технологии (рис. 1), может рассматриваться как модель динамики различных кумулятивных величин, то есть таких, которые способны кумулироваться, накапливаться и в каждый момент времени образуют известный фонд, так что скорость даль-

нейшего роста таких величин пропорциональна уже имеющемуся их значению. Логистические кривые характеризуют кумулятивный рост с насыщением, означающим, что накапливающаяся величина имеет верхний предел, по мере приближения к которому ее рост замедляется.

Каждый технологический уклад, как и любой отдельный технологический процесс, развиваясь по закону логистической кривой, проходит в своей динамике три основные фазы. Вначале значительные усилия лишь очень слабо продвигают результат, достигаемый в требуемом направлении. Затем, по мере накопления критической массы технологического развития, следует технологический рывок, когда ощутимый результат достигается без больших усилий (это период расцвета, бума в развитии новой технологии). Впоследствии, по мере приближения к технологическому пределу, затраты (как в натуральном, так и в стоимостном выражении) значительно возрастают в пропорции к достигаемому эффекту.

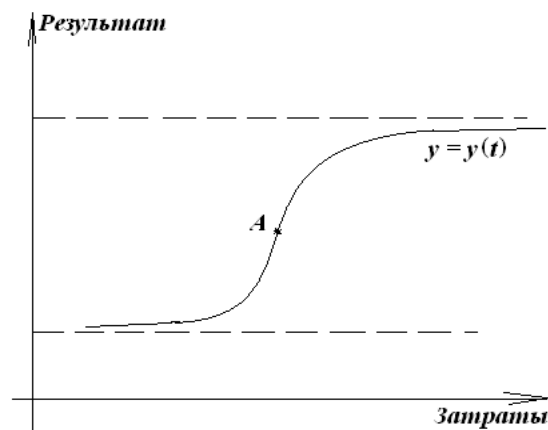


Рис. 1. Динамика жизненного цикла технологии

Пусть t – затраты на развитие данной технологии (в натуральном или стоимостном выражении), $y(t)$ – результат ее развития (опять же, его можно измерять динамикой технических параметров либо стоимостных показателей). Стремление к максимизации эффективности производства предполагает, что экономический агент должен, насколько это возможно, увеличить отношение экономического эффекта Δy к Δt , к приращению совокупных издержек, которые обеспечили этот эффект.

Здесь возникает противоречие между краткосрочными и долгосрочными целями инвестирования и, соответственно, между разными горизонтами оценки эффективности производства. Стремление к росту нормы прибыли на длительном интервале времени предполагает реализацию долгосрочной стратегии, направленной на продление так называемого этапа зрелости технологических нововведений. Краткосрочная стратегия, напротив, требует продлить так называемую фазу диффузии нововведений, включающую этапы адаптации, модификации и распространения данной технологии.

В самом деле, если зависимость прибыли y от затрат t выражается логистической кривой, то цель максимизации «мгновенной» нормы прибыли dy/dt неизбежно предполагает стремление рассматриваемой экономической системы к точке перегиба (точка A на рис. 1), в которой и достигается искомый максимум первой производной. Но точка перегиба логистической кривой, будучи точкой ее максимально быстрого роста, в то же время определяет состояние неустойчивого динамического равновесия данной

системы, поэтому ориентация на достижение этого состояния не позволяет системе раскрыть потенциально заложенные в ней долгосрочные возможности развития. Этот вывод, вообще говоря, означает, что для процессов, описываемых логистическими кривыми (это касается и обобщенных логистических кривых), максимизация нормы прибыли не должна служить *краткосрочной* целью.

Принимая решение об инвестировании в развитие (создание или производительное применение) определенной технологии, инвестор находится в состоянии *дискретного* выбора: в его распоряжении имеется лишь ограниченное число вариантов, определяемых наличием существующих технологических решений данной технической проблемы. Логика принятия инвестиционного решения существенно зависит от горизонта оценки эффективности производства. Технологии, которые в ближайшей краткосрочной перспективе приносят наиболее значительный эффект, редко оказываются пригодными на длительный период времени.

Поясним смысл данного выбора на простом примере (рис. 2). Пусть в некоторой отрасли хозяйства в один и тот же период времени существуют и развиваются три технологии, принадлежащие к различным технологическим укладам: логистические кривые, описывающие их жизненные циклы, обозначены через $y_1(t)$, $y_2(t)$ и $y_3(t)$, соответственно. В текущий момент ситуация находится в точке А, соответствующей технологии № 1 и уровню затрат, равному t_A .

Предположим, что в распоряжении инвестора находится объем инвестиционных ресурсов, равный Δt , что позволяет перейти к совокупному объему инвестиций, составляющему $t_A + \Delta t = t_B$. В таких условиях возможен выбор альтернативных инвестиционных решений, связанный с модернизацией производства. Вариант перехода к технологии № 2 (из точки А в точку B_2) характеризуется краткосрочным ростом эффективности инвестиций, поскольку $y_2(t_B)$ больше, чем $y_1(t_A)$, однако в долгосрочной перспективе этот вариант быстро проигрывает, поскольку потенциал данной технологии оказывается близок к исчерпанию, и, следовательно, хозяйствующим субъектам приходится в недалеком будущем тратить ресурсы на подготовку и осуществление очередного технологического рывка.

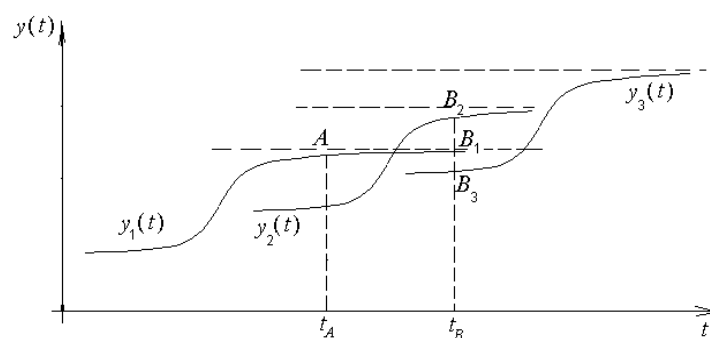


Рис. 2. Технологические последствия инвестиционных решений

Вариант перехода к технологии № 3 (из точки А в точку B_3) характеризуется, напротив, *падением* эффективности в краткосрочной перспективе, так как $y_3(t_B)$ меньше, чем $y_1(t_A)$, однако долгосрочный эффект такого инвестиционного решения с лихвой перекрывает краткосрочные потери, поскольку дальнейший рост эффективности инвестиций обеспечивается высоким технологическим пределом технологии № 3. В такой ситуации возможно привлечение инвестиций на кредитной основе,

поскольку дальнейший рост эффективности обеспечивает наличие ресурсов для погашения кредитной задолженности.

Наконец, самый плохой вариант заключается в том, чтобы ничего не менять, оставаясь в русле прежнего технологического решения № 1 (переход из точки А в точку В₁): даже краткосрочный эффект от подобных инвестиций оказывается намного скромнее затраченных инвестиционных ресурсов, а в долгосрочной перспективе данная технология не соответствует общественно нормальному уровню и покидает производственный процесс.

Из приведенного примера видно, что смысл преодоления периода технологического разрыва, которые время от времени повторяются в каждой отрасли хозяйства, состоит в том, чтобы быстро и по возможности с меньшими потерями «пересесть» с одной логистической кривой на другую, соответствующую более прогрессивному технологическому укладу. При этом правильный выбор замещающей технологии всецело зависит от правильности оценок верхних технологических пределов нескольких конкурирующих друг с другом технологий, предназначенных для решения одной и той же технической задачи. Это одна из сложнейших проблем технико-экономического прогнозирования, связанная с выбором горизонта оценки эффективности инвестиционных решений, с тем представлением об эффективности производства, которого придерживается инвестор.

Если для отдельного экономического агента достижение краткосрочных целей иногда является осмысленным, то с точки зрения макроэкономической динамики почти никогда не следует ориентироваться на краткосрочную эффективность производства. Важнейшая причина этого факта заключается в том, что стремление достичь максимальной эффективности на краткосрочном горизонте приводит к быстрому исчерпанию стратегических ресурсов, которые при иных подходах были бы способны обеспечить долговременный экономический рост. Осознание противоречия между эффективностью производства на различных горизонтах послужило импульсом к формированию концепции устойчивого развития.

Концепция устойчивого развития предполагает, что эффективность хозяйственной деятельности должна достигаться на максимально доступном для человечества горизонте прогнозирования. Популярное ныне утверждение о том, что текущее экономическое развитие должно осуществляться не в ущерб возможностям развития грядущих поколений, означает, что человечество приблизилось к задачам прогнозирования на временных горизонтах, сопоставимых с продолжительностью жизни одного поколения людей.

На самом деле поставленная проблема еще более широка по масштабу и более содержательна по своему экономическому характеру. Развитие человечества как по своим целям, так и по своей логике все более напоминает жизнедеятельность организма, способного аккумулировать информацию из окружающей среды и преодолевать энтропию, порождаемую его собственным существованием, повышая при этом уровень своей организации. Этот факт требует теоретического осмысления и ставит перед экономической наукой сложные методологические задачи.

Подавляющее большинство известных на сегодняшний день экономических доктрин придерживается «телеологического» подхода. Согласно этому подходу, экономические структуры суть *механизмы*, цель и назначение которых внеположены по отношению к ним самим: они суть мертвые слепки косной материи, созданные во имя оптимизации неких количественно измеримых параметров (максимизации функции полезности, эффективности производства, динамической устойчивости, минимизации риска и т. д.).

Лишь эволюционная экономика последовательно отвергает это механистическое заблуждение, рассматривая экономические структуры как *организмы*, поведение которых в известном смысле аналогично поведению живых самоорганизующихся систем, цель и назначение которых заложены в них самих и изначально predeterminedены их генотипом. У жизни нет иной цели, кроме самой жизни, кроме ее продолжения и развития, роста и творческого самопроявления. Именно так смотрит на экономические системы эволюционная экономика, и это обстоятельство лежит в основе современной популярности эволюционного подхода, его столь быстрого расцвета в конце двадцатого и начале двадцать первого столетия.

С рассмотренной проблемой тесно связан вопрос о критериях экономического роста. Предлагаемое Международным валютным фондом разделение стран на развитые и развивающиеся по критерию среднедушевого ВВП, рассчитанного по паритету покупательной способности их национальных валют, – это «каменный век» современной экономической науки. Россия едва преодолела две трети заветного рубежа в 12 тыс. долл. на душу населения, необходимого для того, чтобы считаться развитой страной по классификации МВФ, и, тем не менее, именно Россия в будущем году председательствует в «большой восьмерке» наиболее развитых и влиятельных стран мира, совместные действия которых определяют грядущий облик мирового хозяйства.

Международное разделение труда быстро меняет свои очертания, и не за горами еще более значительные перемены. Следует внимательно присмотреться не только к стабильно растущему Китаю, достижений которого уже трудно не заметить, но и к успехам новых индустриальных стран второй и третьей волны. Образование Союза России и Беларуси, стратегическое партнерство России с Индией, Китаем и некоторой частью исламского мира (в частности, в рамках Шанхайской организации сотрудничества) – таковы ключевые звенья реализации важнейших геополитических и экономических интересов России и братских восточно-славянских народов.

Исследование поддержано грантом РГНФ (российско-белорусский проект № 05-02-90200а/Б).

О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РАБОЧИХ МЕСТ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ГОСУДАРСТВА

С.И. Бандур

*Совет по изучению производительных сил Украины НАН Украины,
г. Киев*

Развитие рабочих мест в экономике любого государства является приоритетным направлением достижения высокого уровня конкурентоспособности производственно-хозяйственных систем и социальной комфортности жизнедеятельности населения.

Отсюда актуальность решения данной проблемы не вызывает никаких сомнений. Более того, она приобретает все большую остроту, учитывая нынешние тенденции развития процессов глобализации. Здесь очень важно осознать, что ни вхождение государства в транснациональные экономические структуры, ни заимствование каких бы то ни было либерально-демократических ценностей у западного мира, которые часто бездумно насаждаются обществу, в частности, – украинскому, сами по себе не в состоянии обеспечить высокие стандарты жизнедеятельности людей. Такие стандарты достигаются при условии, когда они возведены в ранг государственной политики, а конкретные действия всех ветвей власти основываются на приоритетности человеческих ценностей в сфере занятости людей и обеспечения достойных ус-

ловий их жизни. А это требует постоянного внимания к вопросам развития рабочих мест, совершенствования их структуры и качества, формирования эффективной инновационной политики, совершенствования системы подготовки кадров и т. п.

Суть задачи в этой связи состоит в четком определении приоритетов развития производственно-хозяйственных систем и сосредоточении главного внимания на их реализации. Для Украины, в которой производственный аппарат нуждается в радикальной модернизации, таким приоритетом является создание и обновление существующих рабочих мест, позволяющих не только обеспечить продуктивную занятость населения и конкурентоспособность экономики государства, но и повышение уровня доходов всех субъектов рыночных отношений, включая работодателей и наемных работников.

Следует заметить, что органы государственной статистики в своих отчетах в определенной мере отражают потребность в работниках для замещения рабочих мест в экономике Украины. Например, по состоянию на 1 июня 2005 г. она составляла 207, 2 тыс. вакансий.

Между тем, это никоим образом не свидетельствует о тех или иных возможностях трудоустройства, а, следовательно, и решения проблемы занятости населения. Дело в том, что, в одних случаях, эти вакансии не пользуются спросом даже у безработных граждан по причине неблагоприятных условий труда, низкой заработной платы, а в других, на что следует обратить особое внимание, – отсутствия квалифицированных кадров для их заполнения. Последнее является результатом несвоевременного принятия упреждающих мер по достижению и поддержанию качественной сопряженности рабочих мест и кадров.

Такое положение дел часто связывается с экономическим кризисом, структурными изменениями в экономике, следствием чего становится снижение объемов производства, сокращение занятости населения и т. п. В принципе, данные процессы негативно отражаются на развитии рабочих мест и даже приводят не только к их уменьшению, но и ухудшению качественной структуры последних.

На мой взгляд, попытки увязать или объяснить нерешенность проблемы развития рабочих мест исключительно с действием указанных выше факторов не имеют под собой достаточной методологической основы. В пользу данного вывода свидетельствует мировая практика. В частности, имеющее место сокращение темпов экономического роста в 70-х и 80-х годах XX в. сопровождалось стабилизацией темпов создания рабочих мест. Если до нефтяного шока новые рабочие места, например, в США начинали создаваться по достижении среднегодового уровня роста в 2 %, а в Европе – 4,3 %, то теперь они начинают создаваться при росте соответственно 0,6 и 2,0 % [1, с. 16].

Безусловно, что независимо от экономической ситуации в стране, процессы формирования количественной и качественной структуры рабочих мест, достижения и поддержания их сопряженности с рабочей силой должны быть приоритетными в деятельности государственных органов управления, всей исполнительной власти на местах. В противном случае, общество непременно столкнется с серьезной проблемой занятости населения, резким обострением ситуации на региональных рынках труда. От того, как осуществляется решение данных проблем, зависит степень принятия населением страны экономических преобразований.

Иными словами, необходима глубоко проработанная стратегия развития рабочих мест. Ее главная суть состоит в том, чтобы путем активной инновационно-инвестиционной деятельности всех субъектов хозяйствования, применения наиболее совершенных форм и методов государственного регулирования экономики создать оптимальные условия для продуктивной занятости населения, качественного обнов-

ления производственного аппарата и гармоничной его сопряженности с рабочей силой, отвечающей потребностям рынка труда, а также требованиям его безопасности и интересам всех без исключения агентов рыночных отношений, в первую очередь, – конкретных людей.

Задача в этой связи состоит в разработке и внедрении такой инновационной модели социально-экономического развития государства, которая была бы сориентирована не только на применение новейших достижений науки и техники, но и формирование качественно новой рабочей силы, способной к эффективному использованию достижений цивилизации, смене своей ментальности и развитию индивидуальных способностей.

Методологически схему разработки такой стратегии можно представить следующим образом:

- изучение и оценка существующей системы рабочих мест, характера изменения их качественной структуры, а также сформировавшейся тенденции движения в отраслевом и региональном разрезе;
- определение общей потребности населения в рабочих местах с обоснованием их качественной структуры в отраслевом и региональном разрезе;
- формирование перечня монофункциональных городов и населенных пунктов, характеризующихся повышенным социальным напряжением на рынке труда;
- разработка концепции развития рабочих мест с определением оптимального варианта, отраслевых и региональных приоритетов;
- формирование механизма инвестиционной поддержки мероприятий по развитию рабочих мест с обоснованием всех источников финансирования;
- разработка мер по социальной реабилитации работающих тех предприятий, которые размещены на так называемых депрессивных территориях и подлежат закрытию или репрофилированию.

Стратегия развития рабочих мест предполагает разработку конкретных мер по стимулированию постоянного их обновления и введения экономически эффективных. Это позволит, как минимум, удержать на естественном уровне безработицу, а главное – вселить уверенность миллионам граждан страны в способность государства обеспечить им необходимые условия для реализации конституционного права на трудовую деятельность, повышение материального и духовного благосостояния.

Нет необходимости доказывать, что при высоком уровне безработицы, который на полном рынке труда Украины хотя имеет тенденцию к понижению (с 11,7 % в 2000 г. до 8,6 % в среднем за 2004 г.), при низких доходах трудящихся трудно ожидать от них такой уверенности.

Безусловно, что решая проблему развития рабочих мест, создаются реальные условия для повышения уровня занятости экономически активного населения, снижения безработицы, а, следовательно, более комфортной жизнедеятельности людей.

Надо сказать, что данная проблема в Украине в последнее время поставлена на уровень государственной социально-экономической политики. В частности, Государственной программой занятости населения на 2001–2004 годы, утвержденной отдельным Законом Украины, было предусмотрено на протяжении указанного периода создать во всех сферах экономической деятельности 1,5 млн рабочих мест, из которых около трети – в промышленности, четверть – в сфере торговли и общественного питания, около 8 % – в отраслях транспорта и связи, более 9 % – в строительстве. При этом 60–70 % рабочих мест из общего их количества приходится на сферу самостоятельной занятости. Что касается источников инвестирования для создания такого количества рабочих мест, то главный упор, к сожалению, был сделан

на собственные средства предприятий (до 70 % общей суммы вложений). На долю же средств государственного бюджета приходится всего лишь 3–4 % [2, с. 7].

В этой связи особое значение приобретает Указ Президента Украины «Об усовершенствовании государственного регулирования в сфере занятости и рынка труда», в котором совершенно четко поставлена задача Кабинету Министров Украины, Совету Министров Автономной республики Крым, областным, Киевской и Севастопольской городским государственным администрациям предпринять меры по созданию в течение 2006-2009 гг. ежегодно не менее 1 млн рабочих мест, прежде всего в сфере инновационного и высокотехнологического производства, в сельском хозяйстве, социальной сфере в сельской местности, сфере услуг и туризма, а также в монофункциональных городах путем предоставления населению государственной поддержки для организации предпринимательской деятельности, преобразования самозанятости населения в высокоэффективный малый и средний бизнес [3].

В соответствии с данным Указом Президента Украины, при подготовке проекта Закона Украины «О государственном бюджете Украины на 2006 и последующие годы» предусматривается предоставление дотаций работодателям для обеспечения молодежи первым рабочим местом, а также на создание новых рабочих мест для работников угольной промышленности, высвобожденных в связи с закрытием шахт, и членов их семей.

Для успешного решения поставленных задач чрезвычайно важно определиться с такими вопросами:

- в каких конкретно производственно-хозяйственных системах в первую очередь должны создаваться новые рабочие места;
- в какой мере будет осуществляться замена экономически неэффективных рабочих мест, учитывая то, что такой замены требует более трети их общего количества;
- какой должен быть механизм преобразования самозанятости населения в высокоэффективный малый и средний бизнес;
- какие финансовые средства потребуются для создания указанного количества рабочих мест и с каких источников предполагается их профинансировать.

Без четкой и ясной определенности с данными вопросами в решении проблемы создания рабочих мест могут возникнуть очень большие сложности.

Важной составляющей стратегии развития рабочих мест является также обоснование необходимых для этого финансовых средств.

По расчетам российских ученых, стоимость создания нового рабочего места, в зависимости от сегмента экономики, находится в пределах от 3095 тыс. р. в топливной промышленности до 86,4 тыс. р. – в сфере обращения, а стоимость поддержания одного экономического рабочего места в отраслях материальной сферы находится в пределах от 125 до 43 тыс. р. (в ценах 1996 г.) [4, с. 85], что эквивалентно 103,2 тыс.; 2,9; 4,2; 1,4 тыс. долларов США (по официальному курсу).

Конечно, стоимость создания или поддержания на необходимом качественном уровне одного рабочего места в той или иной сфере экономики определяется различными факторами. Не рассматривая их подробно, следует заметить, что особое значение здесь занимает стоимость рабочей силы, необходимой для их укомплектования. К примеру, по некоторым данным средняя стоимость рабочей силы за час рабочего времени составляет: в Германии 25 долларов США; США – 16,4; Франции – 15,5; Южной Кореи – 7,5 долларов [5, с. 76]. Что касается Российской Федерации, Беларуси и Украины, то данный показатель в 2004 г. находился в пределах 1,3–0,8 долларов.

Ставя перед собой задачу развития системы рабочих мест и принимая те или иные решения, соответствующие органы управления должны располагать объективной информацией о потребности в них населения регионов (в качественном и количе-

ственном аспектах). Наличие такой информации является, с одной стороны, условием принятия обоснованных решений в сфере занятости населения, а с другой, – служить основой разработки программы социально-экономического развития государства и отдельных его территориальных образований, в которой, в свою очередь, должны быть определены стратегия инновационной деятельности производственно-хозяйственных систем, инвестиционные потоки, регулируемые государством. К сожалению, в Украине такая информация практически отсутствует. Соответствующие же органы исполнительной власти отдают предпочтение макроэкономическим параметрам, полагаясь, видимо, больше на чисто рыночные механизмы саморегуляции рынка труда.

Между тем, определение масштабов создания новых рабочих мест должно основываться на результатах оценки реальной в них потребности производственно-хозяйственных систем, а также объективной информации о количестве физических и экономических рабочих мест, их структуре, качественном состоянии и т. д.

Только в этом случае можно обеспечить эффективность государственной политики занятости, главная задача которой состоит в удовлетворении реального спроса населения на рабочие места. Причем речь должна идти не вообще о количестве рабочих мест, масштабах их введения или вывода из эксплуатации. Этого мало. Необходимо, чтобы производимая на них продукция или предоставляемые услуги были сориентированы на удовлетворение платежеспособного спроса населения. В противном случае, даже при достижении предусмотренных стратегией целевых показателей по созданию рабочих мест они не в состоянии будут обеспечить гражданам необходимый уровень доходов, оставляя нерешенной проблему занятости населения.

В этом отношении весьма показательными являются попытки решения проблемы развития рабочих мест через расширение сферы самостоятельной занятости населения. К примеру, указанной выше Государственной программой занятости, разработанной в Украине на 2001–2004 гг., предусматривалось создать 1,5 млн рабочих мест, 2/3 из которых (0,90 – 1,05 млн) – за счёт самостоятельной занятости.

Большие надежды государственные органы управления в вопросе развития рабочих мест возлагают на расширение указанной сферы занятости и в последующие 2005–2009 годы.

Не ставя под сомнение необходимость развития самостоятельной занятости, следует заметить, что данная форма предпринимательской деятельности особенно сильно подвержена воздействию рыночной конъюнктуры и влиянию конкурентной среды. Результатом часто становится банкротство экономически неустойчивых предпринимателей, с вполне очевидными для них последствиями. Тем более, что этому способствует отсутствие эффективной системы нормативно-правового регулирования самозанятости, недостаток или отсутствие стартового капитала для организации собственного дела, низкий уровень изученности потребности населения в товарах и услугах, пользующихся платежеспособным спросом населения, крайне слабая проработка бизнес-планов и т. п.

На мой взгляд, решение проблемы развития рабочих мест должно осуществляться прежде всего в контексте технологической и структурной модернизации производственно-хозяйственных систем с тем, чтобы новые рабочие места отвечали современным стандартам продуктивности и оплаты труда, не уступающим европейским.

С учетом данного положения необходимо строить и соответствующую политику, создавать надлежащую мотивационную основу, включая в данный процесс все структуры исполнительной власти, а не опираться только лишь на Министерство труда и социальной политики, Государственную службу занятости. Ведь решение проблемы развития, скажем, самозанятости населения не ограничивается предоставлением безработным

необходимой информации, консультативной помощи, услуг по обучению и т. п. Необходимы конкретные меры по льготному налогообложению, кредитованию, формированию сети бизнес-центров, лизинговых компаний и многое другое. Особенно остро стоит вопрос формирования стартового капитала для организации собственного дела. В Украине он в определенной степени решается посредством Закона «Об общеобязательном государственном страховании на случай безработицы», в котором предусмотрена одноразовая помощь по безработице в расчете на один год с целью организации безработным предпринимательской деятельности (ст. 22, п. 7; ст. 23, п. 5) [6, с. 19–20].

Как свидетельствует практика, такая помощь в регионах Украины (в расчете на один год) составляет в среднем всего лишь 1,7–2,0 тыс. гривен или 340–400 долларов США (по официальному курсу, действующему в июне 2005 года). Безусловно, ее размеры зависят от конкретной суммы помощи по безработице, которая может быть как выше, так и ниже. В среднем же она, по состоянию на апрель 2005 года, в Украине составляла 168,4 гривен в месяц или 33,7 доллара США, что составляет 23,0 % от средней заработной платы в этом месяце (733,7 гривен или около 148 долларов). Безусловно, данный размер финансовой поддержки безработного, который взялся за организацию собственного дела, не решает проблему стартового капитала.

Одним из направлений финансового обеспечения развития системы рабочих мест является привлечение зарубежных инвестиций. Важнейшим при этом условием должно быть, как минимум, обеспечение стабильности отечественного законодательства и формирование благоприятного инвестиционного климата. Но даже при создании данных условий нельзя быть уверенным, что экономически развитые страны резко повысят свою инвестиционную активность в Украине по технологической модернизации ее экономики. Причину следует искать в изменении качества инвестиционной активности этих стран, которые все ярче себя проявляют в условиях глобализации экономики. Сегодня активность данных стран все больше находит свое отражение в концентрации преобладающей части высокотехнологических и информационных потоков между ними, тогда как на долю так называемых «периферийных» стран остаются инвестиции в сырьевые низкотехнологические и экологически опасные производства. Имеет место практика сбрасывания заграничными корпорациями в Украину устаревших технологий и экологически опасных производств, формируя при этом неблагоприятную для ее экономики систему рабочих мест. В этих условиях государственным органам управления крайне важно разработать адекватный механизм регулирования указанных выше процессов, с тем, чтобы минимизировать их негативные последствия и защитить национальные интересы Украины.

Литература

1. Сафонов, А.П. Новые институты государственной политики занятости /А.П. Сафонов // Общество и экономика. – 1997. – № 7–8. – С. 15–32.
2. Закон України «Про затвердження Державної програми зайнятості населення на 2001–2004 роки» //Праця і зарплата. – 2002. – № 17. – С. 4–11.
3. Указ Президента України «Про вдосконалення державного регулювання у сфері зайнятості населення та ринку праці в Україні» // Урядовий кур'єр. – 2005. – № 131.
4. Иванова, В.Н. Управление занятостью населения на местном уровне /В.Н. Иванова, Т.И. Безденежных. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 192 с.: ил.
5. Костышина, Т.А. Совершенствование заработной платы как фактор повышения конкурентоспособности рабочей силы //Конкурентоспособность в сфере труда: сб. науч. тр. – Серия «Экономика труда и социальной сферы». – К.: Ин-т Экономики НАН Украины. – 2001. – Вып. 1. – С. 73–82.
6. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» //Людина і праця: інформ. бюлетень. – К.: Міністерство праці та соціальної політики України. – 2000. – № 7. – С.3–31.

ДИНАМИКА СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ГОРОДСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В.В. Меньшиков

Даугавпилсский университет, Латвия

Одна из важнейших долгосрочных целей Даугавпилса, как и всей Латвии в целом, – достижение уровня благосостояния развитых стран Европы. Для этого развитие Даугавпилса в ближайшие годы должно концентрироваться на постоянном повышении уровня благосостояния жителей и обеспечении стремительного и стабильного роста экономики.

Структура программы развития Даугавпилса



Стратегия развития (на 25 лет)

- анализ ситуации
- цели и задачи
- индикаторы
- приоритеты
- принципы реализации задач



Программа действий (на 7 лет)

- детальное рассмотрение приоритетов
- мероприятия (проекты) по реализации приоритетов
- финансовый план
- программа действий для приоритетных отраслей



Планирование территории (на 7 лет)

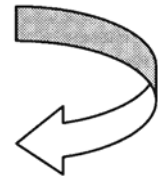


Рис. 1

Стратегия развития Даугавпилса является одним из основных документов стратегического планирования в городе (см. рис. 1). Её основная задача – дать характеристику нынешнего состояния Даугавпилса и предложить изменения, которые в ближайшие годы стимулировали бы развитие города и повышение благосостояния горожан. Стратегия развития города разработана в 2004 году коллективом экспертов Института социальных исследований Даугавпилсского университета (руководитель проекта В.В. Меньшиков).

При разработке методологии данного документа широко использовался первый вариант разработки Мирового банка «City Development Strategies».¹ В ходе разработки стратегии города ее авторы развивали следующие несколько идей и идей.

Стратегия развития Даугавпилса разрабатывается на 25 лет и уточняет те приоритеты и задачи, которые способствуют социально-экономическому развитию города. Стратегия развития города – долгосрочный документ городского планирования, который согласован с Долгосрочной экономической стратегией Латвии (Latvijas ilgtermiņa ekonomiskā stratēģija/ принята Кабинетом Министров Латвии 17.07.2001) и Стратегией развития народного хозяйства Латвии (Tautsaimniecības vienotā stratēģija /принята Кабинетом Министров Латвии 18.08.2004).

- Стратегия развития города основана на анализе тенденций развития важнейших секторов экономики (производства, услуг, инфраструктуры, человеческих ресурсов и городской среды).

- Стратегия развития Даугавпилса должна способствовать стимулированию и привлечению инвестиций в различные отрасли экономики города. Начиная с 2005 года стратегия является основой для получения финансовой помощи из фондов ЕС.

Принимая во внимание значение Программы развития Даугавпилса для дальнейшего социально-экономического развития города, разработка этой Программы осуществлялась при участии представителей самоуправления и исследователей высших учебных заведений, а также предпринимателей и представителей негосударственных организаций. Таким образом, в ходе разработки Программы развития Даугавпилса возможности и направления развития города обсуждались в различных аспектах. Это также способствовало получению более объективного представления о нынешней ситуации в городе и необходимых для развития города мероприятиях, учитывая интересы различных общественных групп. Анализировались и статистические данные по состоянию экономики города, которые были предоставлены экспертам в соответствии с запросом, и результаты социологических опросов жителей Даугавпилса, проведенные Институтом социальных исследований Даугавпилсского Университета за последние годы.

Исторически сложилось, что основой экономики Даугавпилса были мелкое производство и торговля. Особенно сильное развитие этих сфер наблюдалось в Даугавпилсе в конце XIX – начале XX веков, когда город стал важным железнодорожным узлом. В советское время в основе экономики города была крупная промышленность, а главным видом деятельности населения – труд на крупных промышленных предприятиях. В то время на крупных заводах было занято около 40 % трудоспособного населения города. Экономическое развитие города (рис. 2), начиная со времени начала индустриализации, выглядит так.

¹ City Development Strategies. First Result. Cities Alliance, www.worldbank.org/urban/ led

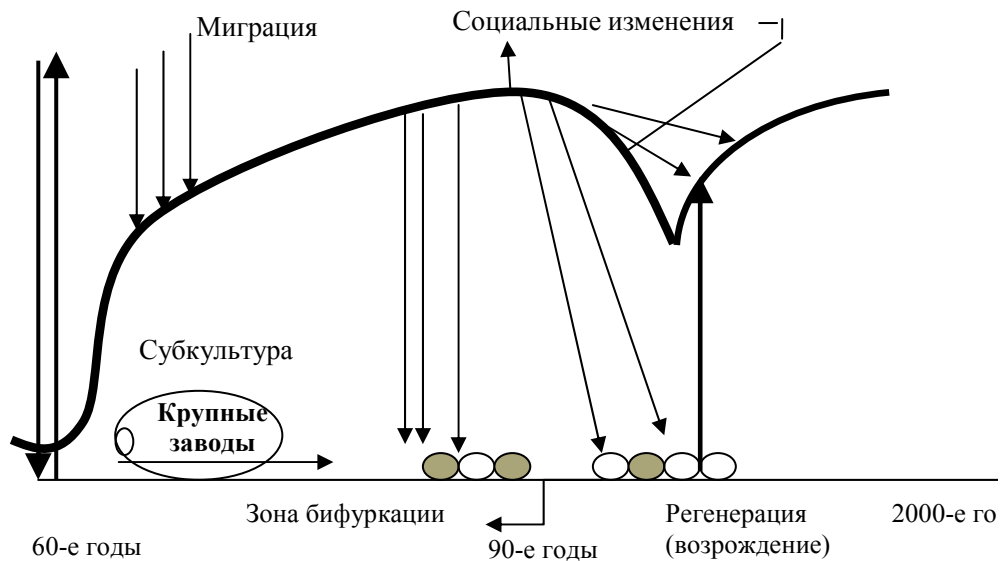


Рис. 2. Этапы экономического развития Даугавпилса

Крупные заводы – ядро экономики города до конца 80-х годов XX века.

1. Анализ ситуации

Признаки возрождения (регенерации) Даугавпилса:

1. В конце 80-х – начале 90-х годов XX века появляется и укрепляется *новая миссия* города – Даугавпилс как важнейший центр транзитного региона (хозяйственный, научный, культурный и т. д.) со своеобразной историей и уникальными этническими особенностями.

2. *Перераспределение всех ресурсов* между сферами городского хозяйствования (рабочая сила, финансы, социальный статус профессий и т. д.).

3. Появление и укрепление *бизнес слоя*.

4. Повышение значимости *высшего образования*.

Необходимые условия регенерации:

– наличие ситуации **бифуркации (раздвоения)**. В социальном плане она характеризуется абсолютной трудоизбыточностью активного населения и частичной его маргинализацией при сохранении достаточно высоких социальных амбиций и притязаний населения;

– преобразование и активизация **элиты** города и создание новых элитных групп (финансовой, в сфере коммуникаций, научной и т. д.);

– город как **открытая система** – готовность города включиться в решение проблем национального и международного масштаба.

Значительный **тормозящий** развитие фактор – ориентация местной элиты на внутреннюю среду города, прежде всего, в экономическом аспекте.

Процесс регенерации или восстановления начался примерно в 2001 году после длительного периода снижения валового внутреннего продукта (ВВП). Об этом же свидетельствуют и другие данные Центрального статистического управления Латвии (ЦСУ). Например, рост общей добавленной стоимости в Даугавпилсе в 2002 году по сравнению с 2000 годом составил 44,9 % (табл. 1). При сравнении темпов роста добавленной стоимости, не включая отрасль услуг, можно констатировать немного меньшие темпы роста – 41,1 %.

Таблица 1

**Объём и темпы роста добавленной стоимости,
произведенной в городе Даугавпилсе**

Виды добавленной стоимости	2000 г.	2001 г.		2002 г.		Темпы роста, %, по сравнению с 2000 г.
	в тыс. латов	в тыс. латов	темпы роста, %	в тыс. латов	темпы роста, %	
Общая добавленная стоимость	109208	189035	+73,1	158198	-16,3	+44,9
Добавленная стоимость без отрасли услуг	94356	112287	+19,0	133154	+18,6	+41,1

Источник: Rapid Municipal Data Audit Pašvaldību datu audits (darba variants 09.06.2004)/ Reģionālo studiju centrs, табл. Н-6.

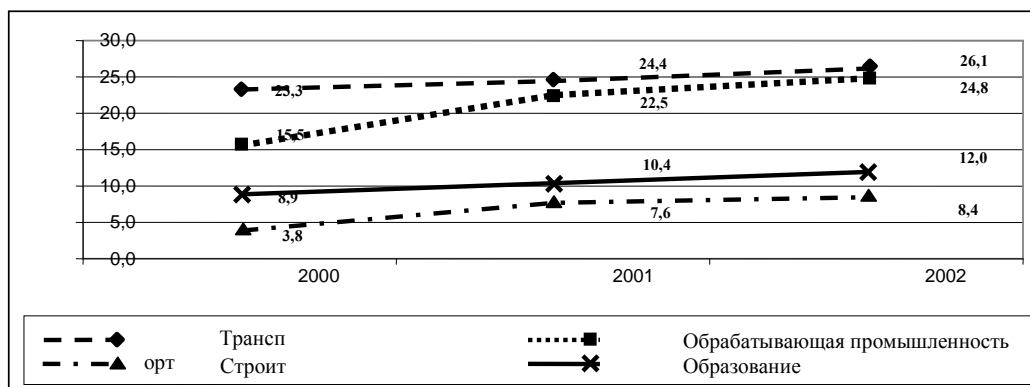
Очень важно отметить, что темпы роста добавленной стоимости во всех отраслях хозяйства в Даугавпилсе в этот период были положительными (см. табл. 2).

Таблица 2

**Объём и темпы роста добавленной стоимости,
произведенной в городе Даугавпилсе по отраслям**

Отрасли	2000 г. в млн латов	2001 г. в млн латов	2002 г. в млн латов	Темпы роста, %, по сравнению с 2000 г.
Строительство	3,8	7,6	8,4	+121
Обрабатывающая промышленность	15,5	22,5	24,8	+60
Образование	8,9	10,4	12,0	+35
Транспорт	23,3	24,4	26,1	+12

Источник: Rapid Municipal Data Audit Pašvaldību datu audits (darba variants 09.06.2004)/ Reģionālo studiju centrs, табл. Н-8; расчеты автора.



Источник: Rapid Municipal Data Audit Pašvaldību datu audits (darba variants 09.06.2004)/ Reģionālo studiju centrs, табл. Н-8; расчеты автора.

Рис. 3. Объём и темпы роста добавленной стоимости,
произведенной в городе Даугавпилсе (в млн латов)

Стратегически важно, что наибольшие темпы роста достигнуты в строительстве (121 %) и обрабатывающей промышленности (60 %). В сфере образования наблюдается не столь стремительный, но стабильный рост – в размере 16–17 % в год. Транспорт же занимает одно из ведущих мест, конкурируя с обрабатывающей промышленностью. Хотя темпы роста транспортной отрасли значительно ниже, но за счёт высокого базового значения эта отрасль удерживает свою высокую позицию.

Значительные колебания в этот период времени наблюдались в сфере торговли. Добавленная стоимость, полученная в торговле в 2000 году, составляла около 14 % от общей добавленной стоимости города, в 2001 году – 41 %, а в 2002 году – 15,8 %. По данным сотрудников ЦСУ данные колебания связаны в основном со стремительным расцветом и последующим банкротством предприятия «DINAZ».

Следовательно, в основе процесса восстановления экономики города сейчас находятся 3 важнейших отрасли – транспорт, торговля и обрабатывающая промышленность. Кроме того, важную роль в процессе экономического развития имеет также рост в строительстве, который также подтверждают данные ЦСУ – прирост объёма строительных работ в Даугавпилсе с 2000 по 2002 год составлял 135 %, а в среднем по Латвии – 25 %.

Расцвет торговли и строительства в Даугавпилсе связан, скорее всего, со строительством крупных торговых центров в городе. Но, несмотря на это, удельный вес работающих жителей среди работоспособных горожан самый низкий в Латвии – 52 %, как и заработная плата в Даугавпилсе – 173 лата (в Риге – 263 лата). Из всего вышперечисленного можно предположить, что значительная часть доходов горожан связана с сектором теневой экономики и экспортом рабочей силы.

2. Долгосрочное видение развития и стратегические цели Даугавпилса

Видение развития города Даугавпилса

Даугавпилс – значимый центр экономического развития у восточной границы ЕС с привлекательной и благоприятной средой для жителей и гостей города.

Основываясь на анализе существующей ситуации в городе, были выдвинуты следующие стратегические цели развития:

- осуществлять долгосрочное развитие Даугавпилса, повышая благосостояние и социальную безопасность каждого жителя;
- способствовать диверсификации экономики города, развитию отраслей с высокой добавленной стоимостью;
- содействовать комплексному развитию инфраструктуры, основываясь на эффективном использовании территории, природных ресурсов, современной архитектуры, коммуникаций, муниципальной собственности и соблюдении экологических стандартов;
- способствовать повышению уровня образования и культуры жителей города, тем самым, повышая их конкурентоспособность;
- содействовать дальнейшей интеграции в ЕС, одновременно развивая трансграничное сотрудничество с приграничными для Латвии территориями России и Беларуси, а также укрепление связей и сотрудничества с городами-побратимами Даугавпилса.

3. SWOT-анализ социально-экономического развития Даугавпилса (оценка экспертов)

Сильные стороны	Слабые стороны
Широкие возможности и традиции системы образования Выгодное географическое положение Соответствие хозяйственной структуры требованиям информационного общества Участие в ЕС и НАТО	Недостаток квалифицированных специалистов Недостаточный объём финансовых ресурсов Низкий потенциал научных учреждений Непоследовательная и непродуманная государственная региональная политика
Возможности	Угрозы
Развитие информационного общества и IT-технологий Возможность кластеризации экономики Использование преимуществ, связанных со вступлением в ЕС Развитие сотрудничества между предприятиями малого и среднего бизнеса Рост общественной значимости культуры, спорта, туризма, индустрии отдыха	Негативное влияние глобализации Зависимость от внешних ресурсов (особенно энергоресурсов) Снижение численности населения и усиление миграции из города

4. Приоритеты социально-экономического развития Даугавпилса

Глобальная цель развития Даугавпилса в начале XXI века – обеспечение развития материального благосостояния и свободы личности горожан, а глобальный критерий – стабильный рост качества жизни жителей. *Даугавпилс к 2030 году должен превратиться в значимый центр экономического развития на восточной границе ЕС с привлекательной и благоприятной средой для жителей и гостей города.*

В основе развития Даугавпилса должна быть возможность общества получать новые знания и использовать их для развития народного хозяйства и повышения общего уровня жизни. Связь знаний с капиталом, технологиями и рабочей силой, их все более высокий удельный вес в любом продукте и производстве создаст и укрепит новую экономику (*new economy*) в Даугавпилсе и Латгалии.

Исходя из существующей социально-экономической ситуации, которая обобщена в SWOT-анализе и перспективных направлениях развития, а также принимая во внимание стратегические цели документа, были выделены следующие **приоритеты** на ближайшие 6–7 лет, осуществление которых будет способствовать социально-экономическому развитию города и повышению благосостояния горожан:

- диверсификация экономики и ее ориентация на производство продукции с высокой добавленной стоимостью;
- создание благоприятной среды для предпринимательства и привлечения инвестиций;
- приспособление квалификации и специализации человеческих ресурсов к требованиям местного рынка;
- развитие городской экономической инфраструктуры;
- развитие социальной инфраструктуры и сферы услуг;
- развитие городской среды и человеческих ресурсов.

С использованием многообразных методов анализа и прогнозирования экспертами разработаны и предложены руководству города, предпринимателям и обществу принципы реализации этих приоритетов на 6–7 и 25 лет.

ЛИТВА – БЕЛОРУССИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА В XXI ВЕКЕ

А. Макштугис, А. Маловикас

*Военная академия Литвы им. генерала Йонаса Жямайтиса,
г. Вильнюс*

В работе «Великая шахматная доска» З. Бжезинский отмечает: «...географическое положение все еще остается отправной точкой для определения внешнеполитических приоритетов государства..» [1]. Ни одно государство не в состоянии изменить местоположение соседнего государства, соседи обречены на необходимость поддержания и развития дружественных отношений.

Литва и Белоруссия занимают важное геополитическое и геостратегическое положение в Центральной части Европы. Очевидно, что они могут потенциально исполнять роль связующего моста между Востоком и Западом, Севером и Югом региона. Через их территорию проходят транзитные пути поставок жизненно важных энергоресурсов из Азии в Европу. Геополитическая роль каждой страны еще более возросла после расширения ЕС и НАТО.

Внешнеполитические приоритеты Литвы направлены на полную интеграцию в европейские и североатлантические политические, экономические и военно-политические структуры, прежде всего, в ЕС и НАТО, обеспечение и развитие конструктивных отношений с соседними странами, развитие регионального сотрудничества [18].

Членство в западноевропейских структурах рассматривается Литвой как гарантия безопасности и стабильности государства, что позволило бы избавиться от влияния России, минимизировать ее влияние в регионе. основополагающим документом внешней и внутренней политики Литвы является «Закон основ национальной безопасности Литовской Республики», принятый в 1996 году и редакция которого неоднократно изменялась и совершенствовалась в связи с новыми политическими реалиями [2]. Внешнеполитические приоритеты Белоруссии включают в себя укрепление Союза Белоруссии и России, деятельность в СНГ, сотрудничество в рамках Евразийского экономического сообщества, создание пояса добрососедства по периметру белорусских границ, восстановление полноправных отношений с ЕС, активное сотрудничество с государствами Азии и Африки, развитие равноправного диалога с США [3].

Факторы, определяющие особенности и необходимость сотрудничества двух стран

Несмотря на определенное различие внешнеполитических приоритетов, существует ряд факторов, игнорирование которых может нанести непоправимый вред каждой из сторон, и определяющих необходимость добрососедских отношений и взаимовыгодного сотрудничества [4]. Их совокупность образует социальную базу и экономическую базу сотрудничества двух стран.

Особое значение в социальной базе имеют:

– *политический фактор* – обусловлен тем, что как для Литвы, так и для Белоруссии крайне важно сохранение и укрепление добрососедских отношений;

– *национально-культурный фактор* – определяется богатым историческим прошлым, тесными культурными связями между государствами и родственными связями определенной части населения Литвы и Белоруссии. Обе страны заинтересованы в поддержке своих национальных меньшинств, проживающих на соседней территории. Так в Белоруссии живет около 18 тысяч литовцев, а в Литве свыше 40 тысяч белорусов [5].

Содержанием экономической базы являются:

– *географический фактор* – определяется общей границей Литвы и Белоруссии, взаимным интересом в транзите через территорию каждой из сторон;

– *экономический фактор* – связан с тем, что Литва и Белоруссия являются торгово-экономическими партнерами и в этой области имеют богатый опыт и взаимный интерес;

– *экологический фактор* – определяется обоюдной заинтересованностью в сотрудничестве в области окружающей среды. Особое внимание уделяется бассейнам рек Неман и Виляя, объекту атомной энергетики на территории Литвы, а также перспективным планам в области энергетики на территориях обеих стран.

Характер сотрудничества Литвы и Белоруссии

В истории сотрудничества Литвы и Белоруссии, по мнению исследователей Литвы и Белоруссии [6, 7, 8] и нашему мнению, можно выделить следующие периоды:

- первый период с 1991 г. по ноябрь 1996 г. характеризовался конструктивным диалогом руководства обеих стран, периодом взаимного признания независимости и суверенитета друг друга, установления дипломатических отношений, формирования связей на межгосударственном уровне, определения внешнеполитических приоритетов и закрепления принципа добрососедства в двусторонних документах [9];

- с 1996 г. начинается второй период в развитии Литвы и Белоруссии. В данный период наблюдается уменьшение контактов в политической сфере, что выражается, прежде всего, в снижении уровня и интенсивности связей между высшим политическим руководством. С ноября 2000 г. официальных встреч выше уровня заместителей министров не было [10]. Можно считать, что он длился по 2004 г. В 2004 г. Литва совместно с Польшей подготовила предложения о пересмотре политики ЕС в отношении Белоруссии. Предлагается начать большее сотрудничество с институтами Белоруссии, включая вновь избранный парламент, поддерживать гражданскую общественность [11]. В настоящее время отношения Литвы с Белоруссией обосновываются принципами добрососедства и прагматического сотрудничества. Наибольшее внимание уделяется таким сферам сотрудничества, как контроль государственной границы, экономика, транспорт, охрана окружающей среды, а также связи приграничных регионов.

Торгово-экономические связи Литвы и Белоруссии находятся на более высоком уровне, чем сотрудничество в политической сфере.

Прямые инвестиции Литвы в Белоруссии составили на 1 апреля 2005 г. 15 млн литов (на 1 января 2005 г. – 13,7 млн литов) [12]. Литва в Белоруссию больше всего экспортирует нефтепродукты, транспортные средства, машины механизмы и электрооборудование. Белоруссия в Литву больше всего экспортирует минеральные продукты, недорогие металлы и продукцию из них, продукцию химической промышленности [10].

Транзит товаров Белоруссии через Клайпедский порт составляет около 25 % всего оборота порта. Белоруссия является основным иностранным партнером Клайпедского порта, через который переваливается около 5 млн тонн грузов (нефтепродукты и калийные удобрения) [13]. Белоруссия является основным транзитным государством для перевозчиков Литвы автомобильным транспортом и железной дорогой в страны Восточной Европы и Средней Азии [10].

Транспорт. Большое внимание Литва уделяет развитию IX Европейского транспортного коридора и особенно развитию секций Клайпеда–Калининград–Минск–Киев. В этой области Белоруссия важный партнер Литвы. С 6 февраля

2003 г. по этому коридору (по маршруту Одесса–Клайпеда–Одесса) ходит поезд комбинированных перевозок «Викинг» и который должен стать важным маршрутом перевозки грузов, соединяющим Западную Европу и Скандинавию с портами Черного моря.

Культура и просвещение. В настоящее время действует договор о сотрудничестве между Министерствами культуры Литвы и Белоруссии. Расширяется сотрудничество в области кино, проводятся выставки, проходят выступления фольклорных коллективов.

Подписан и действует договор между Министерствами просвещения Литвы и Белоруссии, по которому осуществляется обмен студентами, преподавателями и научными работниками, могут назначаться стипендии, поддерживается воспитательный процесс в литовских учреждениях просвещения Белоруссии. В Белорусском государственном университете им. М. Танка учрежден отдел литуанистики, в Вильнюсском педагогическом университете – кафедра белорусской филологии.

Еврорегионы. В настоящее время создано два еврорегиона, в деятельности которых принимают участие самоуправления Белоруссии [14]. Еврорегион «Неман» – сотрудничают Алитусский и Мариампольский уезды Литвы, воеводство Польши, Гродненская область и самоуправление г. Гродно, Калининградская область и самоуправление г. Черняховска. Еврорегион «Край озер» – сотрудничают самоуправления районов Литвы (Игналинского, Швенченского, Утенского, Зарасайского) и города Висагинас, советы депутатов районов Белоруссии (Браславского, Глубокое, Мирского, Поставского), а также советов депутатов районов и городов Латвии, граничащих с Белоруссией.

Перспективы сотрудничества в XXI-м веке

Сотрудничество Литвы и Белоруссии должно осуществляться на основе комплекса основных принципов международного права, под которыми понимаются обобщенные нормы, отражающие характерные черты, а также главное содержание международного права, и обладающие высшей юридической силой. Эти принципы наделены также особой политической и моральной силой [15].

В многочисленных международных актах перечень основных принципов не одинаков, но совпадает в наиболее авторитетных универсальных актах, каковыми являются Устав ООН и принятая Генеральной Ассамблеей в развитие его положений Декларация о принципах международного права, касающихся дружественных отношений и сотрудничества между государствами в соответствии с Уставом ООН 1970 г. В этих документах перечислены следующие принципы:

- неприменение силы или угрозы силой;
- мирное разрешение споров;
- невмешательство;
- сотрудничество;
- равноправие и самоопределение народов;
- суверенное равенство государств;
- добросовестное выполнение обязательств по международному праву.

Заключительный акт СБСЕ 1975 г. дополнил приведенный перечень тремя принципами: нерушимость границ, территориальная целостность, уважение прав человека. Последние два не были выделены в качестве самостоятельных в Декларации 1970 г., но были отражены в содержании других принципов. Что же касается принципа нерушимости границ, то он не получил универсального признания, а потому носит региональный характер.

Основным требованием является установление взаимовыгодного, не направленного против третьих стран сотрудничества и взаимодействия, отвечающего коренным интересам каждой из стран.

Сотрудничество Литвы и Белоруссии может основываться и развиваться на общности совпадений главных государственных интересов и вызовов времени, прежде всего вызовов углубляющегося процесса экономической и политической глобализации. Главные государственные интересы Литвы и Белоруссии, по нашему мнению, могут совпадать в следующем:

- обеспечение экономического развития и процветания, повышение благосостояния народа, искоренение бедности и отсталости;
- обеспечение суверенитета, территориальной целостности и единства стран. Совместное или скоординированное противодействие международному терроризму и наркобизнесу;
- создание благоприятных международных условий для экономического, политического и культурного процветания наших стран, привлечение иностранных инвестиций и активное использование опыта других стран;
- обеспечение достойного места в международном сообществе, поддержании общего мира;
- сохранение самобытности национальных культур в условиях глобализации, углубляющегося сотрудничества, взаимодействия и диалога цивилизаций;
- содействие укреплению международных институтов сотрудничества, прежде всего ООН.

Содействие строительству нового справедливого демократического международного порядка, обеспечивающего уважение интересов стран и народов и исключаящего диктат в международных отношениях.

Мировая практика показывает, что сотрудничество стран испытывает на себе влияние внешних и внутренних факторов (особенности избранных приоритетов, исторический опыт и традиции народов, союзнические и договорные обязательства и т. д.), оказывающих неоднозначное влияние на каждую из сторон. Это влияние не всегда понимается соседями, однако, оно не должно быть препятствием для достижения взаимопонимания и не должно быть направлено против кого бы то ни было. Кроме того, каждая сторона должна учитывать тенденции мирового развития и всемерного распространения и внедрения демократических принципов.

Литовско-Белорусские отношения сегодня представляют собой сложную систему, элементами которой служат непрерывно расширяющиеся контакты, обмены, проекты, связи в самых различных областях. Эти отношения находятся в поступательном движении, их динамика заключается в максимальной реализации позитивного потенциала и непрерывном создании заделов на будущее [17].

Перспективы сотрудничества заключаются в определении новых направлений, а также в сбережении и приумножении накопленного опыта по следующим направлениям:

Трансграничное сотрудничество Литвы и Беларуси. Призвано содействовать экономическому, культурному, экологическому и гуманитарному взаимодействию, а также решению общих проблем борьбы с международным терроризмом, транснациональной организованной преступностью, распространением наркотиков, торговлей людьми, незаконной миграцией на основе сотрудничества специальных и пограничных служб с учетом взаимных интересов и стремления к компромиссному решению спорных вопросов.

Транспорт. Создание транспортной системы и разработка практических рекомендаций по упрощению формальностей, связанных с перемещением грузовых и пассажирских потоков и других жизненно важных вопросов, связанных с функционированием транспорта.

Телекоммуникации. Создание надежной телекоммуникационной инфраструктуры.

Наука и технологии. Совместное участие в реализации жизненно важных для каждой из стран научных программ, подготовке высококвалифицированных специалистов, расширении обмена студентами, преподавателями.

Энергетика. Развитие сотрудничества по таким направлениям, как внедрение энергосберегающих технологий, унификация регулирования стандартов.

Охрана окружающей среды. Активизация сотрудничества по инвентаризации источников загрязнения, более тесная координация международных программ по защите окружающей среды, сотрудничество в законодательной сфере, направленное на улучшение экологической среды в регионе.

Инвестиции. Активизация сотрудничества в инвестиционной сфере, создание более благоприятных условий инвесторам.

Культура. Всемирное расширение обменов на самых различных уровнях и в различных областях культуры.

Особо перспективным направлением сотрудничества двух стран является включение Белоруссии в общеевропейский процесс. В политической области Литва придерживается в отношении Белоруссии единой позиции европейских структур. Её суть заключается в том, что в Белоруссии должны пройти внутренние демократические преобразования, такие, как расширение полномочий парламента, улучшение ситуации с правами человека, создание института омбудсмена и отмена смертной казни. Литва в отношении Белоруссии проводит наиболее концептуально разработанную политику и стремится играть роль посредника между Белоруссией и европейскими структурами. Проведение демократических преобразований в Белоруссии, на которых настаивают ЕС, ОБСЕ, и Совет Европы, способствовало бы расширению политического сотрудничества Белоруссии на международной арене [16].

Выводы

1. Литва проводит политику прагматического подхода к сотрудничеству с Белоруссией, именно торгово-экономические связи являются надёжной основой для развития добрососедских отношений.

2. Можно утверждать, что сотрудничество Литвы с Белоруссией является одним из основополагающих приоритетов внешнеполитической стратегии литовского государства в силу реального интереса в транзитном и торгово-экономическом партнёре.

3. Литва выработала чёткую, постоянно корректируемую, европейскую стратегию и добилась определённых успехов на международной арене, поэтому она может оказать определённую поддержку Белоруссии в международных делах.

4. Расширение сотрудничества Белоруссии как с Литвой, так и с другими странами Евросоюза жизненно важно для белорусского государства, так как это позволит: расширить рынки сбыта белорусской продукции, уменьшить чрезмерную зависимость от влияния России; внести достойный вклад в укрепление безопасности на различных уровнях (региональном, европейском), нормализовать отношения с Западно-европейскими странами и США.

Литература

1. Бжезинский, З. Великая шахматная доска /З. Бжезинский. – М., 2000.
2. Закон об основах национальной безопасности Литовской Республики. Актуальная редакция с 2004 11 09, // <http://www3.lrs.lt/cgi-bin/preps2?Condition1=246107&Condition2=>.
3. Приоритеты и направления внешнеполитической деятельности Республики Беларусь // <http://www.mfa.gov.by/cgi-bin/policy.pl?file=003.txt>.
4. Makštutis A. Methodological of research of external threats the cooperation security?// Regioninio bendradarbiavimo saugumas. Vilnius., 2005.
5. Статистический свод Литвы 2002 г. – Вильнюс, 2002 (на лит. яз.) – С. 58.
6. Грицус, А. Влияние Белорусского фактора на внешнюю политику Литвы и стабильность в Балтийском регионе // Беларусь на перепутье: в поисках международной идентичности /А. Грицус. – М., 1998.
7. Заико, Л. Балто-Черноморский регион: приоритеты для Беларуси /Л. Заико //Безопасность и сотрудничество в Балто-Черноморском регионе: европейский и региональный аспекты. – Мн., 2000.
8. Заико, Л. Региональный вектор интересов, сравнительный анализ /Л. Заико //Regioninio bendradarbiavimo saugumas. – Vilnius., 2005.
9. Халиманович, Н. Общая характеристика двусторонних отношений Беларуси со странами Балтии (1990-2002 гг.) /Н. Халиманович // <http://64.233.183.104/search?g=cache:nlgv-9YYoSAJ:beljournal.by.ru/2003/2/P/8.shtr...>
10. Lietuvos ir Baltarusijos santykiai// 64.233.183.104/search?g=cache:gGU89v2vUEYJ:www.urm.lt/data/5/LF219727...
11. Отчёт о состоянии и развитии системы национальной безопасности за 2004 г. (на лит. яз.)// http://www.lrv.lt/2004_LPV_apzvalga.pdf...
12. Tiesioginės užsienio investicijos Lietuvoje per pirmąjį 2005 m. ketvirtį// <http://64.233.161.104/search?g=cache:wH-ImheO-1MJ:www.vtv.lt/content/view/6197...>
13. Лукашенко, А. Интересы народа блюду свято /А. Лукашенко //Советская Россия № 87 (12430). – 9 августа 2003 г.
14. Baležentis A. Euroregionas – tarptautinio regioninio bendradarbiavimo modelis. // Regioninio bendradarbiavimo saugumas. Vilnius., 2005.
15. Международное право как отрасль права. <http://zarjy.rin.ru/cgi-bin/view.pl?>
16. Расширение Европейского Союза и возможные последствия для внешнеторговых интересов Беларуси //Национальная экономическая газета. – 2004. – № 2 (719).
17. Lietuvos Respublikos vyriausybės 2001-2004 m. programa.// http://www.lrv.lt/buvusios_vyrprog_priem/12_programa.pdf
18. Nacionalinio saugumo strategija.// http://www.kam.lt/EasyAdmin/sys/files/. Nacionalinio saugumo_strategija_06_05.doc.

ECONOMIC POLICY CHALLENGES UNDER GLOBALIZATION AND REGIONALIZATION

Polish experience lesson

Wozniak M.G.

Krakow University of Economics, Krakow

1. Introduction

The international cooperation between / among the countries of the world has been intensified as the result of worldwide progress in economic liberalization and regional integration. Thus, the multifarious socio-economic processes have appeared, especially:

- The international trade grows more intensive and its share in the creation of the GNP of the countries in the world increases.
- Growing importance of international capital flows that took form of foreign credits, foreign direct investment and portfolio investment.
- The dominance of the transnational corporation in the world economy increases. It is reflected in: production and distribution of the general use products, control of deposits

of natural resources that are strategic for economic development, intensity of research and development activities which develop new technologies and thus, establish the capital, energetic, food, health and ecological safety and stability.

- The dominant role of international diffusion of innovations in production, technologies, management, know-how, patents, information and IT development, and its impact on national economies and societies.

- Increasing flows of labor, brain drainage from low income countries to high income countries and to the international corporations, and labor migrations between the developed countries in terms of knowledge, science and specific advisories, consulting, etc.

- Growing and more essential role of economical and political mechanisms of regional regulations in national policy. It results from the political and economic integration that has escalated on each continent and in effect limited the scale of national mechanisms of regulations.

- Regulatory functions of international global economic organizations, e.g.: WTO, IMF, the World Bank, and other specialized and general international organizations, e.g.: UNO, MOP, FAO, which standardize the behaviors of their members.

- In light of interdependences among the countries as the result of the processes numbered above appear the comparative advantages. On other hand, growing interdependence and different level of participation in the international advantages of labor share among the countries pose the essential question about the conditions of maximal advantages and minimal threats not only to the economic growth but increase of economic stability of developing countries and their citizens, and economic development catching-up and perceivable improvement of citizens' welfare.

2. Nowadays global catching-up challenges

In result of above-mentioned processes, the world economy has changed significant within last 25 years. The global economy and economies of the different countries have found themselves under pressure of standardization of production, consumption, mechanisms of regulations, systems of values and life styles that is defined as the globalization. On that basis, the new real economic and social threats in the microeconomic and macroeconomic scale appeared. It is the result of too dynamic changes that exceed the adjustment abilities of large number of individuals and various abilities of different countries to adjust to the challenges of the globalization and revolution of information and technology. The societies of the post-socialism countries are threaten by these challenges too although they have undergone the process of free market economy implementation since 15 years and taken over these standards of greater economic interdependence. These threats could not have been avoided as well by the countries which decided to undergo slow process of implementation the free market economy, e.g. the Ukraine and these which rejected them, e.g. the Belarus, because the autarkical policy in the nowadays world is impossible.

The US economy has increased its rate of economic growth comparing to the EU area since the 1990s. Additionally, extreme economic expansion of China, the countries of the South-East Asia and India since last 20 years limits the chance for catching-up by the economies of the CEEC countries. The cohesion of the Lisbon Strategy that was supposed to speed-up the innovation diffusion as the result of informational and technological revolution has not solved the slowdown problem of the EU catching-up process (excluding few EU-member states) to the leaders of the global capitalism for the last 5 years. There are strong evidence that the Single European Market grows significantly slow, however some emphasize that its stable. The growing development gap in disadvantage of the EU might bring negative results not only for the new EU-member states but for the neighbor coun-

tries as well. The EU member states operate under impact of the community regulations. According to the 5th paragraph of the Rome's Treaty and the Maastricht convergence conditions, the EU regulations are aimed at stabile but slow economic growth which is burdened by the bureaucracy. In light of these facts, there are few questions to answer. First, refers to the appropriate strategy which could discount the benefit of the new EU member states and countries willing to establish closer cooperation with the EU. And second, in what range the National Development Plans can be patterned after the Lisbon Strategy and how its failures can be avoided, if there were noticed 5 years after its introduction. It is worth to analyze these issues in regards to identify the better perspectives for faster economic growth, economical security of the state, companies and individuals, especially families than it arises from the globalization process and EU regulations.

3. Some suggestions over the appropriate catching-up policy for developing countries

The thesis seems to be right that only the current economic policy defined as the complex of efficient mobilization of production capacities of the national economy and available external resources might have essentially influence the discounting of chances and limitation of costs of the integration processes in Europe and the globalization. In praxis, the government and the companies should be more focused on productivity growth, the human capital acquisition and just inequality. The economic potential of the market economy arise from the involvement of all production resources which is the result not only of the efficiency of the markets but wise economic policy which fosters the efficiency of markets and the establishment of entrepreneurship friendly environment. In regards to increase the social welfare in developing country, the high rate of economic growth is not enough. It must be associated with general acceptance of the way of distribution of economic growth effects which results from the high level of each social group participation in its benefits and the opportunities to increase them by each subject.

The economic liberalization, integration of regional markets and other aspects of globalization process have increased the speed of speed of diffusion the effects of informational and technological revolution since the last 25 years. In effect, the knowledge is being transformed into practice much faster, and used more often and general in an economy. The expansion of the Knowledge-Based-Economy (KBE) establish the overriding economic structure in which the information and telecommunication technologies (ITT) are developed and put into practice. They influence each sector within an economy and enhance spectacular the rate of productivity growth and GDP p.c. rate of growth. Because of positive external effects, dynamic reduction of the production costs, time of production process and information transmission – limitation the information asymmetry and thus, improving the efficiency of the markets – the ITT sectors increase permanent their productivity growth. Faster economic growth however is being produced not only in result of the ITT sector's expansion but especially in effect of diffusion the information technologies and telecommunication networks in an economy.

Within the KBE, the hand made work is not able to compete with the one based on the knowledge no matter how it is paid. Thus, the goods and services production is no longer competitive if it is done by the physical workers. Under nowadays condition, the workers must be equipped with the skills and knowledge that is indispensable for servicing the computerized job positions. In developing countries, not only the stock of human capital but its quality do not fulfill the KBE challenges.

The informational and technological revolution and following it the diffusion of innovations within the KBE expansion brought large problems for developing countries and these under transition. In regards to solve them, the doctrine of the Washington consensus

was introduced. It assumed that privatization, liberalization and macroeconomic stabilization will create foreign investment friendly climate which attracts new technologies, opens new sales markets, creates new job placements and better access to financial sources. The doctrine was based on the simplified model of an efficient market that could not be established in post socialistic economy even in one generation period. It is accepted that well operating market can not be established day by day. Shock therapies, speedy liberalization undertakings and implementation of the necessary institutions of efficient markets do not mean individuals that are not very well experienced, get used thought years to government paternalism and to be passive are able to identify the most optimal alternatives. Additionally, they are not able to take risk and responsibility for being active within new environment that changes extremely fast. Today we are surprised that the Washington consensus did not consider that the development require transition of the society. If the changes are implemented to fast, the stock of the social capital decreases which is an essential production factor in nowadays economy.

The social context can not be ignored in any strategy or economic policy because of its implications for economic safety of the citizens. Its elimination leads to social shocks and protests, increase of populism spirits, decrease of governmental authority and policy's reputation. In effect, the economic policy become inefficient even if its coherently logical and respects the long term development challenges.

Paradoxically, the relative low level of economic development and technological gap provide opportunity for speed-up the development. To achieve it the developing economy is to be able to absorb, imitate and apply the knowledge, projects, ideas, instruments, organizational undertakings and modern technologies that were developed in high income countries. Thus, the KBE expansion refers especially to the sector of services which makes it immaterial. Its development can speed-up the convergence process much more then the traditional sector development. However, the human capital is supposed to be harmonized to the challenges of the information and telecommunication revolution in regards to expend the KBE. Lack of the human capital disables the absorption of the knowledge based economy.

Additionally, the traditional production sectors in developing countries should become similar to its equivalence in the developed countries. It is essential for catching-up. Thus, apart from the labor and production productivity increase the efficiency of the investment in physical capital must increase in the ITT sector. It will speed up the growth of the sectors based on the ITT technologies and enable to increase the use of labor.

The total factor productivity (TFP) creates app. 60 % of the rate of GDP growth in the EU and app. 87 % in the USA. Level of productivity indicators in Poland is one third of the productivity generated by the best developed countries of the EU with the highest GDP p.c. The data shows how the problem of Polish catching-up to the world leaders is complicated and difficult. Apart from that, the gross investment in the ITT sector in the world ITT development leaders, i.e.: the USA, Finland, Canada, Sweden, the UK, was about 10% of the GDP, while in Poland five times lower. Thus, even the dynamic development of the ITT sector in Poland within next few years will not increase the input of the TFP into the rate of GDP growth significant.

As long the TFP indicators stay lower in the CEEC than in the well developed countries, as the main source of economic development catching-up will be the creation of new job placements and unemployment reduction in the traditional sectors that has ability to absorb IT innovations from abroad. However the traditional sector's productivity is much lower than IT's. modernization the traditional sectors through the ITT diffusion will increase the TFP input into the GDP growth, however the countries that develop the ITT will still have better TFP share in GDP indicators because they will spend more on ITT sector

development. If the economic development convergence is supposed to be achieved within acceptable period of time – within one Kondratiev's cycle (50 – 60 years) – the developing countries are tended to generate the KBE share in economy, including the ITT sector, as in the developed countries. Otherwise, the economic convergence will become an illusion.

The most essential problem issues for the catch-up of economic development are as follows: higher speed of diffusion of new technologies in the traditional production sectors than in well developed countries and as fast as possible achieving the share of ITT in the GDP of high income countries. In light of these facts, there arise a question about the factors and barriers of the ITT absorption and the ITT national sector development. The question refers to the appropriate level of KBE development that would guarantee the increase in productivity, competition and economic security.

The macroeconomic stabilization undertakings, i.e.: low inflation, balanced of public finances account, external balance of an economy, etc., foster the increase the rate of economic growth, especially in long time perspective. The governmental initiatives will not bring the comparative advantages for national companies and the economy as a whole, if they are not accompanied with deep structural change on the microeconomic level. It cannot be expected that the structure of the economy in transition and its markets will be as matured as in the developed countries, even after over ten years of adjustment process. Even so, the market would have be able to generate higher total factor productivity (TFP) in regards to ensure the catching-up process. Thus, there is need and strategic importance of active intervention of the government through the institutional and microeconomic policies. The creation of the economic and institutional infrastructure that is to challenge the efficient market requirements is still incomplete in the CEEC countries. The underdevelopment of the above-mentioned infrastructure threatens the technology trap and marginalization in the globalized world economy.

The benefit discount of the KBE development in regards the catching-up process and economic security need the matured material infrastructure and market institutions to be built. It empowers the impact of the technology progress on an economy and what more important improves the quality of the human capital. Just then, the catching-up towards the well-developed countries succeeds. It will be run by the TFP growth in traditional and ITT sectors. The interrelations between the labor productivity growth in the both sectors determine the limits for the role of technological backwardness and low economic development for enhancing the development. The discount of these opportunities needs firstly to accumulate the physical capital and the human capital. It will enhance their allocation in regards to develop the economic and institutional infrastructure that will improve the productivity growth, the human capital acquisition and fair social inequality.

The CEEC countries inherited from the central planned economies underdeveloped structure of the economies, dramatic low abilities of each subjects for innovation technologies absorption, lack of financial capital, low level of institutional readiness of the society, politicians and sector of companies to implement the KBE, low English language skills, bureaucratic burden and high administrative costs of labor. These barriers could not have been overcome for the last 15 years, although number of achievements have been done. The economic transformation and accompanied macroeconomic policies of following cabinets resulted in expensive and difficulty accessible bank loans and credits, fiscal burdens, large waste of labor potential (unemployment), depreciation of the social capital (corruption, loss of social trust especially for economic policy, social injustice, etc.). The business support and legal-institutional environment created number of barriers for technology

based entrepreneurship development (especially for the SMEs development²). The barriers have consisted of: number of administrative procedures and high costs of company registration, innovation slowdown tax and labor legal acts, high costs of social security, bureaucratic burdens and low efficiency of courts, issues of intellectual property rights, efficiency of Central Patent Office of Poland.

The new growth theory provides evidence that the investment in the human capital acquisition are the most profitable in the long time perspective. The human capital investment increases the productivity, generates higher income for the workers, companies and government. It limits the threats of employers to loose their job positions, improve the fundamentals of democracy and marginalizes the influence of populist ideologies. The human capital acquisition enhances the inclusion of national economies into the process of new economy development that is based on the information and telecommunication technologies (ITT). The education, as the kind of human capital investment, plays an essential role for the productivity level not only for the worker who embodies it but for its co-workers. Its role relates the personal non-economic development.

In predictions and stabilizing the high economic growth, the endogenous factors that are related to the regulation area of an economy should be taken under consideration. However, the experiences of different countries of the world provide evidence that completing the market mechanisms with priorities and instruments of growth enhancing strategies have not brought positive results. The economic growth enhancing strategies aimed at demand or supply factors caused instability within an economies and become inefficient in new jobs creation process which scale in social and economic aspect could affect the unemployment reduction. The strategy inefficiency was the result of failures in designing the feedback relations between the demand and supply. In regards to avoid that mistakes, the economic decisions of the subjects should be motivated to increase the productivity growth. The productivity growth only, and not growth of neither demand nor supply guarantees the stabile demand increase and unemployment decrease, and fosters the competitiveness improvement. At the same time, however, if the demand growth expectations are pessimistic, the current propensity to invest cannot be maintained. Thus, the economy is not longer to generate new jobs. In effect, the demand factors of economic growth cannot be ignored.

The evidence shows that the catching-up of economic development was successful only in few countries where the government's policy was reasonable and focused on the catch-up³ that related to institutional innovations, infrastructure investment, education, knowledge and technology. However there are evidence that prove the inefficiency of governmental regulations⁴. There is no reason as well in concentrating the economic policy on the demand under conditions of global capitalism (keynesian policy). Its sources are beyond the area of governmental interventions. In effect, the demand that is initiated by the government do not have to be aimed at domestic production that is limited by the market liberalization supported by the globalization and European integration. It refers to the production inputs and the consumption.

² See: M. G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy. Doświadczenia lat dziewięćdziesiątych i perspektywy*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2005, chapter III and IV.

³ Ch. Frejman, *New Technology and Catching Up*, "The European Journal of Development Research", 1989, no. 1, pp. 85 – 99.

⁴ For more detailed description of these issues, see: M. G. Woźniak, *Kierowanie. Rynek. Transformacja. Bariery stabilizacji*, IBR, Kraków 1993.

In the scope of economic policy within the market economy is the economic interventionism that is aimed at supporting the logics of market mechanisms. The social responsibility of business is necessary. If it is to be efficient, the policy to execute the social responsibility must be the part of this logics. Otherwise, the whole economy and its companies might lose the competition abilities what threaten the opportunities of this policy. The only one acceptable solution is the social policy that approves economic justified and socially accepted the income and property inequality.

It cannot be forgotten that the interventions supporting the markets are means of achieving the targets of economic policy of the national government under the conditions of global capitalism. The government intervenes in the areas where the regulations aimed at the following do not operate well, e.g.: institutional and infrastructural conditions of efficient competition, limitation of the information asymmetry, promoting the entrepreneurship attitudes, financial market development, elasticity of the labor market, increase the trade openness, acquisition of the stock of human capital that completes the need of catching-up of the KBE, creation the investment friendly climate for ITT undertakings and stimulating the development of the institutional framework enhancing the innovation which speeds up the domestic ITT sector development comparing to the well developed countries. The above mentioned activities must be systemic and holistic. Thus, it is necessary to combine them into the complete vision of the socio-economic development that can be achieved throughout the implementation the strategy that is aimed at productivity (E), fair, i.e. economic justified and socially accepted social inequality (SN) and human capital acquisition (RKI). The three element strategy (E + SN + RKI) is to consider the dual attribute of an economy which covers the dualism of real economic and regulatory area⁵.

It is to remember that limitation the economic policy to the implementation the market mechanisms and macroeconomic stabilization, sometimes enhancing it by the pro-growth initiatives is not sufficient as well. These politics symbolizes the ignorance and sometimes supporting the inequality increase not only in properties and incomes, but fast differentiation of salaries and transferring the economic growth benefit to the richest groups of the society. The traditional economic policy and its related the social legislation are in contradiction with liberal economic policy and challenges of global capitalism. Thus, it is not surprising that the discussed policy is considered as the factor of public deficit, additional costs of economic growth, lower benefit and profitability of the companies and slow-down of the long-run GDP growth. In effect, the new challenges pose towards new social policy.

It is difficult to find the consensus between the economic growth and fair income and property inequality. It requires to fulfill the conditions that have not been developed by the economic theory which might disturb the process of designing the economic strategy which would consider elimination the economic unjustified and not tolerated by the society inequality. It should be kept in mind that fair inequality makes the economic growth the aim and sense of individual efforts because it refers to the individual welfare improvement. The fair inequality support the social capital and the human capital and thus, the intellectual capital, limits the unproductive populist efforts and waste of the intellectual capital.

⁵ The dualism of the real economic area in an economy is symbolized by the co-existence of an economy based on the traditional technologies and management and the new economy based on the information technologies, Internet and the intellectual capital. The dualism of the regulatory area in an economy corresponds with co-existence of the liberal market economy and macroeconomic management (from the national level, global and for instance in Poland from the level of the EU).

The acquisition of the human capital produces the stock of talents, it provides the energy and skills that influence the development of individuals, and in effect the whole economy. The strategy transforming the knowledge into the human capital require the new strategy of education. Concentration the educational system on presenting the existing knowledge, and the science on improving the existing stock of knowledge are not enough. It is necessary to educate what is the practical meaning of knowledge and what can it do. Thus, there is a need for wide cooperation between the sector of education and working out the mechanism that would stimulate that cooperation. Additionally, it is essential to implement the mechanisms of demonopolisation of education by schools, mechanisms of complementation and cooperation between the schools in educational process of all society, all of governmental organizations, non-profit oriented institutions and business organizations.

The biggest change of the society and the economy based on the intellectual capital will refer to the form, consist of knowledge, its functions, responsibility, its impact on productivity and the awareness of being the educated person – posses the human capital.

The dualism of the nowadays economy will have to be reflect in the path of economic development. Thus, the strategic priorities should be based on the sectors of the new economy which use the knowledge, informational and telecommunication technologies (ITT) and traditional sectors that use the available resource of knowledge.

The stimulation of the traditional sector development is essential for increasing the economy's ability to absorb the labor and reduce number of unemployed people. These priorities could result in elimination the poverty, limitation the income inequality between the subjects, regions, farms, employees, the population on the urban and rural areas. It could stimulate the better use of local human and material resources. In regards to the new economy the important issue is to expend the sectors which bring the biggest external benefit and global productivity growth. It is about the opportunity of increase the share of ITT sector in the GDP, additional investment in education, knowledge and other fundamental elements of social infrastructure for the human and intellectual capital acquisition, foreign direct investment which are undertaken by the transnational corporations.

The above-mentioned priorities face however some barriers of accumulation abilities of the economy and society. The neoclassical growth theory proves that optimal rate of physical capital acquisition that maximizes the social welfare is the golden rate of absorption at app. 1/3 of the GDP. However, having considered the investment in education and knowledge it should be estimated at the level of minimum 60% of the GDP. The potential increase of propensity to save do not reflect directly the increase in investment spending on the assets. It does not mean that they will result in the activities that increase the competitiveness and profitability of the production. The creation of the condition for domestic savings increase, and thus, any investment is not enough. The investment in productivity improvement and investment in better using the current intellectual capital are essential. These areas bring the biggest external effects.

Elimination the negative investment of the public sector that result from high and growing unemployment and unproductive public spending are the essential elements of the strategy that is aimed at improvement of propensity to save. The domestic savings might be completed by the foreign savings in the range appropriate current account deficit. It refers to the domestic and foreign companies willing to undertake the investment in ITT development and other areas which increase the stock of knowledge and current exploitation of the human capital and intellectual capital.

The liberalization of the financial markets, integration with the EU and process of globalization create the condition for overcoming the barriers of low domestic savings. It is the result of foreign direct investment (FDI) flow. There are some interrelations between

the FDI flow and diffusion of knowledge. The economic theory and economic practice provide evidence that the relations are active especially active in the sectors of high technology and sectors that are based mainly on the knowledge. The labor costs are less important for the FDI. More important are labor qualifications, productivity, efficiency of public administration and legal transparency. The main criteria for imitations and absorption of the advanced technologies is however the level of the human capital.

If the FDI flow is realized by the transnational corporations, the diffusion of qualifications, technology and organization might appear. In effect, there arise the diffusion of labor productivity towards the local companies and diffusion of access to the foreign markets which is the result of imitation the behavior of foreign companies. The Polish integration with the EU establish the good perspectives for flow of the FDI flow increase and thus, the new technologies. It is however not natural. The international statistical data prove that fundamental for FDI and new technology absorption are: available high qualified labor, developed labor market institutions, technical and social infrastructure, the investment and competition friendly fiscal policy better than in the neighboring countries.

The strategy of transforming the knowledge into the human capital needs the new strategy of education. Concentration the educational system on introducing the existing knowledge, and the science on improving the existing stock of knowledge are not enough. It is necessary to educate what is the practical meaning of knowledge and what can it do. Thus, there is a need for wide cooperation between the sector of education and working out the mechanism that would stimulate that cooperation. Additionally, it is essential to implement the mechanisms of demonopolisation of education by schools, mechanisms of complementation and cooperation between the schools in educational process of all society, all of governmental organizations, non-profit oriented institutions and business organizations. The biggest change of the society and the economy based on the intellectual capital will refer to the form and consist of knowledge, its functions, responsibility, its impact on productivity and the awareness of being the educated person – posses the human capital.

Another important determinant of the human capital is the vital energy of the society. Its current condition and improvement depend not only on the scale of poverty, public spending and taxes supporting the health care. The health prevention, popularization of culture and ethics of healthy life style are underestimated. The attitudes in that respect cannot be changed without initiation and supporting the educational system and education through the social policy which popularize the culture and ethics of healthy life style, knowledge about ecological standards, sanitarian regulations, etc.

РЕГУЛЯТОРЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ПЕРИОД РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Л.М. Емельяненко

Хмельницкий национальный университет, Украина

При переходе к рыночной экономике возникает объективная необходимость научного обоснования уровня социально-экономического, интеллектуального, духовного развития государства и его субъектов. Перед учеными и профессионалами-экономистами всплывают первоочередные задачи исследований: проанализировать возможности функционирования разных моделей экономики, разработать механизм реализации конкретной социально-экономической концепции, выявить пути усовершенствования всего общественного производства и рационального использования

трудового потенциала с целью создания нормальных условий для человеческого развития.

По своей сущности рыночная экономика представляет собой общественную формацию социальной справедливости, которая должна обеспечивать на основе плюрализма собственности и преимуществ рыночных отношений одинаковый доступ для всех членов общества к создаваемым благам, социальные гарантии удовлетворения жизненно важных потребностей в трудовой деятельности, охране здоровья, образовании, социальном обеспечении на основе трудового принципа распределения по индивидуальному вкладу.

Однако в современных условиях поэтапного перехода Украины к рыночной модели хозяйствования возникли проблемы системного кризиса, что негативно влияет на темпы экономического развития, уровень жизни населения. Возникает объективная необходимость точного диагностирования причин длительного системного социально-экономического кризиса, анализа возможностей и вариантов управленческого воздействия на процесс человеческого развития с целью постепенного преодоления противоречий современности, стабилизации условий жизнедеятельности населения, создания предпосылок для общественного прогресса. В период перехода к рыночной модели экономики актуальность проблемы социальной безопасности населения существенно увеличивается.

В условиях командно-административного хозяйствования экономическая наука в основном ориентировалась на изучение общетеоретических и региональных аспектов экономики, а не совокупных факторов обеспечения эффективного функционирования экономических систем. Вместе с тем, оптимальное использование социально-экономического, научно-технического, интеллектуального потенциала общества дает возможность разрешения многих противоречий общественного развития, особенно в период перехода к рыночной модели экономики.

Исследование проблем развития человеческого потенциала является сравнительно новым научным направлением экономической науки, хотя уже существует сформировавшаяся методологическая, методическая и информационная база по этому вопросу. Значительный вклад в разработку теоретических и практических аспектов исследования человеческого развития принадлежит А. Сену, Г. Лучтер, Т.Г. дель Вал Ирали, Махбаб уль Хаку, К. Пуерто Гилу, Ч. Валентею, О. Кузнецовой, Л. Нестерову, А. Саградову. В Украине проблемами разработки концепции и методологии исследования человеческого развития занимались такие ученые, как О. Власюк, О. Гришнова, А. Ерина, И. Калачова, Э. Либанова, О. Макарова, О. Палий, С. Пирожков, А. Ревенко, В. Стешенко и другие.

Современная экономическая наука еще не изыскала действенных регуляторов человеческого развития в условиях нестабильности и неопределенности рыночных преобразований в условиях общественного кризиса в стране. Безопасность человека, семьи, общества остается недостаточно исследованной проблемой. В современных условиях необходима разработка комплекса показателей-индикаторов и формирование системы социального мониторинга, внедрение которых в государственный механизм социально-экономического развития будет содействовать своевременному выявлению тенденций, уточнению причин общественного кризиса и определению приоритетных направлений регулирования уровня жизни населения.

Уровень жизни населения отображает степень развития и удовлетворения потребностей каждого человека с учетом требований объективных экономических законов. Конвенция Международной организации труда (МОТ) «Про основные цели и нормы социальной политики» № 117 в статье 25 провозглашает право человека

на такой жизненный уровень, который необходим для поддержки здоровья, благополучия его самого и членов его семьи, а также право на обеспечение на случай безработицы, инвалидности или утраты средств для существования.

Украина – это страна, которая считается богатой на природные ресурсы, но сегодня она остро ощущает ограниченность в материальных, финансовых ресурсах, квалифицированной рабочей силе, для нее характерным является сложное экономическое состояние. В Украине наблюдается тенденция дифференциации социальной структуры населения. Исходя из реального социального состояния общества, можно выделить категорию бедных, малообеспеченных, среднеобеспеченных, высокообеспеченных, богатых и очень богатых людей. Категория бедных составляет большинство населения. То есть, существенно обостряются проблемы социально-экономической безопасности человека, семьи и общества.

Социально-экономическая безопасность населения – это категория, которая отображает единство:

1) материально-овещественного содержания и социально-экономических форм всех благ и услуг для населения, а также функционирование и интеграцию производства;

2) социально-трудовой активности населения и сфер расширенного производства совокупного общественного продукта, производственных отношений в интересах постоянно увеличивающихся разумных потребностей человека, семьи и общества.

В любой стране социально-экономическая безопасность населения непосредственно связана с общей проблемой национальной безопасности. В нашей стране уровень обеспечения реальной социально-экономической безопасности человека, семьи и общества слишком низкий, поэтому нет возможностей для повышения конкретного уровня жизни населения без уточнения национальных особенностей общественного развития. Социально-экономическая безопасность населения отображает объективную необходимость в выявлении, предупреждении, исключении возможных рисков и негативных влияний на систему обеспечения безопасности жизнедеятельности населения и регулирования государственной социально-экономической политики с учетом региональных особенностей ее реализации, на реальную сферу рыночной экономики (предприятия разных форм собственности), на деятельность сферы управления, маркетинга, менеджмента и других экономических структур.

На наш взгляд, в период рыночных преобразований, в частности, в Украине, необходимо создать механизм управления социально-экономической безопасностью населения (рис. 1). Изучение мирового и отечественного опыта практического регулирования общественного развития позволяет сформулировать основные принципы обеспечения социально-экономической безопасности населения:

1) принцип безусловного обеспечения безопасности как важнейшего элемента качества жизни людей и социального прогресса;

2) принцип допустимого (приемлемого) риска, который определяет низший допустимый предел безопасности человека и верхний предел – на основе межотраслевых сравнений;

3) принцип «минимального» риска: любые затраты на защиту интересов человека оправдываются; внедряются все технически доступные меры защиты, которые практически осуществимы; уровень безопасности устанавливается настолько низким, насколько реально его достигнуть;

4) принцип последовательного приближения к абсолютной безопасности;

5) принцип практического действия – отображение несоответствия экономического и социального эффектов безопасности при безусловном приоритете последнего;

6) принцип компромисса – согласование интересов развития поколений.

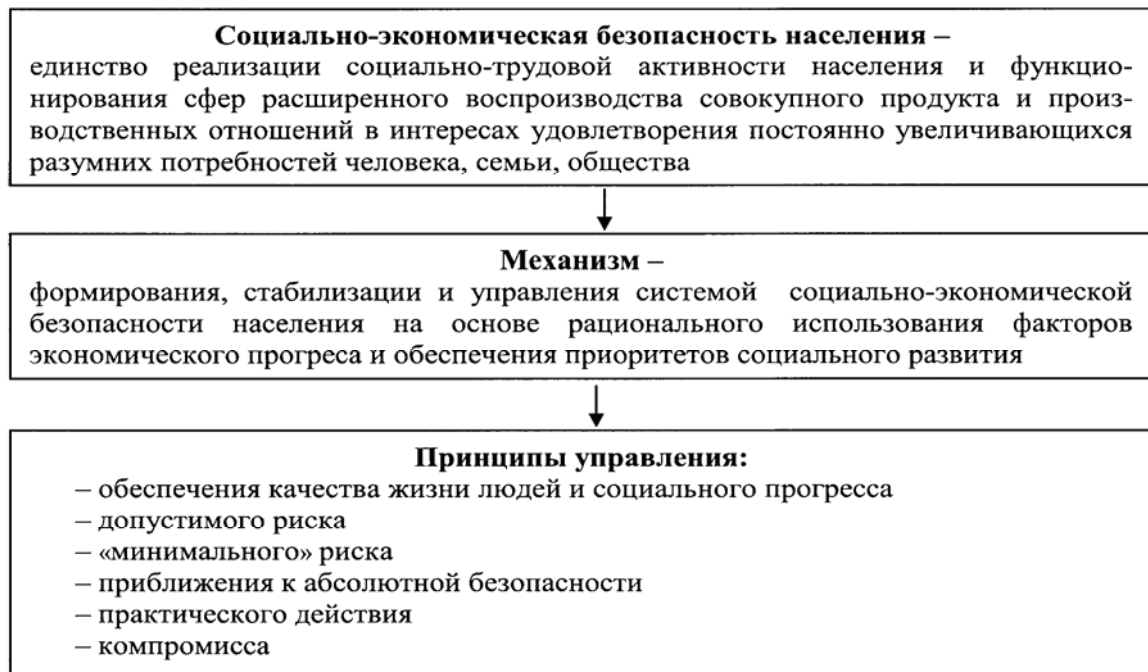


Рис. 1. Специфика механизма управления социально-экономической безопасностью населения

Применение данных принципов будет способствовать «выбору эффективной стратегии безопасности», то есть можно будет исследовать безопасность человека и общества для определения качества жизни населения, для уточнения индикатора состояния экономической системы, для оценки успешности экономических реформ.

Эффективность стратегии социально-экономической безопасности населения можно обеспечить лишь с учетом региональных особенностей общественного развития при определении приоритетов локального характера.

Возникает необходимость в формировании комплекса индикаторов или показателей общественного развития не только в экстремальных условиях нестабильности – неопределенности, но и для планового принятия управленческих решений в процессе урегулирования социально-экономической безопасности населения. В качестве индикаторов можно использовать следующие: занятость экономически активного населения; обеспеченность товарами первой необходимости; уровень качества трудовой жизни; уровень образования; продолжительность жизни населения; дифференциация доходов населения; темпы инфляции; позиции национальной экономики на мировом рынке; соответствие государственных социальных гарантий международным стандартам.

Для систематизации управленческого воздействия необходимо сформировать и обеспечить активное функционирование социального мониторинга (рис. 2).

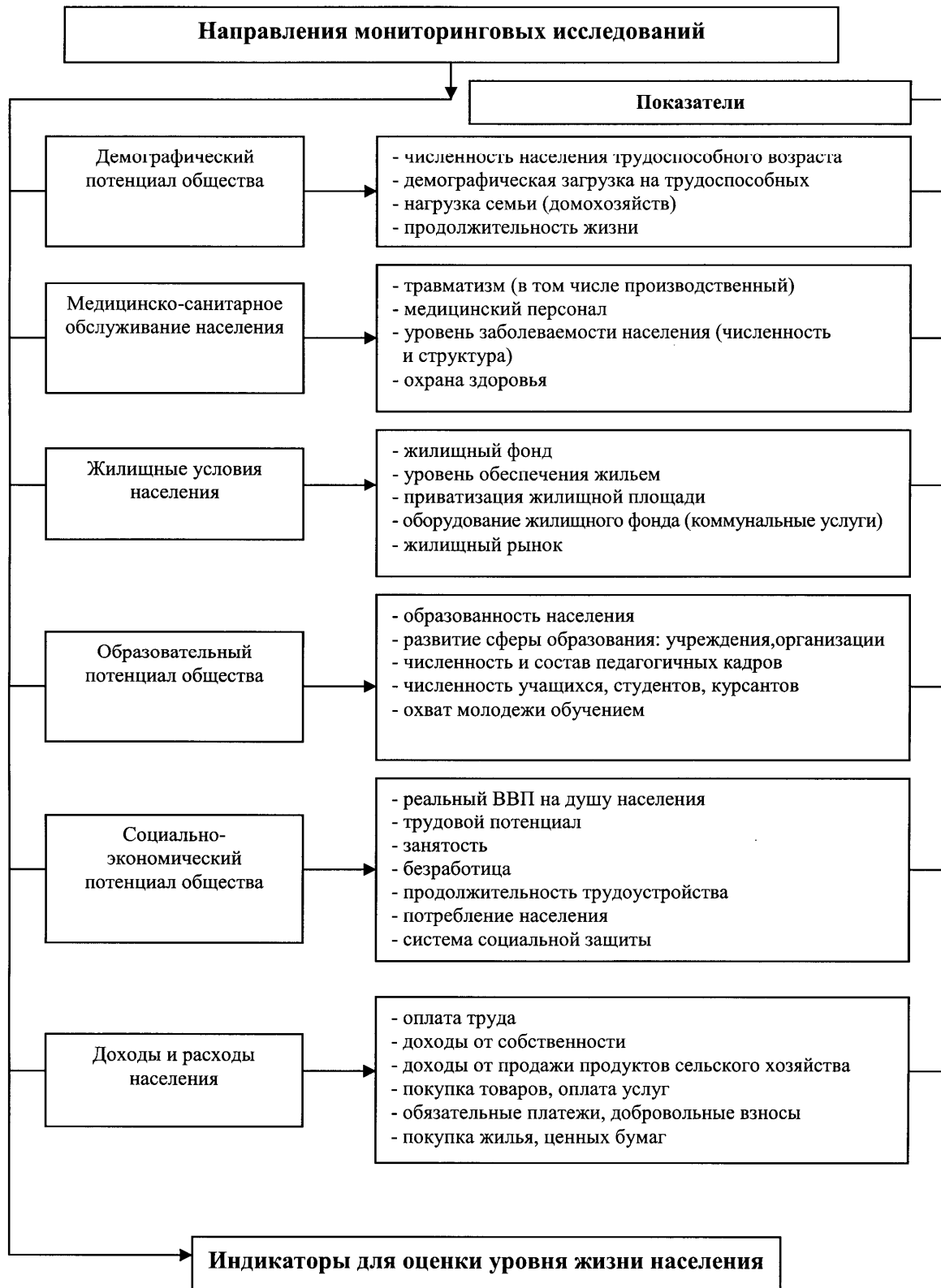


Рис. 2. Система социального мониторинга

Мониторинг – постоянное, длительное наблюдение (исследование) конкретных процессов, направленных на информационное, аналитическое, экспериментальное обеспечение механизма выработки стратегии и тактики практических действий. Развитие общества, науки, размежевывание и усложнение экономических процессов в середине XX-го столетия поставили перед большинством стран мира первоочередную задачу внедрения социального мониторинга.

Сегодняшняя мониторинговая деятельность в экономически развитых странах приобрела качества универсальной системы, которая функционирует на основе многофакторного анализа, комплексного подхода, разнообразных регионально-отраслевых и общественно-функциональных наблюдений. С одной стороны, стабильная многолетняя статистическая информационная база, а, с другой, – использование метода социологических, выборочных, фрагментальных исследований (опрос представителей домохозяйств, безработных, постоянных респондентов, использование телефонной, компьютерно-модемной системы связи) дают государственным, региональным и местным органам управления возможность оперативно, эффективно, с небольшой степенью погрешности, вырабатывать, корректировать, прогнозировать и внедрять практические меры социальной, экономической, региональной, миграционной политики.

В Украине наряду с накопленным статистично-научным массивом показателей и аналитических материалов советских времен только начинается формирование отечественной статистической базы, в том числе и в сфере социально-трудовых отношений. Мониторинг социально-трудовых процессов, происходящих в стране, распределяется по степени расширения на внутривыпускной (на микроуровне) и внешний (на местном, региональном, государственном уровне), что предполагает контрольно-измерительные, визуальные, информационно-статистические исследования главных параметров, которые характеризуют деятельность предприятий и управленческих структур по использованию труда, социальной защите рабочей силы и населения.

Функционирование социального мониторинга направлено на разрешение конкретных задач:

- предоставление органам управления поточной и оперативной информации об изменении основных социально-экономических показателей;
- накопление банка данных для разработки в дальнейшем прогнозно-аналитических материалов на ближайшую и отдаленную перспективу развития;
- сопоставление отечественных показателей с международными стандартами и аналогами;
- разработка информационно-аналитических описаний о реальном состоянии в сфере социально-экономической политики;
- оценка адаптации законодательной базы к требованиям производства и результативности правовых мер соответствующих структур по регулированию процессов в сфере использования труда и занятости.

В условиях перехода к рыночной модели экономики важно обеспечить соответствие действующих связей между отдельными сферами воспроизводства процесса обеспечения жизнедеятельности населения, то есть приоритетным становится задание становления и развития социального мониторинга. Показатели социального мониторинга можно использовать для характеристики оптимальных пропорций динамического сбалансирования в процессах демографического, экономического, социального развития. Определение показателей позволит своевременно диагностировать

и разрешать социальные противоречия между отдельными группами населения, сферами воспроизводства, а также потребностями общества и отдельного человека.

Реализация социального мониторинга будет содействовать выявлению индикаторов для оценки уровня жизни населения с учетом международных стандартов, а также национальных и региональных приоритетов.

С целью переведения процесса реформирования экономики на качественно новый уровень и повышения национального менталитета населения Украины, на ближайшую перспективу определены следующие приоритеты социально-экономического развития:

- существенное повышение социальных стандартов;
- активное разворачивание реформ, которые обеспечат структурно-инновационное обновление экономики.

Основные усилия необходимо направить на закрепление высоких темпов экономического роста на основе его инновационно-инвестиционной составляющей, обеспечение доступа до результатов экономического прогресса большинства граждан, справедливой оплаты труда и полноценного обновления рабочей силы, расширения стимулов для увеличения доходов граждан.

Главным приоритетом экономической политики следует принять начало практической реализации стратегического курса перехода на инновационную модель развития экономики, для чего необходимо обеспечить объединение влияния государства на активизацию инновационной деятельности с рыночными механизмами ее стимулирования и на этой основе повышение конкурентоспособности.

Фундаментальной основой для реализации приоритетного задания относительно повышения уровня жизни населения, стабилизации человеческого развития следует считать согласование социально-экономических интересов на государственном и локальном (региональном, местном) уровнях.

КОММЕРЧЕСКИЙ РАСЧЕТ: АНАЛИЗ, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ

С.А. Пелих

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск*

Нужен ли нам коммерческий расчет, ответ однозначен – конечно, нужен. Но так как коммерческий расчет или хозрасчет понятие сложное, многогранное, видоизменяющееся, то правомерно встает вопрос – а какой хозрасчет (коммерческий расчет) нам нужен в настоящее время.

Переход к рыночной экономике затрагивает все элементы хозяйственного механизма (планирование, стимулирование, ценообразование, финансы, кредит и др.) на всех уровнях экономики, начиная от предприятия и кончая государственными органами. Не умоляя роли ни одного из элементов хозяйственного механизма в решении насущных экономических проблем, следует все же отметить исключительную важность организации деятельности первичных звеньев экономики – предприятий на принципах полного хозяйственного расчета (коммерческого расчета).

В нормальной рыночной экономике первично существовал коммерческий расчет как метод хозяйствования, при котором расширенное воспроизводство осуществляется за счет собственных средств на основе повышения эффективности использования всех ресурсов в производстве, а также путем выгодной продажи производственной продукции. Предприятия, работающие на принципах коммерческого расчета, по-

лучают возможность увеличить прибыль для расширенного воспроизводства не только за счет снижения себестоимости, но и за счет выгодной продажи одних и тех же видов продукции по более высоким ценам на тех или иных рынках.

Хозрасчет как модификация коммерческого расчета появился в двадцатые годы при переходе к новой экономической политике (НЭП). Тогда подчеркивалось, что «...государственные предприятия переводятся на так называемый хозяйственный расчет, то есть по сути в значительной степени на коммерческие и капиталистические начала» [1].

Таким образом, хозяйственный расчет порожден административно-командной системой и обусловлен высокой степенью централизации управления. Жесткая регламентация важнейших параметров внешней среды (фиксированные цены и тарифы, распределительная система и др.) не позволяла хозяйствующим субъектам увеличивать прибыль за счет выгодной продажи товаров. Игнорирование возможностей увеличения прибыли за счет внешних источников обуславливало нехватку финансовых ресурсов для развития, расширения и совершенствования производства. Поэтому инвестиции шли через бюджетное финансирование, что не обеспечивало необходимой экономической заинтересованности и ответственности хозяйствующих субъектов. Такая система порождала возможность серьезных ошибок и, как следствие, разбазаривание значительных материальных ресурсов.

Полный коммерческий расчет является методом эффективного ведения хозяйства, основанным на соизмерении в денежной форме затрат и результатов хозяйственной деятельности, возмещении расходов собственными доходами. Или, другими словами, коммерческий расчет – это метод хозяйствования, реализующий на уровне предприятия товарно-денежные отношения.

Основополагающим элементом (принципом) коммерческого расчета является хозяйственная самостоятельность предприятия. Хозяйственная самостоятельность означает, что предприятие как юридическое лицо самостоятельно принимает любые решения, касающиеся его производственно-коммерческой деятельности. Соблюдение этого принципа позволяет хозяйствующему субъекту оперативно принимать решения в динамично меняющейся внешней сфере, направленные на достижение его целей. Полнота реализации этого принципа находится в прямой зависимости от формы собственности. Наибольшей хозяйственной самостоятельностью обладают частные предприятия. Любые решения, касающиеся производственно-коммерческой деятельности, владелец предприятия принимает единолично. Столь же высока степень хозяйственной самостоятельности на предприятиях с небольшим числом учредителей. Это хозяйственные товарищества, общества с ограниченной и дополнительной ответственностью. В акционерных обществах большая самостоятельность в принятии оперативных решений по текущим вопросам. В принятии стратегических решений: распределение чистой прибыли, инвестиции, направления их использования, по которым принимает решение высший орган управления акционерного общества – собрание акционеров – нет такой оперативности, но это не мешает текущей деятельности. В наибольшей степени ограничена самостоятельность государственных предприятий. Это объясняется тем, что решения требуют согласования нескольких чиновников, которые зачастую не могут и не заинтересованы принимать быстрых решений, как того требует динамичная внешняя среда. На протяжении длительного времени, в условиях монопольной государственной собственности, роль и значение предприятий, их хозяйственная самостоятельность в системе управления экономикой принижалась. Их экономическая деятельность сковывалась многими дирек-

тивными показателями, инструкциями, различными указаниями и разъяснениями соответствующих министерств и ведомств.

В условиях рыночной экономики, при наличии конкурентной борьбы производителей за рынок сбыта, хозяйственная самостоятельность предприятий-товаропроизводителей является естественным и обязательным элементом их хозяйственной и коммерческой деятельности.

К важнейшим и определяющим принципам коммерческого расчета необходимо отнести принцип самоокупаемости и рентабельности.

В условиях административно-командной экономики в хозяйственной практике для исследования самоокупаемости и рентабельности, а также анализа производственно-хозяйственной деятельности в целом используются лишь бухгалтерские издержки и бухгалтерская прибыль. Это объясняется тем, что неявные издержки, как альтернативная стоимость труда и капитала, принадлежащих владельцу предприятия, появляются только тогда, когда есть альтернативные варианты применения этих ресурсов. В рыночной экономике владельцы частных капиталов организуют предприятия с целью получения прибыли и имеют при этом альтернативный вариант вложения средств в банк. Поэтому создание предприятия экономически оправдано только в том случае, если его доходность выше банковского процента. Этим и объясняется стремление развитых стран всячески подавлять инфляцию и держать банковский процент не выше 2–3 % годовых. Несоблюдение этого принципа приводит к низкой инвестиционной активности населения как, например, в нашей стране, на Украине и в России. Известно, что сейчас, при 12 % дохода от вложений в банки, средняя рентабельность по народному хозяйству составляет 8 %.

При монополии государственной собственности, характерной для административно-командной экономики, у государства как субъекта хозяйствования нет альтернативы применения принадлежащего ему капитала, так как при организации предприятия оно руководствуется необходимостью удовлетворения конкретных общественных потребностей.

Оценка самоокупаемости и рентабельности по бухгалтерским издержкам и прибыли, как принято в отечественной практике, завышает эффективность производства. Рентабельным в этом случае признается предприятие, имеющее бухгалтерскую прибыль больше нуля, независимо от ее абсолютного значения. Между тем в рыночной экономике эффективно работающее предприятие должно получать прибыль в размере не ниже банковского процента, то есть должны получать нормальную прибыль. В противном случае инвестиции в такое предприятие экономически не оправданы, чем также объясняется слабая инвестиционная активность в нашей стране.

Самоокупаемость и прибыльность – необходимые и обязательные составляющие самофинансирования. Под самофинансированием понимается самоокупаемость всех без исключения затрат как текущих, в большинстве своем включаемых в себестоимость, так и единовременных – на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение предприятий и т. д.

Переход к полному самофинансированию, при котором средства на развитие производства из централизованных источников для предприятий не предусматривались, потребовал обеспечения источников самофинансирования, которых ранее не было. Для этого был изменен порядок распределения прибыли и амортизации. Если ранее основная часть прибыли предприятий концентрировалась в бюджете для обеспечения непрерывного финансирования централизованных капиталовложений, то теперь, при переходе к рыночным условиям хозяйствования, потребовалось часть

прибыли оставлять предприятиям. Этот процесс у нас далек от совершенства, так как не позволяет большинству наших предприятиям вести расширенное воспроизводство. Развитые страны создали такой экономический порядок, который позволяет своим товаропроизводителям вести замену основных фондов за 5–7 лет, чем обеспечивается их высокая конкурентоспособность. Для этого проводится взвешенная экономическая политика, которая позволяет значительную часть прибыли оставлять субъектам хозяйствования, введена ускоренная амортизация основных фондов, основанная на уменьшении периода амортизации и соответствующем повышении ее годовых норм. Чтобы прибыль и амортизационные отчисления не «съела» инфляция, правительство основные усилия направляет на подавление инфляции, чтобы она не превышала 1,5–2 % годовых.

Следующим важнейшим принципом коммерческого расчета является принцип экономической заинтересованности и экономической ответственности.

Экономическая заинтересованность как принцип коммерческого расчета обеспечивается в том случае, если хозяйствующий субъект получает экономическую прибыль, то есть прибыль, превышающую возможный доход от вложения денег в банк. В связи с этим возникает необходимость определения требуемого уровня прибыльности (ТУП), который обеспечит экономическую заинтересованность в организации и эффективном функционировании хозяйствующего субъекта.

Требуемый уровень прибыльности – это ожидаемая минимальная величина прибыльности, при которой целесообразно создание и функционирование предприятия. Кроме того, она должна быть достаточной для того, чтобы компенсировать потери, обусловленные инфляцией, а также покрыть риски, связанные с созданием и функционированием предприятия. С учетом этого, требуемый уровень прибыльности можно определить по формуле:

$$\text{ТУП} = \text{БУП} + \text{ПР},$$

где БУП – безрисковый уровень прибыльности (%); ПР – плата за риск (%).

Следует заметить, что в нашей экономической практике рентабельность капитала не рассчитывается. Для оценки прибыльности предприятия используется показатель рентабельности производства, который рассчитывается как отношение прибыли предприятия к стоимости основных фондов и оборотных средств. Между тем переход к рыночной экономике требует применения принятых в мировой практике показателей.

Рентабельность капитала характеризует прибыльность активов предприятия и определяется по формуле:

$$R_k = \frac{\text{ЧП}}{A_{\text{бал}}} \cdot 100 \%,$$

где ЧП – чистая прибыль предприятия (млн р.); $A_{\text{бал}}$ – активы предприятия по балансу (млн р.).

Экономическая заинтересованность хозяйствующих субъектов обеспечивается чистой прибылью, остающейся в их распоряжении. Ее величина зависит как от внутренних, так и от внешних факторов. С одной стороны, чистая прибыль определяется массой прибыли, полученной предприятием, а следовательно, эффективностью его хозяйствования, а с другой, – системой налогообложения и тех отчислений и сборов, которые выплачиваются из чистой прибыли.

Таким образом, чистая прибыль, механизм ее распределения и использования обеспечивают экономическую заинтересованность предприятий в эффективном хозяйствовании.

Принцип экономической ответственности означает, что хозяйствующий субъект несет по своим обязательствам текущую или имущественную ответственность.

Развитие коммерческого расчета и всех его принципов является важнейшим направлением трансформации нашей экономики. Во-первых, создание всех условий для экономической заинтересованности позволит привлечь в бизнес тысячи новых субъектов. В Беларуси пока создано около 30 тыс. малых предприятий, а должно быть по нормам развитых стран (одно предприятие на 25 жителей страны) около 400 тыс.

Также остро стоит вопрос о реформировании крупных государственных предприятий путем внедрения в их экономическую деятельность коммерческого расчета.

Для функционирования коммерческого расчета нужно, чтобы государство предельно ограничило свое вмешательство в хозяйственную деятельность предприятий. Это, конечно, не означает, что оно вообще не должно вмешиваться в деятельность последних.

Под контролем государства должны быть главные цели работы предприятий, что позволяло бы избегать всяких лишних согласований. Потом нужна макроэкономическая стабилизация, предсказуемые правила игры. Речь идет о контроле за инфляцией, денежным предложением, совершенствованием ценообразования, налогообложением.

Для успешного функционирования коммерческого расчета необходимо наличие рынка труда, финансов, производственных фондов. Это все внешние факторы, которые предполагают институциональную деятельность государства для создания соответствующей конкурентной среды.

Не менее значительные усилия нужно приложить для того, чтобы расширить сферу влияния коммерческого расчета внутри предприятия на все структурные подразделения. Здесь важное место принадлежит вопросам оценки деятельности структурных подразделений и материального стимулирования их работников, так как они во многом определяют действенность хозрасчета предприятия.

Внутрипроизводственный хозрасчет является органической частью хозрасчета предприятия и охватывает систему экономических отношений структурных подразделений с предприятием и между собой, основанных на сопоставлении результатов и затрат с нормами и нормативами, использовании материальной заинтересованности и ответственности за результаты труда.

Что же общего, в чем отличие хозрасчета предприятия от внутрипроизводственного хозрасчета? Объединяет их то, что они имеют общие причины существования, у них единая цель, одни и те же принципы организации.

Однако организационно хозрасчет структурных подразделений существенно отличается от хозрасчета предприятия. Связано это с тем, что в отличие от предприятия цехи, участки, бригады, отделы и службы имеют весьма ограниченную оперативно-хозяйственную самостоятельность, не имеют права юридического лица, не вступают в прямые отношения с другими предприятиями, организациями, банками. В буквальном смысле этого слова применительно к структурным подразделениям нельзя говорить о самокупаемости затрат и самофинансировании.

На уровне подразделений во многих случаях прибыль вообще не планируется, не учитывается, а методы ее расчета по цехам весьма условные. В этих подразделениях речь идет главным образом о том, чтобы произвести сопоставление фактических затрат с плановыми, а также с нормативами по использованию производствен-

ных мощностей, материальных и трудовых ресурсов. Естественно, выполнение данных показателей по подразделениям должно обеспечить выполнение плана по прибыли в масштабах всего предприятия.

Построить действенную систему показателей оценки деятельности подразделений очень сложно: во-первых, структурным подразделениям целесообразно доводить те показатели, на которые они могут оказать прямое воздействие; во-вторых, эти показатели, не должны подвергаться влиянию факторов, не связанных с трудовыми усилиями коллектива; в-третьих, показатели должны учитывать функциональные обязанности подразделений, т. е. практически они разные для всех отделов и цехов.

Поэтому разработка таких показателей и учет их выполнения требуют большой трудоемкости и все равно носит формальный характер, и поэтому внутрипроизводственный хозрасчет на большинстве отечественных предприятиях не получил развития. Этим объясняется низкая экономическая эффективность и неповоротливость наших товаропроизводителей. Ответ кроется в реструктуризации наших крупных предприятий, в результате чего структурные подразделения получают экономическую самостоятельность, станут юридическими лицами со своим балансом и расчетным счетом. В таком случае будет возможность соблюсти все принципы коммерческого расчета и задействовать его в полную силу.

Необходимость реструктуризации диктуется еще и тем, что наши предприятия с линейно-функциональной структурой управления, а значит, с десятками структурных подразделений, чем-то напоминают дрейдноуты (броненосцы) начала XX века, которые были тихоходны и неповоротливы в маневре. Как писал В. Ойкен, «после отмирания порядка, присущего централизованно управляемой экономике, гигантские заводы остаются стоять подобно эрратическим валунам» т. е. валунам, перенесенным ледником на большие расстояния из пород, отсутствующих в местах их отложения.

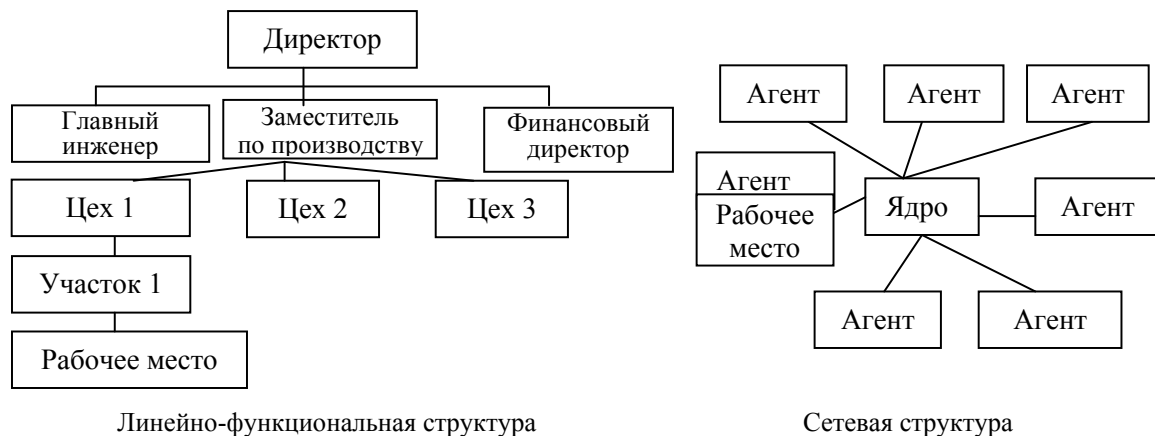


Рис. 1

Так, например, японская фирма «Хонда» выпускает каждую неделю новую марку мотоцикла, наш мотовелозавод с этим справляется за 5–7 лет. Такой цикл освоения новых моделей характерен для всех наших машиностроительных предприятий и определяется временем прохождения управленческой информации по линейно-функциональной системе управления, в то время как на Западе предприятия представляют собой холдинги с сетевой структурой. Посмотрим на рис. 1.

Из рисунка видно, что в самом идеальном случае управленческая команда от директора (центра распределения ресурсов) до рабочего места (центр внедрения инноваций) должна пройти 5–7 ступеней. В сетевой структуре холдинга управленческая команда пройдет 1 уровень. Отсюда становится понятна та высокая инновационная и инвестиционная гибкость и восприимчивость зарубежных предприятий в отличие от наших.

Так, например, на той же «Хонде» каждый работник в год подает около 10 предложений по улучшению технологий и 9 из них внедряются. На наших предприятиях внедряется только 1 из 10 предложений. То есть инновационная, а значит, и инвестиционная восприимчивость наших предприятий равно 10 %. Поэтому наши предприятия не могут представить в достаточном количестве реальных окупаемых бизнес-процессов, что, наряду с другими причинами, объясняет тот факт, что сбережения населения в валюте и рублях растут, но они не идут в инвестиции на наши предприятия.

Третьим серьезным основанием для проведения реструктуризации является то обстоятельство, что сетевая структура позволяет внедрить принцип Паретто в производственный процесс, который является стратегической составляющей конкурентоспособности лучших мировых фирм. Принцип Паретто, как известно, гласит, что 20 % усилий производителей обеспечивают 80 % облика изделия, т. е. формируют его конкурентные преимущества. Поэтому в развитых странах холдинги (ядра) концентрируют свои усилия на конструкторских научно-исследовательских, сборочных, испытательных работах, которые составляют 20 % по трудоемкости, но несут в себе то, что характеризует редкость потребительских качеств изделия и дает поэтому 80 % дохода от реализации изделия.

Кроме того, наши предприятия имеют 800–1000 % общезаводских расходов и не могут по этой причине быстро и дешево делать одноразовые и небольшие заказы по своей основной номенклатуре, а также выполнять заказы по изготовлению инструмента, оргоснастки, по механической, термической, гальванической обработке деталей и узлов со стороны и т. д.

Реструктуризация будет стоить больших организационных усилий и внимания. Но выигрыш получается огромный, и он заслуживает этих усилий.

Во-первых, теперь инструментальные цеха и другие подразделения реально смогут задействовать полностью свои мощности и получить значительную выручку со стороны.

Во-вторых, руководители малых предприятий смогут решать все свои проблемы сами, не отвлекая руководство холдинга от решения стратегических проблем, а это обычно крупные инвестиции и инновации.

В-третьих, будет упорядочена численность работников.

В-четвертых, малые предприятия, применив CALS-технологии, смогут успешно функционировать на мировом рынке.

В-пятых, будут четко видны узкие места холдинга, и будет легче их устранять.

В-шестых, так как число уровней управления в малых предприятиях 1–2 вместо 5–7 на крупном предприятии, возрастет гибкость управления в реальном масштабе времени.

В-седьмых, значительно повысится инновационная и инвестиционная восприимчивость как холдинга в целом, так и каждого мелкого предприятия.

Литература

1. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 44. – С. 342.
2. Производственный менеджмент /под ред. С.А. Пелиха. – Мн.: БГЭУ, 2003.
3. Шмален, Г. Основы и проблемы экономики предприятия /Г. Шмален. – М.: Финансы и статистика, 1997.

**КЛАССИЧЕСКИЕ МАТРИЧНЫЕ МОДЕЛИ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПЛАНИРОВАНИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОГО
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

А.А. Наумчик

*Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации», г. Гомель*

Б.В. Болончук

ЧУП «Гомельский завод торгового оборудования», Беларусь

Одним из важнейших этапов разработки плана стратегии развития диверсифицированного предприятия является выбор методики стратегического анализа и оценки альтернативных вариантов. Задача оценки заключается в выборе такой стратегии, которая обеспечивала бы максимальную эффективность работы предприятия в будущем.

Существует несколько простых и более сложных методологических подходов, позволяющих оценить стратегические альтернативы развития предприятия. Они могут использоваться отдельно или в определенной комбинации, в зависимости от поставленной задачи.

Выбор стратегии развития диверсифицированного предприятия основан на теории портфеля.

Родоначальником портфельной финансовой теории явился профессор экономики Гари Марковиц. Предлагаемая теория описывает методы формирования оптимального портфеля (optimal portfolio), наиболее предпочтительного из набора эффективных портфелей, позволяющих максимизировать ожидаемую доходность инвестиций при определенном, приемлемом уровне риска [4, с. 66].

Работа Г. Марковица позволила количественно измерить не только доходность и риск отдельных активов, а и их влияние на риск всего портфеля. Подбирая соответствующую комбинацию активов, теория позволяет обеспечить доходность портфеля, сравнимую с доходностью составляющих его активов, добиться существенного снижения риска. Предполагается, что портфель должен включать инвестиции с различными уровнями дохода и риска. Теория позволяет создать такой набор инвестиций, который обеспечивает текущий и перспективный доходы, составляются варианты эффективных портфелей инвестиций, из которых выбирается оптимальный.

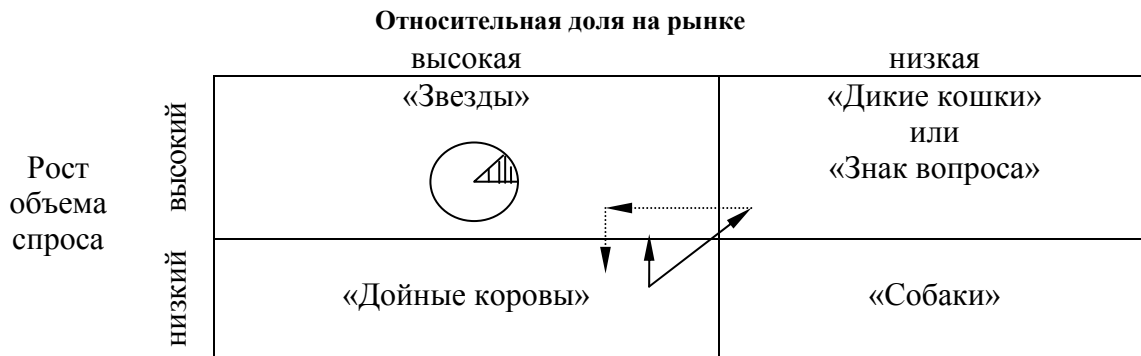
Основным недостатком применения данного метода для выбора стратегии сложнодиверсифицированного промышленного предприятия является использование в процессе исследования только двух параметров – ожидаемой доходности и меры риска. Что не позволяет в полной мере оценить стратегическую значимость каждого вида бизнеса сложнодиверсифицированного предприятия, учесть влияние всех факторов внешней и внутренней среды предприятия в условиях неопределенности, определить направления дальнейшего стратегического развития предприятия.

Развитием финансовой теории портфеля Г. Марковица явились матричные методы оценки диверсифицированных портфелей.

Портфельный анализ, как один из специальных методов прогнозирования, представляет собой сочетание количественного (с помощью математических средств) анализа с экспертными оценками. Количественный подход используется в части представления тенденций развития видов бизнеса с помощью определенной модели. Однако оценка факторов, оказывающих влияние на результаты бизнеса, проводится с помощью экспертных методов.

Различия методов портфельного анализа состоят в подходах к оценке конкурентных позиций стратегических бизнес-единиц и привлекательности рынка. Наиболее известны модели, предложенные Бостонской консультационной группой (портфельная матрица БКГ) и консультационной фирмой «МакКинзи» (экран бизнеса), которые достаточно подробно описаны в литературе по стратегическому менеджменту [1, 2, 3].

Первая матрица портфеля БКГ, получившая широкое распространение, представляет собой четыре квадранта (рис. 1).



Матрицу строят с использованием в качестве осей прогнозируемых темпа роста отрасли и относительной доли на рынке. Каждый вид бизнеса фигурирует в виде круга в матрице из четырех ячеек, причем площадь каждого круга соответствует ожидаемым объемам продаж продукта в стоимостном выражении, штриховкой показана доля предприятия в общем объеме продаж. Рядом можно записать дополнительную информацию: ожидаемый удельный вес данного вида бизнеса в объеме продаж и сумме прибылей диверсифицированного предприятия. В результате получится диаграмма разброса, которая позволит получить достаточно полное представление о делах предприятия [1, с. 87].

Матрица дает возможность определить, какой вид бизнеса предприятия занимает ведущие позиции по сравнению с конкурентами, какова динамика его рынков, позволяет произвести предварительное распределение стратегических финансовых ресурсов между видами бизнеса.

Применение матрицы БКГ дает возможность оценить (табл. 1):

- 1) конкурентоспособность и привлекательность отрасли;
- 2) потребности в финансировании;
- 3) потенциал прибыльности (рентабельности);
- 4) направление дальнейшей деятельности.

Таблица 1

Характеристика квадрантов портфельной матрицы БКГ

Критерии	«Дикие кошки»	«Звезды»	«Дойные коровы»	«Собаки»
Конкурентоспособность вида бизнеса	низкая	высокая	высокая	низкая
Привлекательность отрасли	высокая	высокая	средняя	низкая

Окончание табл. 1

Критерии	«Дикие кошки»	«Звезды»	«Дойные коровы»	«Собаки»
Уровень конкуренции	растущий высокий	растущий	стабильный	стабильный высокий
Потребность в финансировании	высокая	высокая	низкая	низкая
Потенциал прибыльности (рентабельности)	низкий	высокий	высокий	низкий
Стратегия	атакующая или отступления	атакующая	оборонительная	оборонительная или отступления
Направление дальнейшей деятельности	Интенсификация усилий на рынке /или / уход с него	Увеличение или поддержание доли на рынке, создание отличительных преимуществ продукции	Сохранение существующего положения на рынке, оказание финансовой поддержки развивающимся видам бизнеса	Ослабление усилий на рынке / или / ликвидация
Возможное изменение положения в портфеле диверсифицированного предприятия	Агрессивная стратегия инвестирования, атакующая конкурентная стратегия	→ Снижение темпов развития отрасли	→ Усиление конкуренции, значительное снижение темпов развития отрасли	→

Основная ценность матрицы BCG «рост – доля» состоит в том, что она заостряет внимание на особенностях движения наличности и инвестирования на предприятиях различных типов и на том, как финансовые ресурсы можно распределять между видами бизнеса с целью оптимизации отдачи от портфеля предприятия в целом. Матрица достаточно проста и удобна в применении.

Матрица портфеля, предложенная BCG, является существенным вкладом в инструментарий разработчика стратегии диверсифицированного предприятия, представляет собой крупный шаг вперед в понимании финансовых аспектов стратегии предприятия, отражает финансовое взаимодействие в рамках портфеля предприятия, поясняет, почему могут различаться приоритеты в распределении ресурсов между отдельными видами бизнеса. Она также обеспечивает хорошую основу для стратегий расширения или отказа от некоторых видов бизнеса.

Однако, по нашему мнению, матрица имеет и ряд недостатков аналитического характера. Простота модели чрезмерно упрощает и управленческие решения, принимаемые по результатам анализа. Используемое ограниченное число параметров не в состоянии объективно отразить сложную структуру диверсифицированного предприятия. В модели используются прогнозируемые темпы роста отрасли и относительной доли на рынке, которые могут быть получены только в результате экстраполяции прежних результатов деятельности, что в условиях изменчивости внешней среды не будет соответствовать ситуации функционирования предприятия в будущем.

Следует отметить, что показатель рост объема спроса может быть ненадежным измерителем перспектив отрасли, также его недостатком является отсутствие четко определенных пограничных значений. Так, многие виды бизнеса функционируют на рынках со средним темпом роста и располагают относительной долей на рынке, которую нельзя считать ни высокой, ни низкой и которая является средней или промежуточной.

Относительная доля на рынке, то есть отношение доли данного предприятия к доле крупнейшего конкурента на рынке соответствующей отрасли, также может не отражать истинной картины положения на рынке. При большом количестве конкурентов и отсутствии ярко выраженного лидера отрасли, малая доля анализируемого вида бизнеса может дать хороший относительный показатель.

Альтернативный подход, позволяющий избежать некоторых недостатков матрицы BCG «рост – доля», был предложен General Electric при содействии консультационной фирмы McKinsey and Company. Попытка GE проанализировать свой весьма диверсифицированный портфель привела к построению матрицы из девяти ячеек, основанной на двух измерениях – долговременной привлекательности отрасли и сильных сторон/конкурентоспособности предприятия. Для их оценки используется множество показателей. Позиция вида бизнеса на рынке определяется с помощью факторов, отражающих существенные элементы внутренней и внешней среды, сильные и слабые стороны, возможности и опасности.

Таким образом, оценка стратегий диверсифицированного предприятия на основе подхода McKinsey может приводиться по следующей схеме (рис. 2) с использованием предлагаемой нами системы показателей (табл. 2).



Рис. 2. Оценка стратегий диверсифицированного предприятия

Таблица 2

**Система показателей для оценки текущего состояния
диверсифицированного предприятия**

Параметры оценки	Факторы
<i>Анализ текущей стратегии диверсифицированного предприятия</i>	
Масштабы диверсификации	Количество видов бизнеса в портфеле предприятия; доля каждого вида бизнеса в общем объеме выручки
Характер диверсификации	Качественная характеристика (родственная, неродственная, комбинированная)
Географический охват рынков	Удельный вес отгруженной продукции по рынкам: внутренний, в страны СНГ (в том числе РФ), в страны, не входящие в СНГ; удельный вес экспортируемой продукции в общем объеме производства
Приоритетность направлений развития предприятия	Процент капитальных вложений в каждый вид бизнеса в предыдущем периоде
<i>Анализ привлекательности отраслей</i>	
Привлекательность каждой отрасли	Прогнозируемые темпы роста отрасли
	Уровень конкуренции в отрасли (количество сильных конкурентов)
	Степень освоенности рынка
	Среднеотраслевой уровень рентабельности
	Наличие межотраслевого стратегического и ресурсного соответствия
	Фаза жизненного цикла отрасли
	Сезонность спроса на продукцию
	Степень влияния поставщиков
	Степень влияния политических факторов
	Степень влияния юридических ограничений
	Наличие существенных барьеров для входа и выхода
Неопределенность будущего отрасли и предпринимательский риск	
Сравнительная привлекательность отраслей	Итоговые рейтинги по отраслям
Общая привлекательность всех отраслей	Величина средней арифметической взвешенной итоговых рейтинговых оценок по отраслям

Параметры оценки	Факторы
<i>Анализ конкурентоспособности каждого вида бизнеса</i>	
Конкурентоспособность каждого вида бизнеса	Относительная доля рынка (отношение доли рынка вида бизнеса к доле рынка основного конкурента в данной отрасли)
	Показатель конкурентоспособности по экономическим параметрам
	Показатель конкурентоспособности по потребительским (качественным) параметрам
	Издержки производства в сравнении с основным конкурентом
	Степень влияния на поставщиков
	Степень воздействия потребителей
	Рентабельность вида бизнеса
	Наличие стратегического соответствия с другими видами бизнеса предприятия
	Доля технологически новой и/или инновационной продукции в общем объеме производства
	Чувствительность к товарам-заменителям
	Популярность и репутация имени и брендов
Доля расходов на рекламу, маркетинговые исследования, сервисное обслуживание в себестоимости продукции в сравнении с основным конкурентом	
<i>Оценка эффективности каждого вида бизнеса и предприятия в целом</i>	
Показатели эффективности за предыдущий период	Динамика объемов производства
	Динамика рентабельности продукции
	Динамика удельного веса каждого вида бизнеса в выручке предприятия
	Окупаемость инвестиций
Тенденции развития	Прогнозируемый рост объемов производства, рентабельности продукции
	Период времени, на который сформирован портфель заказов

Преимущество данной модели над моделью БКГ заключается в учёте наибольшего количества значимых факторов внутренней и внешней среды предприятия, однако в применении данной модели существуют ограничения, к которым можно отнести отсутствие конкретных рекомендаций по поведению на том или ином рынке, а также возможность субъективной, искажённой оценки предприятием своей продукции. Относительность этих факторов особо ощутима при сравнении различных предприятий и отраслей. Матрица фирмы General Electric определяет деловое влияние предприятия (конкурентоспособность) как сильное, среднее или слабое; оценивает привлекательность отрасли производства как высокую, среднюю или низкую.

Аналогично модели BCG, многокритериальная модель МакКинзи предлагает определенные стратегические руководства по инвестициям, ликвидации товаров, стратегиям выборочного роста, финансовой эксплуатации. Однако она не может дать подлинных ориентиров в конкретных ситуациях, возникающих при реализации стратегии диверсифицированного предприятия; максимум того, что можно получить на основе анализа матрицы *GE*, – это представление об общей стратегической позиции, которую надлежит занять: агрессивная экспансия, укрепление и защита, ликвидация или отказ от единицы. Хотя такие рекомендации ценны с общих позиций управления портфелем, они игнорируют проблему стратегической координации деятельности взаимосвязанных видов бизнеса сложнодиверсифицированного предприятия, а также вопрос о том, какие специфические конкурентные подходы и стратегические меры следует осуществить на уровне хозяйственной единицы.

Литература

1. Ансофф, И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. /науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко /И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Ефремов, В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. – М.: Изд-во «Финпресс», 2001. – 240 с.
3. Томпсон – мл. Артур А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – 12-е изд.: пер. с англ. /Артур А. Томпсон – мл., А.Дж. Стрикленд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
4. Фабозци Ф. Управление инвестициями: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М; 2000. – XXVIII. – 932 с. – (Серия «Университетский учебник»).

ПЕРЕСТРОЙКА: ДВАДЦАТЬ ЛЕТ СПУСТЯ

Н.И. Егоренков

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет им. П.О. Сухого», Республика Беларусь*

*Люди всегда были и всегда будут глупенькими
жертвами обмана и самообмана в политике,
пока они не научатся за любыми нравственными,
религиозными, политическими, социальными
фразами, заявлениями, обещаниями разыскивать
интересы тех или иных классов*

В.И. Ленин

Начатая решением мартовского пленума ЦК КПСС 1985 г. перестройка советской экономики окончилась выбором приватизации в качестве основного средства повышения ее эффективности. В итоге перестройки Советский Союз развалился и исчез с политической карты мира, а в бывших советских республиках разразился системный экономический кризис. Наиболее пострадали от перестройки крупные республики (Россия, Украина, Казахстан).

Например, в России ВВП, а также ее доля в мировом ВВП, упали более чем в 2 раза. Основой экспорта стали нефть, нефтепродукты, газ, на долю которых приходится более половины экспорта страны. Экспорт машин и оборудования не превышает 10 %. За чертой бедности оказалось 30 % населения. Ежегодно численность населения сокращается на 0,5 млн человек. Средняя продолжительность жизни населения сократилась на 10 лет, а у мужчин стала ниже пенсионного возраста. Среднедушевые доходы десятипроцентной группы богатых и бедных различаются более

чем в 14 раз (в 1990 г. – в 4,4 раза). Доля продовольственного импорта России превышает (по общепринятым в мире критериям) критическую величину. Основная цель приватизации (поиск эффективного собственника) не достигнута. Россия – самая богатая по природным ресурсам страна в мире. Фантастически высокие в настоящее время цены на нефть и газ на мировом рынке позволяют ей сводить концы с концами. Но уровень производства 1990 г. до сих пор так и не достигнут. По индексу развития человеческого потенциала она сейчас занимает 57-е место. Ученые-экономисты отмечают, что *«страна в основном еще держится за счет потенциала, который был создан до 1991 года»*. Оценивая результаты российских реформ, лауреат Нобелевской премии по экономике Дж. Стиглиц пришел к выводу, что *«признание незаконности приватизации 90-х гг., являющейся корнем имущественного неравенства в России, – совершенно необходимое условие»*. По мнению Д. Саймса, бывшего советника президента США Р. Никсона, *«этому печальному событию в российской истории, поименованному “приватизация”, нужно поставить памятник как жертвам войны или холокоста»*. Директор Института экономики РАН Л. Абалкин результаты реформ оценивает как *«учиненный погром экономики»*. Как отмечает Е. Примаков, *«В России на базе приватизации государственной собственности сложился олигархический капитализм, представители которого заняли контрольные позиции не только в экономике, но и в политике»*. Социологи называют этот процесс архаизацией, а некоторые ученые – варваризацией.

Еще хуже результаты приватизационных реформ в Украине и в Казахстане.

Вопросы: *«Был ли распад СССР неизбежным или его развалили насильственно?»*, *«Является ли приватизация государственной собственности научно обоснованным инструментом для повышения эффективности экономики?»* волнуют всех, кому небезразлично будущее, так как, не ответив на них, невозможно выбрать курс развития, гарантирующий неповторение ошибок прошлого.

Участники Вискулевских соглашений, а также их сторонники, утверждают, что распад СССР был неизбежен, что это крах марксистско-ленинской теории.

Их противники считают, что *«в силу целого ряда объективных и субъективных причин социалистическое строительство было насильственно прервано и потерпело временное поражение»*, что к разрушению СССР привели *«ошибки при строительстве социализма и попытки решить их капиталистическими методами, предательство части государственно-партийного аппарата, курс на приватизацию»* (Программа КПБ). Аналогичное утверждение содержится в Программе КПрФ. В ней говорится о том, что *«советские люди осознавали необходимость перемен – потребность в обновлении социализма»*, что *«кризис, поразивший советское общество, в значительной степени был обусловлен кризисом партии»*, а кризис партии был обусловлен тем, что в ней изначально *«сложились два течения, между которыми шла непрекращающаяся борьба»*. В конечном счете, кризис в КПСС и распад СССР связывается с тем, что *«стремление передовых слоев общества провести давно назревшие в стране реформы... обманным путем было использовано разложившимся и бездарным руководством страны в антинародных, антигосударственных целях»*, а *«за предательство партии, за разрушение нашего Отечества личную ответственность несут Горбачев и Яковлев, Ельцин и Шеварнадзе»*. Главная причина перерождения партийной верхушки усматривается в *«погоне за численностью партийных рядов»*, в *«отсутствии механизма систематической сменяемости и омоложения руководящих кадров»*.

В Программах коммунистических партий конкретизируются субъективные факторы, а объективные факторы, хотя и называются («было допущено упрощение социалистической идеи», не удалось «реально, на деле обобществить производство», был взят за образец «устаревший тип производительных сил», осуществлялось «некритическое копирование ранней модели западного общества в области производства и потребления», «был в значительной степени деформирован один из главных принципов социализма “От каждого – по способностям, каждому – по труду”»), но фактически не расшифровываются.

Следует отметить, что не только среди коммунистов, но и во всем обществе широко распространено мнение, что в развале СССР виновато «высшее руководство КПСС», что «СССР развалили росчерком пера три подписанта в Вискулях».

Есть, конечно, и попытки разобраться в объективных причинах случившегося. Так, в 2002 году первый секретарь ЦК КПБ В. Н. Захарченко (газета «Мы и время». – № 11. – С. 3) писал о том, что «в качестве главной причины контрреволюции в документах коммунистических организаций республики утвердился постулат о предательстве руководства КПСС. Этот подход устраивал всех, так как давал возможность отсекал от себя всякую причастность к тому, что произошло, рассматривать эти события как какую-то случайность, как отдельный акт, совершенный группой отщепенцев, и, соответственно, как нечто легко исправимое в самом ближайшем будущем, причем ценой незначительных усилий за счет опять же верхушечного переворота. А ведь мы должны задуматься над тем, что ... ни одно из вновь возникших государств СНГ не оккупировано внешними врагами. Практически власть везде в руках тех, кто родился, рос и воспитывался при советском строе. Но они этот строй на дух не переносят. Причем власть эта поддерживается значительными социальными силами. По этой причине списывать август 1991 года только на счет Горбачевых, Яковлевых, Ельциных, Шеварнадзе, Шущкевичей и компании является величайшей глупостью, так как дезориентирует нас самих. Эти персонажи вызревали в среде уже сформировавшихся внутри социалистического государства антисоциалистических социальных групп и были выразителями интересов выдвинувших их групп. Да и сами события августа 1991 года стали лишь завершающим актом смены политической власти. На протяжении 1987–1990 годов наряду с устранением преград перед возрождением буржуазии в нашей стране... осуществлялась передача власти ее представителям. По сути, к августовским событиям отстранение от власти трудящихся... было завершено. Оставался только последний шаг – публичная огласка этого факта. Она была произведена 21 августа, а затем подтверждена 8 декабря 1991 года, через ... обнародование договора о роспуске Советского Союза. Все это происходило при полном попустительстве... Высших законодательных органов..., которые принимаемыми законодательными актами и бездействием в отношении явных преступлений последовательно закрепляли “новый экономический порядок”».

К этому следует добавить, что в марте 1991 года в референдуме, который должен был ответить на вопрос «быть или не быть» Советскому Союзу, отказались участвовать шесть республик (Литва, Латвия, Эстония, Грузия, Армения, Молдова). Объявили о независимости прибалтийские республики. За независимость Украины на референдуме проголосовало 90 % ее граждан. Верховный Совет БССР принял декларацию о государственном суверенитете, которой в августе 1991 года был придан статус конституционного закона. А Вискулевские документы были ратифицированы Верховными Советами многих республик, в том числе БССР.

Какие же объективные причины способствовали возрождению буржуазии, когда они возникли, почему последовательно закрепляли буржуазные отношения Верховные Советы? Почему это эпохальное событие произошло совершенно буднично – не было массовых протестов, в том числе коммунистов (а ведь коммунистов было более 15 миллионов, в одной БССР – более 600 тысяч)?

Очевидно, что необходимо искать объективные причины, способствовавшие разрушению СССР. А искать их следует в производственных отношениях, определяемых отношениями собственности. Так сегодня думают многие ученые.

Чтобы далеко не ходить за примерам, обратимся к монографии академика – секретаря Отделения гуманитарных наук и искусств, директора Института экономики Национальной академии наук Беларуси П.Г. Никитенко «Модель устойчивого развития социально-экономического развития Беларуси» (2000 г.).

Академик тоже признает, что в СССР «системный кризис был обусловлен причинами объективными и субъективными». Перечисляя отрицательные черты советской экономики, он пишет о том, что «предпосылками дезинтеграции стали изъяны экономического и политического устройства бывшего Союза, близорукость и догматизм его руководства в проведении внутренней и внешней политики». Подчеркивает, что «действующая социально-экономическая модель называлась по форме социалистической, но никогда по содержанию такой не была». Академик задается вопросом «чем была характерна эта система» и отвечает на него следующим образом. «Сегодня все больше осознается как факт, что... человек рассматривался... как “винтик”...или вообще безликая масса – народ, от имени которого политики действуют, формируют не культ личности человека, а культ должности, культ чиновника. Должность... в условиях государственной собственности являлась средством, позволяющим присваивать (по сути «капитализировать») результаты труда других членов общества» (кстати, в Программе КПРФ также вскользь отмечается, что «широкие слои трудящихся не чувствовали себя собственниками результатов своего труда»).

Говоря классовым языком, академик считает, что причиной системного кризиса, приведшего к разрушению СССР, явилась бюрократическая буржуазия. Но возникает вопрос, каким образом государственная собственность могла ее породить?

Собственность характеризуется тремя основными правами: владения, распоряжения-управления и пользования. Главными для статуса хозяина являются два первых права. Очевидно, что для реализации социалистических производственных отношений необходимо не только равное право владения, но и равное право распоряжения-управления, то есть демократическое распоряжение-управление государственной собственностью. Именно в этом случае государственная собственность становится общественной. Если же трудящиеся лишены права непосредственного распоряжения-управления государственной собственностью, если ею распоряжается узкий слой чиновников (номенклатура), тогда она по праву распоряжения-управления является частной собственностью – высшим типом буржуазной собственности. Она превращается в частную собственность чиновников, а чиновники – в бюрократическую буржуазию. При этом общее право владения становится пустой формальностью (хозяином является тот, кто распоряжается-управляет собственностью).

Еще Энгельс в «Анти-Дюринге» писал о том, что «современное государство, какова бы ни была его форма, есть по своей сути... совокупный капиталист. Чем больше производительных сил возьмет оно в свою собственность, тем полнее будет его превращение в совокупного капиталиста... Рабочие останутся наемными

рабочими, пролетариями. Капиталистические отношения не уничтожаются, а доводятся до крайности, до высшей точки... Государственная собственность на производительные силы не разрешает конфликта, но содержит в себе формальное средство, возможность его разрешения».

Именно такой вариант возник в России в 1917–1920 годах, когда была национализирована собственность и установилась однопартийная система. При слабо развитом товарно-денежном хозяйстве эта форма собственности является неустойчивой. Совокупному распорядителю приходится постоянно бороться как с предпринимательской буржуазией, так и с самоуправлением трудящихся. Но пониманию сути новых производственных отношений помешал экономический кризис, связанный с тем, что большевики решили сразу же приступить к немедленному построению коммунизма, переходу к прямому продуктообмену. В программе РКП (б), принятой на VIII съезде в 1919 г., говорилось о необходимости «неуклонно продолжать замену торговли планомерным, организованным в общегосударственном масштабе распределением продуктов», о том, что «РКП стремится к проведению ряда мер, расширяющих область безденежного расчета и подготавливающих уничтожение денег». Началось массовое недовольство крестьян и рабочих, вспыхнули восстания, возникла угроза потери большевиками власти. Ленин понял, что «забежали слишком далеко вперед», открыто признал ошибку и в короткий срок разработал «новую экономическую политику» (НЭП). Кризис был ликвидирован, за 4–5 лет разоренная мировой и гражданской войнами страна совершила чудо – достигла довоенного объема производства.

Сущностью НЭП был вовсе не возврат к частной собственности, не кооперация мелких собственников, в том числе крестьян (земля была в государственной собственности!), как некоторые считают, а «расширение самостоятельности и инициативы... предприятий в деле распоряжения финансовыми средствами и материальными ресурсами», перевод их на «коммерческий расчет», «допущение сдачи в аренду частным лицам, кооперативам, артелям и товариществам государственных предприятий». Это был переход сначала к «своеобразному государственному капитализму», который «не соответствует обычному понятию государственного капитализма», а затем «к государственному регулированию торговли и денежного обращения», к «поголовному кооперированию населения».

Сначала Ленин считал, что НЭП является отступлением, окольным путем в строительстве социализма, обусловленным низким уровнем развития производительных сил России. Но, мучительно анализируя «опыт миллионов», он постепенно пришел к выводу, что «только... на почве коммерческого расчета можно строить хозяйство», что «строй цивилизованных кооператоров при общественной собственности на землю, при классовой победе пролетариата над буржуазией – это есть строй социализма». Это, по словам Ленина, было такое «изменение, которого Маркс лично предвидеть не мог, но которое осознать можно только на почве философии и политики марксизма». К сожалению, пришедшие ему на смену руководители страны не поняли, что НЭП был не только признанием преждевременности ликвидации товарно-денежных отношений, но и средством борьбы с бюрократизмом, обусловленным монополизацией партийным аппаратом права распоряжения государственной собственностью. Ленин понимал, что бюрократизм способен задушить ростки социализма («Вся работа всех хозорганов страдает у нас больше всего бюрократизмом. Коммунисты стали бюрократами. Если что нас погубит, то это...») и указывал путь его лик-

видации («Бороться с бюрократизмом ... до полной победы над ним можно лишь тогда, когда все население будет участвовать в управлении»).

Разработанная нами нелинейная экономическая теория (Вопросы экономики. – 2005. – № 38. – С. 41–47) подтверждает правоту Ленина. Согласно ей среднеразвитое товарно-денежное хозяйство описывается уравнением состояния кубического типа

$$\left(p + \frac{a}{V^2}\right)(V - b) = MT, \quad (1)$$

где b – объем средств производства; V – объем выпуска-продажи всех, а $(V - b)$ – потребительских товаров; M – масса, а T – скорость обращения денег; $\left(p + \frac{a}{V^2}\right)$ – цена потребительских товаров; $\frac{a}{V^2}(V - b)$ – прибавочная стоимость. Следовательно, товарно-денежное хозяйство может существовать в трех стационарных состояниях: в двух равновесных (фазы) (В – буржуазное общество и С – социализм) и в одном неравновесном (переходном между ними) состоянии (рис. 1).

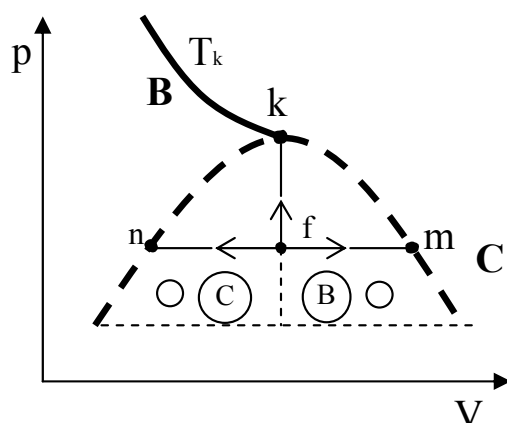


Рис. 1. Фазовая диаграмма товарно-денежного хозяйства

Левая часть переходного состояния – диктатура буржуазии, правая часть – диктатура пролетариата, а разделяющая их область – конвергенция укладов (устойчивая – линия T_k , неустойчивая – линия $f-k$). Из уравнения следует, что при увеличении V и T фаза В переходит в фазу С. Путь Ленина к социализму – линия $f-m$. Наследники Ленина по партии не поняли всей глубины его мыслей. Со второй половины 20-х годов начинается демонтаж НЭП и возврат к попытке построению социализма как нетоварного экономического уклада. Однако реальная жизнь властно требовала сохранения товарно-денежных отношений, и советские руководители вынуждены были признать это. Сталин в работе «Экономические проблемы социализма в СССР» писал о том, что «Наше товарное производство представляет собой не обычное товарное производство, а товарное производство особого рода...». Товарный характер производства при социализме связывался им с незрелостью кооперативно-колхозной собственности. Путь Сталина – линия $f-k$.

Таким образом, начало буржуазного перерождения партийно-государственного аппарата, формирования бюрократической буржуазии в СССР следует отодвинуть

в 1928–1930 годы, когда ликвидировали НЭП и отказались от дальнейшей разработки ленинского плана построения «кооперативного» социализма. С учением Ленина произошло то, что, как говорил Ленин, «не раз бывало в истории с учениями революционных мыслителей и вождей угнетенных классов в их борьбе за освобождение. Угнетающие классы при жизни великих революционеров платили им постоянными преследованиями, встречая их учение самой дикой злобой, самой бешеной ненавистью, самым бесшабашным походом лжи и клеветы. После их смерти делаются попытки превратить их в безвредные иконы, так сказать, канонизировать их, предоставить известную славу их имени для «утешения» угнетенных классов и для одурачения их, выхолащивая содержание революционного учения, притупляя его революционное острие, опошляя его. Забывают, оттирают, искажают революционную сторону учения, его революционную душу. Выдвигают на первый план, прославляют то, что приемлемо или что кажется приемлемым для буржуазии...».

Но почему, несмотря на отказ от ленинского плана построения социализма и начавшееся буржуазное перерождение партийного руководства, СССР за короткий срок превратился в мощную державу? Причиной «советского экономического чуда» был не гений Сталина, а национализация средств производства, природных и финансовых ресурсов в 1917 г. и рожденный революцией трудовой энтузиазм.

Известно, что чем крупнее производственная собственность, тем выше ее экономический потенциал. В результате победы Октябрьской революции возникла страна с самым крупным в мире экономическим потенциалом. Даже командной экономике со всеми ее недостатками оказалось под силу создать на его базе мощный народно-хозяйственный комплекс, обеспечивший существенное повышение уровня жизни народа. Однако энтузиазм трудящихся постепенно угас, система управления экономикой узким кругом чиновников начала исчерпывать свои возможности, а напряженность их работы возрастать. Перед ними остро встал вопрос: либо поделиться правом распоряжения-управления государственной собственностью с народом, либо приватизировать собственность, то есть перейти из разряда временных распорядителей, отвечающих за эффективность ее использования и постоянно опасаящихся за свои должности, в разряд независимых от народа ее владельцев. Конечно, ими был выбран второй вариант. Советская бюрократическая буржуазия («совбуры», как говорил Ленин), выбрав в качестве инструмента реформирования экономики приватизацию, осуществила свою мечту – стала частными владельцами «заводов, земель, пароходов».

Является ли этот переворот прогрессивным для страны? Нет, не является, так как раздробление государственной собственности разрушает экономический потенциал страны, противоречит многовековой тенденции в развитии экономики – укрупнению средств производства, концентрации капитала. Это шаг назад в развитии национальной экономики (линия $f-n$). Его неизбежным следствием является системный экономический кризис. Почему же национальная буржуазия выступила против национальных интересов? Ей стали тесны национальные рамки. Крупный частный капитал интернационален, он не имеет отечества. Возникшая в результате приватизации олигархическая собственность позволяет получать прибыль, активно участвуя в развернувшихся ныне процессах глобализации – укрупнения собственности в мировом масштабе (например, путем создания транснациональных корпораций, в условиях которых разобщенным трудящимся из разных стран труднее отстаивать свои права). В этом плане интересы буржуазии во всех странах совпадают. Именно поэтому приватизация не только активно поддерживается, но и усиленно навязывается

развивающимся странам международными структурами, в том числе МВФ. Именно поэтому рекомендации этих структур, за спиной которых маячат транснациональные корпорации, находят не только понимание, но и активную поддержку у буржуазии этих стран. Приватизация – это средство укрупнения олигархической собственности. С этих позиций совершенный буржуазией переворот можно рассматривать как революцию, открывающую перед ней новые возможности, то есть как прогрессивное для нее явление.

Очевидно, что условием ликвидации бюрократической буржуазии является демократизация распоряжения-управления государственной собственностью. Это можно осуществить, используя принципы *долевого* финансового и оперативного лизинга (аренды, товарного кредита), предоставления государственного имущества товаропроизводителям на условиях срочности, платности и возвратности. Долевой лизинг – эффективное средство преодоления отчуждения трудящихся от государственной собственности. Он не разрушает крупные предприятия, ликвидирует наемный труд, превращает трудящихся в хозяев на производстве, а государственную собственность – в общественную собственность. Он обеспечивает экономическую независимость человека – основу всех человеческих свобод.

Таким образом, разрушение СССР связано с приватизацией государственной собственности (общая по праву владения собственность является связующим государством элементом) и осуществлено бюрократической буржуазией, но неизбежности в его распаде не было (путь Сталина тоже вел к социализму, хотя был полный страданий путь развития – путь борьбы с предпринимательской буржуазией, а также с самоуправлением трудящихся) (линия *f-k*).

Сыграли ли существенную роль в распаде СССР предавшие социалистические идеалы партийные и государственные руководители, в том числе депутаты Верховных Советов? Да, сыграли. Известно, что в случае перехода нелинейной системы (а общество именно такой системой и является) в неустойчивое состояние решающую роль может сыграть *случайное*, в том числе *ничтожное по силе воздействия* событие. Оно может толкнуть систему на тот или иной путь.

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Селицкий В.С.

*Гомельский областной Совет народных депутатов,
Республика Беларусь*

Двадцатый век завершился тектоническими сдвигами в геополитической картине мира. Исчезли крупные государственные образования (СССР, Югославия, Чехословакия) и межгосударственные союзы. Возникают и проектируются новые международные организации, призванные доминировать наряду с самыми сильными традиционными системами – государствами в разных областях человеческой деятельности – политической, военной, экономической, духовной и т. д. Все эти процессы наполнены драматизмом как обычных войн, так и новых (скрытых, вялотекущих, экономических, бесконтактных, «бархатных» и «цветных»). В результате перемен происходит распад и трансформация одних систем и усиление других. По сути дела человеческая цивилизация вступила в период формирования общемирового хозяйства с единым рынком, в основу которого положены правила, выработанные небольшой группой сильных государств, прикрывающих интересы могущественных кор-

пораций. Уже в настоящее время среди 100 крупнейших экономик мира 51 является корпорацией и только 49 – государствами (в соответствии с сопоставлением объемов продаж в корпорациях и размерами ВВП в государствах) [1].

Эти и другие обстоятельства определяют совершенно иные правила поведения и взаимодействия не только государств, но и территориальных образований, предприятий и организаций. По сути дела они вынуждены вести борьбу за выживание.

В международной конкуренции, отличающейся от прошлых времен особой агрессивностью, отсутствием моральных императивов, наличием изоциренного инструментария, приобретением черт войны на уничтожение, побеждает тот, кто на первое место ставит организацию современного адаптирующегося управления. Подтверждением этому являются постоянно меняющиеся, но неизменно эффективные, школы управления – американская, японская и западноевропейская (в первую очередь, германская).

Это касается прежде всего социально-экономических систем – сложных образований, осуществляющих производство товаров и услуг с целью удовлетворения потребностей общества и индивидуумов. Такие системы могут быть различного назначения и размера, вплоть до масштабов целого государства. Причем необходимо отметить, что социально-экономические системы отличаются от других. Это – сверхсложные, упорядоченные, самоуправляемые, целостные множества экономических и социальных отношений, объединенные общими целями.

Социально-экономическая система имеет самую высокую подвижность и уязвимость. Это вызвано:

- множественностью действующих факторов;
- большим числом противоречий, детерминируемых интересами коллективов и индивидуумов;
- высокой динамикой процессов;
- агрессивностью среды, создаваемой системами-конкурентами;
- дестабилизирующими факторами, вызванными конфликтами, различными взглядами и новациями;
- значительной информационной нагрузкой и тенденцией к ее увеличению;
- дефицитом ресурсов и возможностей при достижении целей;
- нарастанием энтропийных процессов и сложностью управления.

В социально-экономических системах очень непросто построить стабильное взаимодействие элементов. Главной помехой являются люди с их переменными, противоречивыми интересами, сложной психологией и мотивацией. Управление должно это учитывать постоянно, в т. ч. специфичными силовыми методами принудительно согласовывать интересы и поведение сотрудников, основываясь на легитимном принуждении.

На постсоветском пространстве, а так же в ряде других стран, трансформационные процессы (трансформация как некоторый скачкообразный этап развития, характеризующий перерождение системы) приняли форму затяжного кризиса. А неудачи, как известно, часто реанимируют возврат к старому. По нашему мнению, это явилось следствием, прежде всего, низкого качества управления как государствами, так и его отдельными подсистемами и элементами. Среди них можно выделить следующие:

- переход к новой парадигме общественного развития революционным (шоковым), а не эволюционным путем;
- асимметричность общественных процессов;

- высокая скорость разрушения старых систем и низкая скорость создания новых с большей эффективностью;
- недостаточный уровень знаний у руководителей-реформаторов о содержании реальных процессов рыночной экономики;
- внедрение устаревших, контрпродуктивных моделей других стран при игнорировании собственных национальных особенностей, традиций и исторического опыта (например, осуществление невиданной в истории индустриальной модернизации в довоенные годы на базе мобилизационного менеджмента, беспрецедентный перевод экономики на военные нужды в годы Великой Отечественной войны и победа в ней, ускоренное послевоенное восстановление, освоение перспективных направлений оборонного научно-технического процесса: создание атомного оружия и подводного флота, реактивной авиации, ракетно-космических систем, вычислительной и радиолокационной техники и т. д.);
- значительный объем внешнего вмешательства в выработку стратегии и тактики системных изменений на базе интересов стран-конкурентов;
- ориентация на сомнительные футуристические прогнозы и сценарии ряда западных авторов;
- активное использование технологий манипуляции общественным сознанием;
- возникновение новых угроз и рисков существования общества, в т. ч. сознательно организованных конфликтов и противоречий внутри государственных систем;
- игнорирование научных выводов и положений теорий: систем, катастроф, социологии конфликтов и т. д.

Общие требования к процессам управления сложными социально-экономическими системами включают:

- возможность управления в любых ситуациях, в т. ч. чрезвычайных;
- гибкость, что подразумевает смену форм и методов управления в зависимости от изменений внешней и внутренней среды;
- непрерывность, что означает постоянный анализ и оценку управленческой информации и периодическое осуществление управляющих воздействий;
- оперативность, т. е. высокую скорость реагирования на изменения;
- эффективность или экономичность всего процесса управления;
- гуманность или отношение к любому человеку как к Личности (для которой работа не должна быть каторгой, а общение с руководителем издевательством).

Управление социально-экономическими системами в условиях трансформации – сложная, противоречивая и малоизученная проблема. Из теории известно, что устойчивая система, достигающая своих целей, должна обладать свойствами самоуправления и самонастраиваемости. Причем первоочередное значение приобретают те информационные сигналы (независимо от их источника), которые информируют об опасности разрушения и шансах на выживание.

Из большого числа проблем остановимся лишь на некоторых. В синергетике существует закон, согласно которому открытая для обмена ресурсами (энергией, материалами, информацией и т. д.) система развивается, чередуя хаос и порядок, а закрытая обречена на гибель. Открытая система подчинена внешнему воздействию и управляется внешней средой, то есть настраивается через адаптацию к меняющимся условиям. Но это все – атрибуты так называемых естественных систем.

Социально-экономические системы являются искусственными, трансцендентального происхождения. Границы у них условны. Любая социальная система является открытой, но со своими особенностями. Она должна быть хорошо управляемой, в т. ч. обеспечивать собственную безопасность. Парадокс расхождения с законом

синергетики заключается в том, что жизнеспособность искусственной системы тем выше, чем она более замкнута, закрыта, чем более ограничены ее связи с внешней средой. Поэтому для эффективного управления системой необходимо стремиться к ее замкнутости. Это не предполагает ее изолированность (отделение, оторванность от среды), что часто путают при характеристике открытости-закрытости систем.

Могилевский В.Д. отмечает, что «... наиболее эффективным способом разрушения противостоящей (конкурирующей) системы является ее дестабилизация, т. е. нарушение устойчивости ... система становится неуправляемой ... разрушается путем потери целостности» [2]. При этом надо заметить, что перед внешними воздействиями инструменты управления системой бывают бессильны. В качестве примера для социально-экономических систем можно привести: угрозы сильных государств, втягивание в конфликты, гонку вооружений, экономическую блокаду, воздействие СМИ и т. п.

Этот же автор отмечает: «Конструируя систему, позаботьтесь о достижении ее замкнутости, даже если вашей целью является ее воздействие на большое пространство среды. Отсутствие границ не гарантирует наличие хороших связей со средой, но размывает систему и делает ее плохо управляемой. Кроме того, в этом случае можно быть уверенным в появлении неконтролируемых информационных каналов, способствующих утечке конфиденциальной информации».

Внешние центры силы разрабатывают сценарии разрушения и подчинения других систем. Здесь используется активно принцип малых воздействий или возмущений, которые складываются через мультипликационный эффект в большую разрушительную силу для целостности системы. По сути дела, для систем искусственно создаются дополнительные точки и области бифуркаций, в которых может резко измениться траектория развития.

Важное значение для критических ситуаций в системе имеет появление и накопление внутренних свободных, «непристроенных» потенциалов. Они являются источниками диспропорций и понижения устойчивости. То есть, лишние звенья и элементы должны своевременно убираться. И еще один существенный момент. Система наиболее чувствительна к разрушениям в верхних уровнях иерархии. Это вызвано наличием там самой большой неопределенности.

Таким образом, успешное функционирование социально-экономических систем базируется не только на эффективном целедостижении, высокой адаптируемости к изменениям внешней и внутренней среды, но и на обеспечении безопасности существования. Все это хорошо демонстрируют США, которые несмотря на констатацию открытости нельзя никак признать открытой системой.

На современном этапе для успешного решения проблем управления социально-экономическими системами необходимо решать ряд следующих задач.

Осуществление модернизации управления на основе использования современных, высокоэффективных технологий исходя из собственных, прежде всего, национальных интересов. В системах с нарушением целостности и реальными угрозами для их безопасности необходимо восстановить процесс управления движением к прогрессу.

Опыт преуспевающих корпораций показывает, что в основу управления кладутся инновационные концепции и стратегии, обеспечивающие успех в конкурентной борьбе. Отечественные товаропроизводящие предприятия (за исключением крупных монополистов) по-прежнему находятся в сфере патерналистской политики государства. Они плохо адаптируются к современной конкуренции и работают по административно-командным правилам и процедурам. Им не хватает жесткого

прагматизма и самостоятельности. Современная конкуренция – рациональный процесс, хорошо просчитанный, великолепно организованный и всесторонне подстрахованный от рисков.

Процесс адаптации управления к новым условиям необходимо осуществлять через изменение структуры системы. Это – самый сильный момент адаптации и самый уязвимый элемент системы, через который теряется устойчивость. По оценке некоторых известных специалистов по управлению структура на предприятии должна коренным образом изменяться максимум через пять лет. Необходимо вводить в структуру временные элементы и подсистемы, которые распускаются после достижения цели.

Анализ стадий управления социально-экономическими системами показывает, что в настоящее время наиболее слабым звеном является стратегия предприятия. Высшие руководители не понимают принципов и практики стратегического управления и по сути дела в большей степени, чем низовые звенья, не выполняют свои функции. Стратегия часто подменяется тактикой, а до подчиненных доводится разрозненная информация, не позволяющая определить общую стратегическую цель и задачи по ее достижению.

Необходимо создавать надежное информационное снабжение системы, в т. ч. через постоянный диалог высших руководителей с подчиненными. Этим обеспечивается высокий синергизм на выходе.

В организациях так же должен быть налажен процесс непрерывного обучения персонала как источника новых знаний и пополнения информационных ресурсов системы. При подборе сотрудников необходимо выявлять способности к обучаемости.

На протяжении многих лет отечественные предприятия не могут внедрить системный подход в управлении. Для этого требуется специальная научная, организационная, техническая и педагогическая подготовка персонала. В общем виде системный анализ должен включать следующие составляющие: 1) анализ проблем; 2) определение системы; 3) анализ структуры системы; 4) формирование целей; 5) декомпозицию цели и выявление потребностей в ресурсах; 6) оценку наличия ресурсов и композицию целей; 7) прогноз и анализ будущего; 8) оценку целей и средств; 9) выбор вариантов; 10) диагноз существующей системы; 11) построение комплексной программы развития; 12) проектирование организации.

К сожалению, на практике, в т. ч. в госуправлении, произошла подмена системного подхода процессом периодического проведения одних и тех же мероприятий. Это не всегда нужное повторение считается системным руководством.

В социально-экономических системах актуализируется внедрение весьма результативных достижений маркетинга. Он предоставляет реальные возможности для достижения конкурентных преимуществ. Комплекс маркетинга должен быть включен в структуры управления и получить приоритетный статус.

Серьезная перестройка должна быть осуществлена в работе с персоналом. Управленческие команды, собранные по принципу личной преданности высшему руководителю, обслуживающие его характер, а не реальные проблемы, необходимо упразднить. Пора переходить от принципов субординации к принципам координации. Руководитель должен все больше приобретать черты консультанта для подчиненных, основываясь на знаниях, лидерских и харизматических потенциях. Команды должны формироваться из активно взаимодействующих профессионалов.

Эффективное использование индивидуальных как природных, так и приобретенных особенностей и преимуществ каждого члена команды предполагает пересмотр подсистем мотивации человека. Особенно важна стимуляция креативности.

В основу мотивации должны быть положены принципы разнообразия и, как отмечено выше, индивидуальных предпочтений. Это касается также команд и групп в целом, объединенных общими интересами.

Актуальной проблемой является ликвидация милитаристского стиля управления. Его изъянами являются высокая категоричность мнений руководителя, постоянные угрозы, повышенная секретность, утаивание важной информации от подчиненных, нереальные задачи, постоянный дефицит времени и ресурсов для их решения, непомерное завышение требований и т. д. Отсюда – приписки, неверные оценки, фантастические «результаты», безынициативность и апатия персонала, искажение всех реальных процессов.

Такое управление, исходя из современных представлений, является имитацией. Существует необходимость в усилении внимания руководителей к анализу обратных связей в системах управления, так и в приобретении ими устойчивой рефлексии (суждений о своих суждениях).

Серьезным изъяном отечественной практики является реординация-переподчинение и подмена нижестоящих руководителей. Бесцеремонное вмешательство сверху в принятие решений нарушает нормальный режим управленческой деятельности. При этом, как правило, никто не отвечает за последствия.

Современное управление построено на выборе альтернатив. Для того, чтобы они появлялись, весь управленческий персонал должен участвовать в поиске оптимальных решений. Это возможно только при демократическом стиле управления и создании горизонтального типа структур.

С целью совершенствования управления необходимо:

- создание региональных консультативных центров по управлению;
- изучение опыта «молодых», недавно созданных, преуспевающих фирм, извлеченных от груза устаревшего управления;
- ранний отбор «харизматических» лидеров и подготовка их в специальных школах и учебных центрах бизнеса (в Европе их работает более 400);
- внедрение «Интернет»-технологий в управление и подготовку кадров.

При управлении любой системой необходимо соблюдать существующие в обществе традиции и правила, особенно те из них, которые воспринимаются персоналом как естественные. Они впитываются человеком вместе с формированием культуры и проявляются, оцениваются, соблюдаются автоматически.

По нашему мнению, сочетание разумного и успешного управления с мерами по безопасности гарантирует социально-экономической системе будущее.

Л и т е р а т у р а

1. Кочетков, Г.Б. Корпорация: американская модель /Г.Б. Кочетков, В.Б. Сулян. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.
2. Могилевский, В.Д. Методология систем: вербальный подход /В.Д. Могилевский. – М.: Изд-во «Экономика», 1999. – 251 с.

СЕКЦИЯ I. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

РОЛЬ ФИРМЫ В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

О.В. Алампиева

*Учреждение образования «Белорусский
государственный университет», г. Минск*

Как институт фирма имеет отличительные признаки. Прежде всего, фирма как система коллективного действия есть институциональная форма согласования индивидуальных и групповых интересов на началах права собственности на различные факторы производства, владельцы которых стремятся реализовать свои интересы. Это означает, что конфликт интересов в фирме разрешается на основе трансакций.

Все развитые государства имеют системы хозяйственного законодательства, основанные на принципах не только частного, но и публичного права. Задача законодательства состоит в определении легитимных границ и правил хозяйственной деятельности. Эта задача вытекает из тех ролей, которые фирмы играют в окружающей социально-экономической среде. Во-первых, как источник занятости и доходов для населения, как источник налоговых поступлений, как источник нагрузки на окружающую среду и местную инфраструктуру. Во-вторых, как источник мультипликативных эффектов, когда деятельность фирмы характеризуется сильными внешними экономическими, социальными и экологическими эффектами, которые не могут быть предметом частных контрактов, заключаемых с непосредственными контрагентами. Это означает, что фирма сначала де-факто, а в дальнейшем и де-юре становится субъектом публичного права, иначе говоря, носителем обязательств перед обществом. При этом фирма неизбежно становится не только объектом регулирования со стороны государства, но и ответственным соучастником управления экономическими и социальными процессами [1].

Фирма, с одной стороны, является объектом, который подвержен влиянию существующей институциональной среды, а, с другой стороны, она сама является субъектом, который изменяет данную институциональную среду.

Фирма как объект институциональных изменений выбирает между альтернативными моделями поведения, направлениями деятельности, которые в условиях сложившейся институциональной среды обеспечивают максимальную выгоду. Поэтому, если существующие формальные институты адекватны современным требованиям и позволяют фирме функционировать эффективно, частный бизнес в данной стране будет развиваться; если же нет – фирмы будут функционировать, но в рамках неформальных соглашений, в том числе уходить в «тень».

В переходной экономике фирма активно выступает и как субъект институциональных изменений. *Фирма как институциональный предприниматель* ориентирована на извлечение выгод от использования существующих правил, а также поиска и формирования новых правил игры. Институциональный предприниматель – субъект экономики, который ищет наиболее выгодные комбинации существующих

в обществе норм, или создает новые нормы с целью повышения эффективности своей деятельности [3, с. 143].

Конечно, отдельные мелкие и средние фирмы сами по себе не могут формировать институциональную среду и влиять на нее. Точнее, им принадлежит ключевая роль только в создании и изменении неформальных институтов, которые формируются в результате длительного взаимодействия между агентами. Но крупные фирмы, а также объединения предпринимателей (союзы, ассоциации, гильдии) – это агенты рыночной экономики, которым принадлежит ключевая роль и первичная инициатива в формировании формальных правил. Фирмы, объединяясь в ассоциации, составляют группы специальных интересов по изменению существующих правил, по которым они действуют. Они сами, через «финансируемых» ими депутатов и чиновников, активно формируют институциональную среду и наряду с государством являются основными институциональными предпринимателями в переходной экономике [3, с. 143].

Переходный период экономики сопровождается высокими транзакционными издержками. Малая скорость адаптации к возникшему новому для предприятия классу издержек стало одним из факторов упадка и кризиса, наблюдающихся в трансформационном цикле фирмы. Под *трансформационным циклом* понимается закономерная последовательность стадий трансформационного спада, возможной депрессии, оживления и подъема, в ходе которых протекает и завершается процесс адаптации фирмы при переходе от командной экономики к экономике с рыночными механизмами регулирования [2].

Институциональная среда фирмы сложилась сегодня таким образом, что фирма стала агентом нового бюрократического рынка. Из-за наличия асимметрии информации и оппортунистического поведения со стороны чиновников взаимодействие фирм и государства сопряжено с дополнительными транзакционными издержками.

Перспективы развития фирмы в рамках трансформационного цикла, потенциальные возможности ее успешной реструктуризации и превращения в полноценного агента зависят от двух аспектов. Во-первых, от того, насколько у фирмы достаточно запасов физического и человеческого капитала работников (развитие технологии, качество производственных фондов и работников), чтобы обеспечить рост конкурентоспособности своей продукции. Во-вторых, от того, насколько способна фирма вписаться в существующую институциональную среду. К. Гедди и В. Айкс называют подобный показатель термином «отношенческий капитал». Потенциал фирмы характеризует качество связей и отношений, имеющихся у фирмы с контрагентами и органами государственной власти [3, с. 141].

Таким образом, фирма играет активную роль в определении направления, интенсивности трансформации экономических институтов и в формировании институциональной среды рыночной экономики в целом. Из этого следует, что одним из важнейших направлений проведения хозяйственных реформ должно стать создание условий по формированию полноценного института фирмы.

Л и т е р а т у р а

1. Зотов, В.В. Институциональные проблемы функционирования и преобразования российской экономики /В.В. Зотов, В.Ф. Пресняков, В.О. Розенталь //Экономическая наука современной России. – 1999. – № 1(5). – С. 7–21.
2. Чеканский, А.Н. Микроэкономический механизм трансформационного цикла /А.Н. Чеканский. – М.: ТЕИС, 1998.
3. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) /под ред. д-ра экон. наук, проф. Р.М. Нуреева. – М., 2001.

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД НА ПРИМЕРЕ УКРАИНЫ

Е.Я. Базилинская

*Национальный университет «Киево-Могилянская академия»,
г. Киев, Украина*

Монетарная политика в любой стране влияет на экономическую деятельность и благосостояние населения. Инструменты монетарной политики наиболее эффективно и оперативно реализуют функции регулирования экономического цикла, предупреждения и преодоления спада производства. Переходный период является новым как для стран, что непосредственно его переживают, так и для стран, которые стараются им помочь. Значительные темпы инфляции, спад в производстве и высокий уровень безработицы, которые имели место в странах с переходной экономикой, послужили причиной пересмотра целей денежно-кредитной политики и значимости инструментов, которые использовались.

После продолжительного спада в 90-х годах уже пятый год Украина демонстрирует позитивную динамику экономического развития. По темпам роста всего комплекса экономических показателей в 2000–2004 гг. Украина вошла в группу стран, которые сегодня лидируют в мире. Среднегодовые темпы роста ВВП стран Центральной Европы и Балтии, ранее лидировавших, за данный период составили 3,3 %, тогда как в Украине – 7,4 %.

Вместе с тем для экономики Украины характерно сегодня монетарное ограничение реального сектора экономики. С 1990 по 2003 г. доля наличных денег в Украине увеличилась больше чем вдвое – с 15 до 36 %, а уровень монетизации снизился больше чем в два раза – с 80 до 31 %. В развитых странах доля наличных денег в составе общей денежной массы не превышает 10 %, уровень монетизации составляет приблизительно 60 %.

Следует также указать на значительно больший, чем в других странах, объем оборота наличной иностранной валюты в Украине. По некоторым классификациям, Украину можно отнести к странам с полуофициально признанной долларизацией, несмотря на законодательно установленную обязательность осуществления всех внутренних расчетов исключительно в национальной валюте. Объемы неучтенной долларовой денежной наличности в собственности украинских граждан точно определить нельзя, но большинство экспертов оценивают её в 12–15 млрд долл. США. Наверное, лишь в России этот показатель еще больше – четверть всех наличных долларов в мире, около 100 млрд. Эксперты отмечают, что 200 млрд долл., находясь за границей, дают США доход в 10 млрд долл. ежегодно. За счет долларизации Украина «дарит» США 1 млрд долл. эмиссионного дохода. Таким образом, для Украины имеющиеся на ее территории 12 млрд долл. США (по наиболее низкой оценке) – это свыше 60 млрд грн., что почти вдвое больше, чем наличность в национальной денежной единице (31,3 млрд грн.).

Неэффективным является и действие денежного мультипликатора, поскольку банковская система Украины весьма слабая и роль банковских кредитов по сравнению с периодом планового управления уменьшилась. В 1992 г. процент суммы кредитов к ВВП составлял 53,5 %; в 1993 г. – 27,4 %; в 1994 г. – 12,9 %; в 1995 г. – 7,8 %. В 2003 г. доля банковских кредитов в общем экономическом обороте выросла, но не составляет и половины этого показателя за 1992 год. В еврозоне банковские кредиты достигают 265 % ВВП.

Объемы банковского кредитования в Украине ограничиваются многими причинами, одна из которых – размеры совокупного капитала украинской банковской системы – 2 млрд долл. (5 % от ВВП, тогда как в Германии – 14 %). Капитализация всей украинской банковской системы приблизительно равняется капитализации наибольшего банка Польши; в 2000 г. капитал «Citygroup» (США) составлял 54,4 млрд долл., «Mizubo Financial Group» (Япония) – 50,5 млрд долл.

В дополнение ко всему, денежная наличность в национальной валюте во всех странах обслуживает как официальный, так и неофициальный экономический оборот. Учитывая размер теневого сектора экономики Украины, который некоторыми исследователями оценивается в 60–70 % ВВП, значительно уменьшается правомерность сопоставлений статистических показателей украинской экономики переходного периода с экономикой развитых стран.

Таким образом, реалии переходного периода продемонстрировали, что неоклассическая экономическая теория, модели и подходы к монетарной политике, эффективные для стран с развитой экономикой, не всегда пригодны для прямого применения в странах с переходной экономикой, где имеет место широкомасштабное использование неденежных средств платежа и замещения национальной валюты (долларизация экономики). Становится понятным, что в денежно-кредитной сфере стран с переходной экономикой действует ряд факторов, которые не учитывались в начале реформ.

В условиях, когда финансовые рынки и банковская система развиты недостаточно, только процентными ставками невозможно объяснить колебания скорости обращения денег в экономике. В странах с переходной экономикой наблюдается феномен замещения валюты. Уровень долларизации – один из основных факторов, который влияет на колебания скорости обращения денег. Если уровень долларизации экономики высокий, национальная валюта становится непривлекательной для экономических субъектов и скорость обращения денег в экономике увеличивается. При мягкой денежно-кредитной политике это приводит к инфляционным толчкам. Поэтому очень важно применять денежно-кредитную политику, которая отвечает экономическому положению страны и направлена на достижение страной экономического благосостояния.

Мировой опыт осуществления успешной денежно-кредитной политики, которая способствует экономическому росту в условиях несбалансированной экономики, указывает на необходимость регулирования процентных ставок, расширения денежного предложения с целью обеспечения роста инвестиций и производства. Проанализировав мировой и отечественный опыт современной экономической политики, можно сделать вывод, что приоритетными для стран с переходной экономикой остаются задачи выхода экономики из кризиса: поддержка устойчивого экономического роста, сокращение неплатежей, оживление инвестиционной активности, нормализация функционирования финансового и бюджетного секторов и т. п. При этом задачами монетарной политики стран с переходной экономикой должны быть: дальнейшее повышение покупательной способности национальной валюты; возрастание уровня монетизации экономики и улучшение структуры денежной массы; расширение сферы безналичного обращения на основе постепенного внедрения системы электронных платежей; применение эффективных стимулов роста денежных вкладов населения; увеличение объемов золотовалютных резервов.

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА О ПРИНЯТИИ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПАРЛАМЕНТОМ

А.М. Бондарева

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

В концепциях, условно объединенных в теорию общественного выбора, содержится информация, весьма актуальная для трансформирующихся сообществ.

В отличие от вполне простых мотиваций, которыми руководствуются потребители и фирма, а именно: выбор наилучшей комбинации благ или максимизация прибыли, формулировка целей и ход принятия решений обществом (государством) более сложны и в целом могут быть описаны следующей схемой.

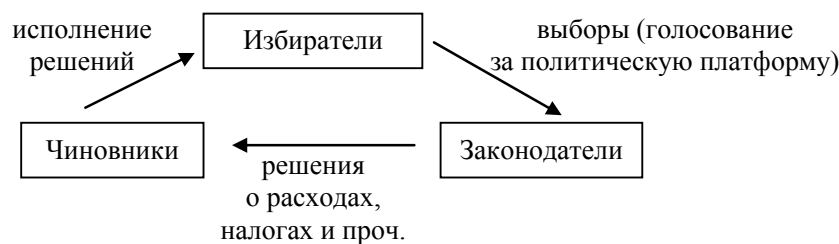


Рис. 1. Схема принятия решений обществом (государством)

Избиратели, чиновники, законодатели пытаются максимизировать свое благосостояние. Инструмент голосования (выборы) для избирателей – способ воплощения своих предпочтений. Деятельность законодателей и чиновников может быть сопряжена с общественным благополучием и отражать запросы избирателей, а может преследовать предельно узкие цели. Наибольшую выгоду получает общество, которое создало систему управления, действующую как *laissez faire* (невидимая рука), где частные интересы могут получить признание общества.

Современная теория общественного выбора пытается объяснить, как люди завершают процесс распределения ресурсов при заданной системе целей национального хозяйства, в какой степени государство учитывает предпочтения избирателей. Исследование механизма прямой (непосредственной) демократии Джеймсом Бьюкеноном, использование при этом маржинального анализа и описания свойств «общественных благ», позволило ему сформулировать некоторые принципы. Во-первых, при создании «общественных благ» ценовые ориентиры не действуют, возможно политическое принятие решений, голосование. Во-вторых, если затраты на общественные блага распределяются пропорционально получаемым выгодам, то количество общественных благ будет оптимально. В-третьих, если выгоды от потребления общественных благ распределяются не пропорционально, а затраты – пропорционально, то имеется тенденция тратить на общественные программы меньше оптимальных сумм. В-четвертых, если все получают одинаковые выгоды, а затраты не равны, то существует тенденция тратить на общественные программы больше оптимальных сумм.

Представительная демократия содержит в себе еще большие сложности принятия политических решений. Кеннет Эрроу исследовал ситуацию парадокса голосования такую, когда устройство многопартийной парламентской системы не обеспечивает принятие политического решения. В ходе голосования в парламенте возможна ситуация, когда формируются только отдельные предпочтения коалиций, но нет коллективного решения, нет целевой функции. Логичный выход из ситуации парадокса – сговор коалиций, одновременно являющийся важнейшей проблемой голосо-

вания в парламенте. Суммарная стоимость принятия решений в сговоре – отрицательна, то есть обществу не выгодно принимать их, но парламент их примет, так как частные интересы группировок и коалиций соблюдены. В результате сговора в парламенте происходит изменение структуры общественного богатства, возникают перераспределительные эффекты. Если учитывать экономический потенциал, которым распоряжается правительство и его регулирующие возможности, то сила таких эффектов значительна.

В идеальном случае, когда возможно единодушное решение, не возникает распределительных эффектов в пользу групп населения, чьи интересы выражают парламентские группировки, выигравшие в ходе голосования. Во всех иных случаях такие эффекты возникают в ущерб проигравшим голосование. Способ общественного выбора, при котором устраняются недостатки голосования большинством голосов и одновременно отсутствует консенсус, был описан Вальфредо Парето. По его мнению, благосостояние общества достигает максимума, а распределение ресурсов становится оптимальным тогда, когда любое изменение этого распределения может только ухудшить благосостояние хотя бы одного субъекта экономической системы. Сформулируем критерий роста общественного благосостояния: движение в сторону оптимума возможно лишь при таком перемещении ресурсов, которое увеличивает благосостояние по крайней мере одного человека, не нанося ущерба никому другому. Попытка усовершенствовать критерий Парето обнаруживается в работах Дж. Хикса и Н. Калдора. В соответствии с критерием принятия решений Хикса–Калдора к решениям, удовлетворяющим критерию Парето, могут быть добавлены и другие, принятые большинством голосов, но не все, а лишь те, которые вызывают рост благосостояния победившего большинства, который превышает по величине потери проигравшего меньшинства. Образующаяся разница имеет две части: увеличение доходов выигравшего большинства и компенсация потерь проигравшего меньшинства.

Для стран с переходной экономикой формирование системы парламентаризма – важнейший приоритет. Однако трансформирующиеся сообщества не должны испытывать иллюзию, что утверждение многопартийной парламентской системы автоматически оптимизирует выбор целей. Лишь восприятие упомянутых нами особенностей парламентаризма как объективных, при глубоком их познании, позволит внедрить парламентское принятие решений как институт рыночной экономики.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОПЛАТЫ ТРУДА И ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

И.Н. Гурова, Н.А. Алексеенко

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Среди множества проблем, с которыми столкнулась Республика Беларусь при проведении радикальных рыночных преобразований, особое значение приобрели те, которые связаны с изменением уровня и качества жизни населения. В первую очередь это связано с адаптацией экономики в целом и социальной политики в частности к новым условиям их функционирования.

Наиболее общей количественной оценкой экономического развития страны и роста благосостояния людей являются доходы, представляющие собой вознагражде-

ние, которое получается людьми и их объединениями со стороны общества и его институтов, согласно их делам, поступкам, характеру жизнедеятельности.

Доходы населения в соотношении с потребительскими ценами являются ключевыми факторами для определения уровня жизни населения. Период становления рыночных отношений в экономике республики внес существенное изменение в динамику и структуру цен и доходов населения.

За тринадцать лет в ходе современных реформ реальные денежные доходы по сравнению с 1990 г. увеличились на 57 %, а реальная заработная плата на 37 % соответственно. Что касается индекса потребительских цен, то здесь наметилась устойчивая тенденция к его снижению. Рост денежных доходов сопровождался повышением их покупательной способности. Так, если в 1995 г. на величину среднедушевого располагаемого денежного дохода в республике можно было приобрести 30 килограмм говядины, то в 2003 г. – 54 килограмма, свинины – соответственно 22 и 52 килограмма, молока – 270 литров и 352 литра, масла животного – 18 и 36 килограмма.

Хотя представленная динамика реальных денежных доходов достаточно показательна, однако ее анализ частично характеризует результаты социально-экономической политики в рамках исследуемого временного отрезка. Переход к качественным оценкам уровня жизни населения страны предполагает исследование, прежде всего, структуры денежных доходов, в которой, начиная с 1990 г. происходят существенные перекосы.

Доля оплаты труда в структуре денежных доходов упала с 73,1 до 46,9 %, что означает снижение ее стимулирующей роли, причем обесценивание труда прослеживается из года в год, тогда как в экономически развитых странах оплата труда остается главным источником доходов населения.

Для экономики Республики Беларусь, в которой свыше 50 % населения являются наемными работниками, такой удельный вес свидетельствует о том, что основная занятость перестает быть главным источником жизнеобеспечения людей. Кроме того, это приводит к существенному сокращению базы налогообложения и отчислений во внебюджетные фонды, поскольку вторичные и другие формы занятости зачастую нигде не фиксируются и, следовательно, не могут облагаться налогом.

В то же время доходы от собственности и предпринимательской деятельности значительно выросли – с 10,7 до 35,4 %. Их доля в Республике Беларусь выше, чем во многих развитых странах, что не соответствует соотношению частной и других форм занятости.

Экономическая реформа коренным образом изменила в республике систему дифференциации доходов населения. Монопольное положение большинства отечественных предприятий предопределяет, с одной стороны, возможности давления на цены производимой продукции, с другой стороны, поддержание такого уровня заработной платы, который превосходит средний по стране в два-три раза. Что же касается бюджетных организаций и учреждений, то они оказались в тяжелом положении: во-первых, из-за регулирующей оплаты труда государственной тарифной сетки и, во-вторых, из-за ограничения их финансирования.

В современных условиях развития национальной экономики произошли существенные изменения не только в получаемых населением доходах (увеличение их многообразия, усложнение структуры), но и явно проявилась тенденция к трансформации социальной структуры. Основная часть прироста общих денежных доходов сосредоточивается у богатого слоя при весьма значительном росте доли доходов у населения, живущего ниже черты бедности. Налицо нарастание процессов социальной дезинтеграции, которое трактуется социологами как распад или исчезновение

общих социальных ценностей, общей социальной организации, институтов, норм и чувства общих интересов.

Что касается масштабов бедности, то официальная статистика располагает следующими данными: в 1995 г. из общей численности населения Республики Беларусь 38,4 % имели среднедушевыми доходы ниже черты бедности, в 2000 г. – 41,9 %, а в 2003 г. – 27,1 %. Следовательно, почти треть населения страны не имеют ресурсов для обеспечения жизнедеятельности и сохранения своего здоровья.

Назревшая реформа в области трудовых отношений и социальной защиты населения потребовали активной законотворческой деятельности в указанных направлениях, приоритетными целями которой являются повышение уровня и качества жизни населения. Эта приоритетность определяется тем, что эффективность социальных реформ во многом обусловлена достижением положительных результатов уже в ходе их осуществления. В данном контексте временной фактор выступает в качестве важнейшего критерия целесообразности реализации социальных проектов.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001–2005 гг. предусматривается довести среднемесячную заработную плату работников народного хозяйства до уровня эквивалентного – 250 долл. США, а размер тарифной ставки первого разряда, применяемой для оплаты труда работников, финансируемых из бюджета, до 120 % бюджета прожиточного минимума. При этом намечается улучшение соотношения среднемесячной заработной платы и минимального потребительского бюджета.

Таким образом, прогнозируемые показатели повышения качества и уровня жизни населения Республики Беларусь обоснованы и реально выполнимы. Основной принцип реализации экономики, обращенной к человеку, должен быть воплощен путем социальной справедливости посредством сочетания достойного минимума доходов с необходимой его дифференциацией. Поэтому социальная составляющая любой программы реформ – не дополнение к ней, а ее неотъемлемая часть.

РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ВОЗРОЖДЕНИЯ БЕЛОРУССКОГО СЕЛА

С.П. Гурская

*Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации», г. Гомель*

Проблема развития села является одной из главной в социально-экономическом развитии и укреплении безопасности Республики Беларусь. В сельских регионах, которые занимают около 90 % территории страны, проживает около 30 % населения (2,8 млн человек).

Одним из приоритетных направлений в развитии социальной сферы села является улучшение бытового и торгового обслуживания сельского населения. Значительная роль в решении этой задачи отводится потребительской кооперации, которая в настоящее время обслуживает 4,1 млн человек, или 41,5 % населения страны, в том числе все сельское население. При этом основной деятельностью ее является кооперативная торговля.

Торговое обслуживание населения обеспечивают 11,2 тыс. кооперативных магазинов или 45,3 % от общего количества магазинов по стране, при этом 8,6 тыс. магазинов находится в сельской местности, что составляет 83,5 % торговых объектов всех форм собственности, расположенных в сельских населенных пунктах. Кроме

того, в малых населенных пунктах, где отсутствует стационарная сеть (а это 9,6 тыс. поселений), торговое обслуживание осуществляют 383 автомагазина.

В свете вышеизложенного предполагается активное участие потребительской кооперации в реализации важных государственных социально-экономических программ. Прежде всего, это обеспечение качественных параметров обслуживания на основе утвержденной Правительством системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения [1]. В области торгового обслуживания определены два социальных стандарта: *нормативы обеспеченности населения (в расчете на 1000 жителей) торговой площадью – 260 м² и посадочными местами в общедоступной сети предприятий общественного питания – не менее 15.*

Фактическая обеспеченность торговыми площадями на 01.01.2005 г. составила по республике 279,5 м² (или 107,9 % от норматива), в том числе по кооперативной торговле 255,8 м². Для сравнения отметим, что в экономически развитых странах этот показатель составляет 1500–2000 м² на 1000 жителей.

Поэтому развитие розничной торговой сети кооперативной торговли должно осуществляться по двум направлениям: использование различных форм торгового обслуживания и типов магазинов, а также сочетание сети мелких, средних и крупных торговых объектов. Наряду с общеизвестными типами магазинов, которые используются в торговой практике (универмаги, супермаркеты, минимаркеты), планируется введение в 2005 г. в г. Минске гипермаркета торговой площадью 9,5 тыс. кв. м. с годовым товарооборотом в 2006 г. 100,5 млрд рублей. Начиная с 2006 г. в г. Бресте, Гомеле, Гродно запланировано строительство еще трех гипермаркетов (торговой площадью 6 тыс. кв. м) с ежегодным товарооборотом 200 млн рублей.

Кроме того, предусматривается активное участие потребительской кооперации в реализации Государственной программы возрождения и развития села [2]. В соответствии с ней торгово-закупочные объекты потребительской кооперации должны стать составляющей социальной инфраструктуры новых типов сельских поселков – агрогородков.

В целях восстановления и повышения роли потребительской кооперации в удовлетворении потребностей сельского населения в товарах и услугах предусматривается:

- увеличение ежегодного объема розничной торговли не менее чем на 6 %, в первую очередь посредством выездной торговли, доставки товаров на дом и роста объемов их продаж;

- полный охват сельских населенных пунктов приемозаготовительной сетью путем увеличения к 2010 г. количества приемозаготовительных пунктов потребительской кооперации в 1,7 раза и числа разъездных заготовителей в 6,7 раза;

- повсеместный переход на систему заказов сельскохозяйственной продукции в крестьянских (фермерских), личных подсобных хозяйствах и сельскохозяйственных организациях на основе договоров;

- организация снабжения личных подсобных хозяйств населения семенами растений, саженцами плодовых деревьев, пестицидами, минеральными удобрениями, пленкой, тарой, молодняком скота и птицы и т. д.; продажа этих товаров по предварительным заказам сельских жителей;

- премирование активных сдатчиков продукции сельских подворий, предоставление им скидок на приобретение ряда товаров, льготной оплаты услуг при обработке приусадебных участков;

– выделение владельцам личных подсобных хозяйств кредитов под сдаваемую сельскохозяйственную продукцию и сырье;

– передача пустующих или неэффективно используемых торговых помещений в аренду пайщикам, местным жителям, работникам потребкооперации, изъявившим желание осуществлять индивидуальную предпринимательскую деятельность.

На развитие торговли и общественного питания в сельской местности будет выделено 88,6 млрд рублей. Реализация намеченных мероприятий позволит возобновить работу магазинов в 800 населенных пунктах, дополнительно открыть 140 торговых объектов, провести реконструкцию и ремонт 210 магазинов с переводом их на новые формы обслуживания и в итоге сформировать устойчивую систему обеспечения сельских жителей товарами расширенного ассортимента, повысить качество торгового обслуживания. В сфере торговли и общественного питания предусматривается создать более 1 тыс. новых мест.

Участие потребительской кооперации в реализации государственных социальных программ позволит обеспечить достижение основного требования, предъявляемого к торговому обслуживанию сельского населения, – доведение товаров и услуг до каждого сельского населенного пункта, каждой семьи, каждого сельского покупателя.

Литература

1. О мерах по внедрению системы государственных стандартов по обслуживанию населения республики: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30.05.2003 г. № 724 //Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь от 11.06.2003 г. – № 64. – С. 83–91.
2. Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 гг. (проект) //НЭГ. – 2005. – 29 янв. – С. 1–16.

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

В.В. Ковалев

*Государственное учреждение высшего профессионального
образования «Белорусско-Российский университет», г. Могилев,
Республика Беларусь*

Практически все экспертные сообщества и группы независимо от их политических пристрастий и культурной принадлежности согласны с тем, что на рубеже нового столетия в мире происходят кардинальные изменения. В последнее десятилетие XX века возник ряд попыток осмыслить направление и масштаб происходящих изменений. За многообразием терминов, выплеснувшихся как на страницы научных (профессиональных) изданий, так и массовой прессы – «турбокапитализм», «постиндустриализм», «информационное», «технотронное», «компьютерное общество», «мировая деревня», «геоэкономика» – скрывается фундаментальная опасность любых теоретических осмыслений действительности: опасность выдать частные и исторически уходящие характеристики переходных процессов за сущность новой эпохи. Вместе с тем от правильного ответа на вопрос о сути происходящих макропроцессов зависит наша способность подготовиться к изменениям и приспособиться к ним.

Мы исходим из гипотезы, что глубинный механизм происходящих изменений связан со сменой модели развития. В основе новой модели и складывающейся в ее рамках мирохозяйственной кооперации, на наш взгляд, лежит новое качество инновационного процесса. Другими словами, именно формирование новой сферы произ-

водства – производства нововведений и превращение ее в ведущий хозяйственно-экономический и социокультурный уклад современного мирового развития как раз и задает основные направления изменений на рубеже нового столетия. На рубеже XXI века от экономики производства товаров и услуг массового спроса, определяющей контуры так называемой индустриальной эпохи, человечество переходит к экономике производства и расширенного воспроизводства нововведений.

Нововведения были всегда. История общества и его отдельных подсистем: хозяйственной, политической, образовательной – показывает, что именно возникновение технических, технологических и социокультурных новаций (новообразований) всегда подготавливало и обеспечивало переход отдельных процессов и общества в целом на качественно новый уровень развития. Практически всегда нововведение затрагивает вопросы технологии – то, как мы делаем нечто, существующий способ думать и делать. В 1911 году Й. Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития» выдвинул гипотезу, что производство и внедрение инноваций собственно и составляет специфический продукт деятельности «предпринимателя» и основу предпринимательской прибыли.

В 1962 году Д. Белл обратил внимание на то, что все большая часть добавленной стоимости в современном мире создается за счет инновационного процесса – от научного открытия и производства новых знаний до создания технологии и ее внедрения. Однако только в последней четверти XX века производство нововведений превратилось в самостоятельную сферу (отрасль) деятельности, в которой по оценкам экспертов уже сегодня создается 1/4 мирового продукта и от которой зависит успешность рыночной настройки всех остальных видов и форм деятельности. Вместе с тем следует подчеркнуть, что инновационный процесс не является и не может рассматриваться в технократической парадигме – ни в категориях научного поиска, ни тем более в рамках понятия «инженерного изобретения». Появление любого нововведения изменяет принятые способы думать и делать и, как следствие, меняет сознание и самоопределение больших масс людей. Изменение сознания людей, привычных и устоявшихся десятилетиями (а иногда и столетиями) способов делать – чрезвычайно инерционный и, в силу этого, длительный процесс. Если технико-технологическая часть инновационного процесса занимает от двенадцати до двадцати лет, то изменения в сознании, перестройка систем обучения и подготовки кадров, социальных систем, политических институтов, культурных норм могут растягиваться на тридцать-пятьдесят, а иногда и сто лет. Управление инновационным процессом в этом масштабе предполагает наличие комплекса гуманитарных технологий, без которых и вне которых само по себе научное открытие или техническое (инженерное) изобретение не обеспечивает ни создания, ни внедрения нововведения.

Следует добавить, что именно инновационное производство характеризуется наиболее высоким уровнем добавленной стоимости, а значит, и прибыли. Источником прибыли инновационного производства является так называемая технологическая рента. Вместе с тем из традиционных индустриальных сфер и секторов деятельности прибыль уходит. Это обусловлено несколькими обстоятельствами. Во-первых, возрастает конкуренция со стороны новых индустриальных стран (НИС), которые готовы производить товары и услуги массового спроса все более и более дешево. Во-вторых, выросли требования к соблюдению экологических ограничений и уровень отчислений на охрану и реабилитацию окружающей среды. В-третьих, возникли системные ограничения платежеспособного спроса, вызванные поляризацией доходов населения планеты и снижением эффективности макроэкономических мер стимулирования дополнительного спроса на массовые товары и услуги. И, нако-

нец, в четвертых, выросла доля интеллектуальных продуктов в себестоимости товаров индустриального производства.

Сегодня мы являемся свидетелями масштабной фрагментации некогда единого пространства СССР и глубокой деиндустриализации традиционных индустриальных отраслей. В то же время для нас очевидно, что перспективы развития страны в целом и ее отдельных территорий зависят от того, какое место в системе кооперации инновационного уклада и распределения сверхприбылей инновационной экономики займет Беларусь. Это одновременно задает очевидный геоэкономический приоритет для принятия текущих управленческих решений. Важными следует считать все те вопросы, которые повышают долю инновационного сектора в отечественных хозяйственно-экономической и социокультурной сферах, способствуют увеличению доли занятых в интеллектуалоемких отраслях производства и услуг, обеспечивают (поддерживают) образовательную и социальную мобильность населения.

Для того чтобы достичь подобной переориентации сегодняшних управленческих решений, осуществляемых различными субъектами на различных уровнях управления, необходима консолидация усилий общества и государства на приоритетах создания инновационного сектора. Вряд ли подобная переориентация сложится естественным путем. Государство должно сосредоточить свои усилия не в традиционных индустриальных отраслях и сфере услуг, а, в основном, в инновационном секторе.

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОНДОВОГО РЫНКА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.М. Коновалов

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

В ходе осуществления рыночной трансформации экономики Беларуси остро ощущается проблема соотношения экономических и социальных изменений в реализации основных целей национальной экономики. Одним из проявлений несбалансированности экономического и социального процессов рыночной трансформации является уменьшение в структуре совокупных доходов домашних хозяйств доли доходов получаемых от собственности. В 1995 г. доля доходов населения Беларуси, получаемая от собственности, составляла около 29 % общей суммы доходов, в 2000 г. – 18,1 %, в 2003 г. – 16,2 %. Эта тенденция противоречит логике рыночных преобразований в целом и ограничивает возможности достижения социально-экономических целей сектора домашних хозяйств, обусловленных диверсификацией источников и повышением общей величины доходов.

Отмеченная социально-экономическая диспропорция в решающей мере обусловлена замедлением рыночных реформ, развитием рыночных институтов и активизацией использования административных методов осуществления экономической политики. Непосредственным результатом чрезмерного регулирования белорусской экономики является низкая инвестиционная активность как резидентов, так и нерезидентов на протяжении ряда последних лет. Как следствие, в период с 1995 по 2004 г. износ основных производственных фондов в экономике Беларуси увеличился с 37 до 76–78 %, что в свою очередь стало ключевым условием целого ряда негативных последствий – снижения конкурентоспособности традиционных белорусских товаров на мировом рынке, снижения реальных доходов и совокупного спроса на внутреннем рынке, накопления товарно-материальных запасов на предприятиях и др.

Существующая система стимулирования и управления инвестициями основана на ресурсах банковской системы республики. Однако есть основания предполагать, что банковская система в данных условиях не в состоянии выполнять роль источника эффективного поставщика кредитных ресурсов для инвестиций в экономику. Прирост банковских вкладов (сбережений) существенно отстает от роста потребности в инвестициях. Если за пять первых месяцев 2004 г. прирост банковских депозитов домашних хозяйств составил 40,4 %, то за тот же период 2005 г. – только 23,1 %. Можно предположить, что банковские депозиты теряют привлекательность для домашних хозяйств как форма использования сберегаемой части доходов. Как известно, неравновесность соотношения инвестиций и сбережений, при наличии существенных ограничений динамики иностранных инвестиций, является проявлением несбалансированности внутренней макроэкономической динамики.

Между тем проблема равновесия сбережений и инвестиций, а также активизации инвестиционного процесса в целом, в условиях переходной рыночной экономики, довольно успешно решается посредством функционирования развитого фондового рынка. Не случайно в теории рыночной экономики инвестиции и сделки с ценными бумагами – тождественные понятия. Первичный рынок ценных бумаг, прежде всего акций промышленных предприятий (частных и государственных) и коммунальных организаций, решает две важные проблемы: во-первых, быстрого получения производственным сектором необходимых финансовых ресурсов с минимальными трансакционными издержками; во-вторых, эффективного размещения части сбережений доходов домашних хозяйств, посредством направления этих ресурсов в наиболее доходные и наиболее значимые отрасли национальной экономики (по принципу оптимизации инвестиций). Таким образом, развитый фондовый рынок в переходной экономике соответствует экономическим и социальным целям системной трансформации. Социальная функция фондового рынка состоит в следующем: а) повышении совокупных доходов и соответственно уровня благосостояния населения; б) ускорении внедрения домашних хозяйств в систему рыночных отношений.

Создание развитого фондового рынка в переходной экономике сопряжено с выполнением следующих основных условий: формирование системы законодательных гарантий для участников рынка на основе опыта более развитых стран с социальной рыночной экономикой; разработка механизма государственной политики косвенного регулирования национального фондового рынка; создание эффективных механизмов взаимодействия с международным фондовым рынком.

В экономическом аспекте акционирование предприятий и коммерческих организаций независимо от форм собственности является ключевым условием активизации инвестиционного процесса и, как следствие, условием восстановления равновесного экономического роста.

Социальный аспект развития фондового рынка в переходной экономике состоит в предоставлении возможности широкому кругу граждан и юридических лиц использовать альтернативный вариант (наряду с банковскими вкладами) использования сберегаемой части доходов или временно свободных денежных средств. Кроме того, это облегчает решение самой трудной проблемы рыночной трансформации – институциональной включенности в рыночные отношения сектора домашних хозяйств. Очевидно, что прямое инвестирование наиболее прибыльных отраслей и предприятий создает дополнительные условия роста занятости, новые источники доходов для домашних хозяйств и, следовательно, условия

для увеличения совокупного спроса, что стимулирует рост предложения всех отраслей национальной экономики.

Таким образом, социальная и экономическая функции фондового рынка в переходной экономике взаимозависимы, его развитие соответствует целям системной трансформации переходной экономики.

МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Л.В. Кормильцева, Л.В. Лапицкая

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Более чем пятилетняя практика осуществления добровольного страхования дала положительные результаты по оказанию медицинской помощи населению через страховые организации, доказав, что этот способ оплаты медицинских услуг является наиболее щадящим для бюджета семьи. Однако медицинское страхование в стране развито пока слабо – в основном из-за отсутствия соответствующего законодательства.

Добровольное медицинское страхование (ДМС) направлено на получение гражданами частичной либо полной компенсации расходов по оплате медицинских услуг, оказанных в соответствии с выбранной программой. Программа ДМС включает в себя перечень медицинских услуг, которые будут оказаны застрахованному лицу в связи с его обращением в организацию здравоохранения.

Значительная часть населения нашей страны, особенно горожане, пользуются платными медицинскими услугами. За счет оказания такого рода услуг в здравоохранение привлечено 10,8 млрд BYR, что составляет около 2 % от общего бюджета здравоохранения. Рост числа граждан, пользующихся услугами платной медицины, мог бы освободить ресурсы здравоохранения для малообеспеченных слоев населения. Однако и у людей с относительно высоким уровнем доходов может возникнуть проблема слишком больших расходов для оплаты медицинских услуг. Самый оптимальный способ решения данной проблемы – медицинское страхование.

Оплата может колебаться от 17 USD до нескольких сотен долларов в месяц, в зависимости от пакета предоставляемых услуг. Страхование допустимо и для людей, страдающих хроническими заболеваниями. Кстати, желающие могут отправиться, застраховавшись, лечиться за границу, если сделают это в белорусском филиале иностранной страховой организации. За девять месяцев 2004 года страховщиками нашей страны было получено страховых взносов по добровольным видам страхования на общую сумму 52,3 млрд BYR, а за аналогичный период прошлого года – 35,4 млрд BYR. Всего застраховавшихся около 500 тыс. человек. При этом в 2003 году ДМС осуществляли 6 страховых организаций республики, а в 2004 году – вдвое больше. Лидирующее положение среди них по количеству собранных страховых взносов занимают ЗСАО «Бролли» и ЗАСО «Медполис».

В настоящее время 12 страховых организаций республики, имеющих специальную лицензию, выданную Министерством финансов, проводят добровольное страхование медицинских расходов. Договоры заключаются как с юридическими, так и с физическими лицами. К сожалению, договоров первого типа заключается гораздо меньше, потому что в законодательстве республики не предусмотрено налоговых уступок для предприятий, застраховавших своих работников.

Несмотря на то что в последнее время деятельность на рынке ДМС несколько оживилась, добровольное медицинское страхование развито в нашей республике слабо. На это есть ряд объективных причин: дестимулирующее налогообложение, отсутствие четкой нормативной базы, низкий уровень жизни населения и т. д.

В то же время ДМС – весьма перспективный вид страхования, который при нормальном развитии может занять значительную долю соответствующего рынка и дать положительные результаты для экономики страны. Благодаря сотрудничеству государственной системы здравоохранения со страховыми организациями она могла бы получить ряд преимуществ. Например, в государственные медицинские учреждения привлеклись бы значительные денежные средства, что уменьшило бы их потребность в средствах бюджетных. Кроме того, это легализовало бы значительную часть денежных потоков в сфере медицинских услуг.

Для этого необходимо принять определенные меры. Во-первых, четко определить концепцию государства по вопросу добровольного медицинского страхования. Во-вторых, изменить подход к налогообложению страховых взносов и выплат по ДМС, предусмотрев налоговые уступки для нанимателей, страхующих своих работников. Предлагается также пересмотреть ценообразование в рамках ДМС – допустить свободное ценообразование на медицинские услуги и равные условия для их потребителей. И, наконец, создать равные условия осуществления ДМС для страховых и медицинских организаций различных форм собственности. При соблюдении этих условий медицинское страхование сможет развиваться и даст возможность населению республики получить комплекс качественных медицинских услуг.

Правительство Беларуси в сентябре 2004 года утвердило концепцию добровольного медицинского страхования, которая предусматривает, что к февралю 2005 года Минздрав, Минфин и Минэкономики разработают порядок добровольного страхования медицинских расходов, оказания медпомощи по договорам добровольного страхования, а также разработают типовой договор между страховщиком и организацией здравоохранения.

Введения обязательного медицинского страхования в Беларуси в ближайшие годы не будет. Об этом заявил заместитель министра Виктор Руденко, отвечая на вопросы журналистов в Национальном пресс-центре. По его словам, такой переход не предусмотрен ни в законодательстве нашей страны, ни в концепции развития здравоохранения до 2007 года. Система обязательного медицинского страхования более характерна для стран Западной Европы. Там используется совершенно иной принцип финансирования всей сферы здравоохранения в целом, а также организации медицинской помощи. В России внедрение такой системы положительных результатов не дало. Финансовые потоки от государства к лечебным учреждениям поступают через цепочку посредников, каждый из которых стремится «отщипнуть кусочек». Среди них фонд обязательного медицинского страхования – громоздкая структура с большой численностью сотрудников – и многочисленные страховые компании.

Таким образом, в Беларуси будет развиваться только добровольное медицинское страхование. В соответствии с утвержденной правительством концепцией до марта 2005 года намечено принять основополагающие документы – положение и порядок о добровольном медицинском страховании. Кроме того, будут внесены изменения в некоторые законодательные акты. В течение первого полугодия 2005 года будет сформирована основная нормативно-правовая база.

НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН СНГ

В.В. Косяченко, Н.С. Карбышева

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

С разрушением Советского Союза разрыв кооперативно-технологических, инфраструктурных, торговых, социальных, информационно-технологических связей между государствами – бывшими республиками СССР создал новые политические и экономические реалии на постсоветском пространстве. Вновь возникшие суверенные государства понимали, что образование Содружества Независимых Государств (СНГ) является необходимостью продолжения экономического взаимодействия с целью оптимального сохранения экономического, технического и инфраструктурного потенциалов своих стран.

Однако неопределенность стратегического курса и противоречивость политики Российской Федерации в постсоветском ареале привели к тому, что многие цели интеграции новых государств под эгидой России оказались нереализованными. Это в значительной степени было связано с тем, что народам бывшего Советского Союза была навязана модель «экономического либерализма», которая и начала осуществляться на территории большинства бывших союзных республик СССР и от которой отказались развитые западные страны, уже начиная с 1930-х годов. Характерными чертами «либеральной» модели, господствовавшей в экономике западного мира до 1930-х годов, являлись: упование на силу «невидимой руки» рынка, сводя роль государства практически к нулю. Такой уклад экономической жизни, который экономисты называют «либеральным капитализмом», прекратил свое бесславное существование в результате Мирового экономического кризиса 1929–1933 гг. и многолетней депрессии, которая поставила весь капиталистический способ производства на грань катастрофы. Спасением для мирового капитализма явилась коренная перестройка экономической политики западных государств, которая призвана сочетать в себе рыночные методы и элементы плано-организуемого и социально направляющего воздействия на экономические процессы со стороны государства, позаимствованные из практики стран с плановым ведением хозяйства. Огромная роль в спасении мирового капитализма как социально-экономической системы принадлежит президенту США Ф.Д. Рузвельту, который реализовал целый комплекс невиданных ранее в практике капиталистических стран мер – «Новый курс», основными элементами которого стали: оказание поддержки национальной финансово-банковской системе, промышленным и торговым предприятиям посредством мер прямого государственного воздействия, стимулирование частных инвестиций посредством налоговых льгот; прямое государственное регулирование промышленного производства [1].

Не случайно в эти годы появляется на свет книга Дж.М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», который глубоко изучал американский опыт, принципы планирования в СССР [2]. Можно отметить, что большинство тех благ, которыми пользуется современное западное общество, оно в значительной степени обязано не всевластию рынка, а сочетанию рыночных механизмов с усилением руководящей и направляющей роли государства в экономике. Думается, очень правильно определяет ситуацию в современном мире с точки зрения регулирования государством экономических и социальных пропорций российский экономист Ю. Чуньков: «Мировая экономика, – пишет он, – а вслед за ней и социальная сфера развивается... по Марксу, признанному человеком тысячелетия, и... Кейнсу. Сейчас уже трудно сказать,

где больше социализма: в бывшем ли СССР или в нынешней Швеции, Германии, Канаде, Японии, Италии, Франции, Дании» [3].

К концу XX в. не осталось стран, где бы исповедовали полностью дискредитирующие себя в глазах общества методы «либерального капитализма» времен XIX века, лишённые сильного государственного начала, за исключением России и ряда других бывших союзных республик Советского Союза. В социально-экономическую практику России и некоторых стран СНГ были внедрены антисоциальные, присущие только капитализму столетней давности ориентиры экономического развития. Причем на различных уровнях государственной власти звучит порочный принцип – «рынок-де сам отрегулирует». Забыв о том, что рынок без участия государства и общества давно уже ничего сам не регулирует. Там, где рынок действительно начинает регулировать сам, вчерашние дворцы пионеров, детские дома, дома творчества и другие социальные здания сразу же «перепрофилируются» в стриптиз-бары, казино, заведения, дающие высочайшие доходы по чисто рыночным критериям.

Российский экономист С. Меньшиков утверждает: «В России крайне мала доля оплаты труда в ВВП, ...у нас строится капитализм..., капитализм олигархический, ..., а из этой экономики вырастает то, что у нас складывается в политике... Мы находимся в такой ситуации, когда олигархическим капитализмом поставлена задача завершить приватизацию и полностью убрать государство из экономики». Доктор экономических наук С. Дзарасов, подчеркивая насильственный передел собственности в России, отмечает: «Поэтому требуется такая модель государства, которая компенсировала бы дефекты российского варварского частного предпринимательства» [4]. И такой моделью должно стать государство, политика которого сочетает в себе методы рыночного хозяйствования и социально направляющего воздействия на экономические процессы со стороны государства. Наличие такой модели государства во всех странах СНГ будет способствовать более эффективному выполнению всех принятых проектов, документов, которые пока реализуются только на 70 % [5].

В марте 2005 г. состоялось в Минске заседание Совета министров иностранных дел стран СНГ, где обсуждалась главная проблема – реформирование СНГ.

Л и т е р а т у р а

1. Пороховский, А.А. Вектор экономического развития /А.А. Пороховский. – М.: ТЕИС, 2002. – С. 191–193.
2. Дзарасов, С. Сквозь призму перемен /С. Дзарасов, С. Меньшиков, Г. Попов //Вопросы экономики. – 2004. – № 6.
3. Чуньков, Ю. На гибельном пути реформ/Ю. Чуньков //Правда. – 2004. – 5 февраля. – С. 2.
4. Дзарасов, С. Сквозь призму перемен /С. Дзарасов, С. Меньшиков, Г. Попов //Вопросы экономики. – 2004. – № 6. – С. 145, 153.
5. Мацукевич, П. Содружество зависимых от СНГ государств /П. Мацукевич //Советская Белоруссия. – 2005. – 18 марта. – С. 4.

УЧЕТ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ПЕРЕХОДНЫХ ЭКОНОМИК

А.А. Крукова

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

Исторически сложившееся доминирование экономических приоритетов общественного развития при недостаточном учете иных, не менее важных компонентов национального благосостояния, привело к разбалансированному развитию различ-

ных подсистем в единой экономической системе. Сохранение указанной тенденции в течение длительного времени поставило ряд стран перед угрозой снижения эффективности общественного производства, падения уровня жизни членов общества и формирования экологического кризиса. Это побудило к пересмотру ориентиров общественного развития с позиций адекватности последних эколого-экономической системе в целом. Одним из первых шагов Республики Беларусь на пути формирования новых целей и приоритетов развития общества стало постулирование в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития и других документах принципов устойчивого развития и приоритетов развития социальной, экономической и экологической сферы, соответствующих им видов деятельности и направлений политики, обеспечивающих стабильное их движение.

Создание и следование этим приоритетам требует разработки и реализации новых методологических подходов к построению экономико-математических моделей (ЭММ), учитывающих взаимосвязи подсистем. Наличие разнонаправленного взаимодействия приоритетных сфер (например, рост производства продукции сопровождается усиленным воздействием на экологическую сферу) при принятии решений на макроуровне требует учета и одновременного рассмотрения нескольких критериев выбора наилучшего (в некотором смысле) варианта развития экономики. Для описания и принятия решений в таких ситуациях в наибольшей степени подходят многокритериальные ЭММ.

Аппарат многокритериальной оптимизации широко используется зарубежными и белорусскими учеными и исследователями для выбора и обоснования решений экономической политики в условиях различных приоритетов, в том числе и приоритетов, обозначенных выше. Так, например, в [1] рассмотрена модель, включающая критерии максимизации валового внутреннего продукта (ВВП), максимизации уровня занятости населения, минимизации импортных поставок продукции и минимизации эффекта глобального потепления. Белорусскими учеными в [2] построена двухкритериальная модель оптимизации ВВП с учетом рационального использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР). В [3] данная модель, базирующаяся на межотраслевом балансе (МОБ), дополнена критерием максимизации внешнеторгового сальдо.

Автором настоящего доклада разработана ЭММ максимизации ВВП, минимизации общего объема потребления ТЭР и минимизации отрицательного воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду. Предлагаемая модель построена на основе МОБ и учитывает ограничения на первичные факторы производства, предельные выбросы загрязняющих веществ и ограничения структурных сдвигов.

Критерий максимизации ВВП представлен в виде суммы элементов вектора конечного потребления. Общий объем потребления ТЭР (второй критерий) представлен двумя слагаемыми: энергоресурсы, используемые для коммунально-бытовых нужд домашними хозяйствами и государственными учреждениями, и энергоресурсы, потребляемые в отраслях народного хозяйства. В качестве экологического критерия в модели используются выбросы углекислого газа, образующегося при сжигании топлива.

Статистические данные, которые регулярно представляются Министерством статистики и анализа Республики Беларусь, позволяют сформировать информационную базу для проведения расчетов на основе данной модели. Основная часть показателей, необходимых для расчета параметров, представлены в следующих формах государственной статистической отчетности: форма 4-СН «Отчет об остатках, поступлении и расходе топлива, сборе и использовании отработанных нефтепродуктов»;

форма 1-ТЭР «Отчет о расходе топливно-энергетических ресурсов», форма статистической отчетности «Межотраслевой баланс производства и распределения продукции и услуг»; форма 2-ОС (воздух) «Отчет о выбросах загрязняющих веществ». Коэффициенты эмиссии углекислого газа, образующегося при сжигании топлива, могут быть использованы согласно Руководству по практическим методам и контролю неопределенности в национальном учете парниковых газов Межправительственной группы экспертов по изменению климата.

Предложенная многокритериальная ЭММ может использоваться в качестве методической базы при разработке программ социально-экономического развития Республики Беларусь и программ структурной перестройки, определении дополнительных возможностей участия Республики Беларусь в торговле сертификатами на выбросы углекислого газа.

Литература

1. Oliveira C., Antunes C.H. A A Input-Output Model for Decision Support in Energy-Economy Planning -a Multiobjective Interactive Approach //Journal of System Analysis Modelling Simulation. – 2002. – Vol. № 5. – P. 769–790.
2. Кравцов, М.К. Двухкритериальная модель оптимизации валового внутреннего продукта с учетом рационального использования топливно-энергетических ресурсов /М.К. Кравцов, А.В. Пашкевич, Д.П. Подкопаев //Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2002.– № 12. – С. 23–29.
3. Кравцов, М.К. Многокритериальный подход к оптимизации валового внутреннего продукта /М.К. Кравцов, А.В. Пашкевич //Автоматика и телемеханика. – 2004. – № 2. – С. 198–207.

ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В 2006–2010 ГГ.

К.Л. Куриленок

*Государственное научное учреждение «Институт экономики
Национальной академии наук Беларуси», г. Минск*

Развитие промышленного экспорта Республики Беларусь в 2006–2010 гг. будет опираться как на сложившиеся тенденции, так и включать в себя решение ряда принципиально новых задач.

Так, экспорт промышленных товаров Республики Беларусь в 2000–2005 гг. характеризуется следующими фундаментальными особенностями:

1. Увеличивается доля в экспорте Республики Беларусь товаров с низкой степенью переработки и нефтепродуктов, особенно в экспорте в страны вне СНГ. Так, совокупная доля таких позиций белорусского экспорта, как нефтепродукты, калийные удобрения и пиломатериалы, возросла с 16,9 % в 1999 г. до 30 % в 2004–2005 гг. Вместе с тем не наблюдается существенного роста доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

2. Основная доля экспортных товаров производится небольшим количеством крупных предприятий, в то время как остальные субъекты хозяйствования (включая валообразующие предприятия) выпускают товары, имеющие низкую конкурентоспособность на внешних рынках. На 20 крупнейших предприятий-экспортеров приходится более 55 % экспорта в целом и более 80 % экспорта республики в страны вне СНГ. Например, 70 % объема экспорта в системе Минпрома приходится на пять предприятий (РУП «Белорусский металлургический завод», ПО «БелавтоМАЗ, РУП «МТЗ», РУП «БелАЗ», ЗАО «Атлант»). Таким образом, в экспорте выделились отдельные «точки эффективности», которые пока мало связаны с остальной экономикой.

3. Рост экспорта промышленных товаров сопровождается ростом импорта и увеличением отрицательного сальдо торгового баланса. Причины: 1) высокая материалоемкость и энергоемкость экспортной продукции; 2) высокая топливно-энергетическая составляющая в импорте; 3) продвижение белорусских товаров на внешние рынки осуществляется в основном за счет ценового фактора. Существует тенденция усиления взаимосвязи роста экспорта и импорта, когда на каждый дополнительный доллар в приросте экспорта требуется все больше импорта.

Результаты исследований, выполненных в Институте экономике НАН Беларуси и положенные в основу разработки Национальной программы развития экспорта на 2006–2010 гг., заключаются в следующем.

В рассматриваемом среднесрочном периоде представляется реальным достичь структурных изменений в экспорте промышленных товаров, направленных на: увеличение доли добавленной стоимости в стоимости экспортной продукции; рост доли инновационной и наукоемкой продукции в стоимости промышленного экспорта; сокращение зависимости от импорта сырья и энергоносителей.

В 2006–2010 гг. приоритетными позициями экспорта промышленных товаров предполагаются следующие.

В металлургии, машиностроении и металлообработке – металлопродукция, трактора, грузовые автомобили (включая карьерные самосвалы), части и принадлежности для автомобилей и тракторов (включая двигатели внутреннего сгорания, прицепы и полуприцепы), холодильники и морозильники, электротехнические изделия, телевизоры.

Опережающими темпами будет развиваться наукоемкое приборостроение, включая производство приборов для измерений электрических величин; для измерения состава и свойств веществ; дозиметрических и радиометрических приборов; оптико-электронных приборов; приборов для отдельных видов механических измерений.

В топливной, химической и нефтехимической промышленности – нефтепродукты, калийные удобрения, химические волокна и нити, шины и покрышки. Предусматривается опережающий рост товаров глубокой нефтепереработки, а также наукоемкой химической продукции и продукции с высокой добавленной стоимостью.

В фармацевтической и микробиологической промышленности экспортными приоритетами являются лекарства, содержащие антибиотик или его производное, а также гликозиды, железы, антисыворотки, вакцины. Данные товары относятся к наукоемкому экспорту.

В лесном комплексе, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности увеличится доля в экспорте товаров конечных стадий переработки с максимальной добавленной стоимостью: бумага, картон, древесно-волоконные и древесно-стружечные плиты, готовые изделия из древесины.

В легкой промышленности товарная структура экспорта останется стабильной. Важнейшими экспортными товарами останутся корсетные изделия, хлопчатобумажные и трикотажные ткани и др.

Достижение целей, заложенных в Национальной программе развития экспорта на 2006–2010 гг., должно быть обеспечено, в первую очередь, за счет создания эффективных инвестиционных механизмов технического перевооружения экспортных производств. Основной объем инвестиций должен быть сконцентрирован на следующих направлениях:

– обновление основных фондов посредством приобретения импортного оборудования и освоения отечественного производства современного оборудования для экспортных производств;

– модернизация производства с целью обеспечения соответствия выпускаемой продукции, технологических процессов, систем качества международным стандартам: стандарты Евро-3 и Евро-4 в автомобилестроении, стандарты GMP в фармацевтической продукции и др.;

– инвестиции в нематериальные активы, в том числе посредством импорта патентов, лицензий, ноу-хау, патентования собственных разработок за рубежом, вложения в создание узнаваемых брендов отечественных товаров;

– инвестиции в создание товаропроводящих сетей, систем послепродажного обслуживания и сервиса.

Основными источниками финансирования мероприятий по развитию экспорта должны стать собственные средства экспортеров и кредитные ресурсы. Необходимо придание экспортной направленности расходам государственного бюджета на науку (в рамках финансирования заданий ГНТП и инновационных проектов), а также расходам средств инновационных фондов органов государственного управления.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Л.М. Лапицкая, Л.Л.Соловьева, Е.С. Куколко

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Опираясь на мировой опыт, можно говорить о возможных направлениях развития жилищной политики в Республике Беларусь. В странах с рыночной экономикой известно два принципиально отличающихся подхода к государственной поддержке населения, направленных на решение жилищной проблемы – это американская система ипотечного кредитования и немецкая система строительных сбережений. Эти системы дополняют друг друга, а отличие их заключается в источниках формирования перераспределяемых финансовых ресурсов. Жилищные кредиты широко распространены в Великобритании, Польше, США и других развитых странах. Для создания жилища требуются большие средства, которыми обладают немногие застройщики. Подавляющему большинству застройщиков для этих целей требуется долгосрочный банковский кредит с условием его обеспечения. В Германии ипотечные кредиты предоставляются в основном всеми коммерческими банками, занимающимися финансированием в области жилищного строительства.

В настоящее время в Республике Беларусь потребность в жилье определяется исходя из числа семей и одиноких граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий и уровня обеспеченности общей площадью на душу населения. Следует отметить, что имеет место следующая тенденция: потребность в жилье в крупных городах больше, чем в средних, в средних – больше, чем в малых, а в малых – больше, чем в сельской местности. Согласно статистических данных соотношение семей, которым необходимо улучшить жилищные условия, и тех, кто улучшил жилищные условия растет. Так, в 1995 г. это соотношение составило 19,5, в 2000 г. – 23,5, в 2001 г. – 21,5, в 2002 г. – 26,6.

Целью жилищной политики Республики Беларусь до 2015 года должно стать улучшение жилищных условий граждан: преодоление дефицита жилья, улучшение

качества жилых помещений, создание оптимальной инфраструктуры жилых массивов с соблюдением физических, эстетических, экологических параметров окружающей среды и приближением в перспективе по этим показателям к уровню экономически развитых стран; обеспечение сохранности, своевременной модернизации, рационального и эффективного использования существующего жилищного фонда; совершенствование системы финансово-кредитного обеспечения воспроизводства жилищного фонда, ориентированной на увеличение доли средств внебюджетных источников финансирования; поиск новых форм организации строительного производства и системы финансовых потоков, основанной на условиях долгосрочного накопления средств населением; проведение прогрессивной технической политики в области строительства и реконструкции жилья, разработка и внедрение новых конструктивных схем жилых домов, повышение уровня архитектурно-планировочных решений при застройке городов и населенных пунктов.

Основными принципами, на которых в ближайшие годы будет базироваться жилищная политика, являются:

- дифференцированный подход к обеспечению граждан жильем в зависимости от их социального статуса и уровня доходов;
- предоставление бесплатного (социального) жилья гражданам, пользующимся предусмотренными законодательством льготами;
- государственная поддержка граждан, состоящих на учете в улучшении жилищных условий;
- свободный доступ к удовлетворению жилищных потребностей для всех граждан за счет собственных средств.

В последние годы наблюдается тенденция относительной нестабильности ввода в действие жилых домов. Высокими темпами строительства был отмечен 2000 г., когда этот показатель ввода в действие жилых домов на 1000 населения составлял 121 %, снижение темпов характерно для 2001–2002 гг. соответственно 85 и 93 %, незначительный рост на фоне предыдущего снижения характерен для 2003 г. – 108 %.

В последние годы существенно изменилась структура источников финансирования жилищного строительства: имеет место тенденция устойчивого роста жилищного строительства на основе муниципальных жилищных займов. Немалую роль, по нашему мнению, в росте удельного веса средств населения, направляемых на жилищное строительство, сыграли такие подходы по решению этой проблемы в республике, согласно которых для граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий появились новые возможности:

- получить безвозмездную жилищную субсидию;
- получить льготный кредит.

Получение или приобретение с использованием одноразовых безвозмездных субсидий жилых помещений стало возможно с принятием Постановления Совета Министров Республики Беларусь «Об утверждении положения о предоставлении гражданам Республики Беларусь одноразовых безвозмездных субсидий на строительство (реконструкцию) или приобретение жилых помещений. Эти виды государственной безвозмездной материальной поддержки суммарно в стоимостном выражении (с зачетом жилищных квот) не могут превышать 70 % стоимости строительства нормируемой для семьи общей площади жилого помещения типовых потребительских качеств.

Субсидии предоставляются местными исполнительными и распорядительными органами в пределах бюджетных средств, предусмотренных на эти цели.

Льготные кредиты предоставляются ОАО «Сбергательный банк «Беларусбанк» гражданам, имеющим в соответствии с законодательными актами право на получение государственной поддержки для строительства (реконструкции) или приобретения жилых помещений следующим категориям граждан:

– малообеспеченным трудоспособным гражданам Республики Беларусь, состоящим на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий;

– иностранным гражданам и лицам без гражданства, постоянно проживающим на территории Республики Беларусь, если иное не предусмотрено законами и международными договорами Республики Беларусь.

Таким образом, реализация основных направлений жилищной политики, совершенствование механизма финансирования жилищного строительства, развитие института государственной поддержки граждан, а также использование накопленного производственного и технического потенциала строительных организаций позволят создать реальные предпосылки для решения жилищной проблемы.

МИФ ОБ ИНФЛЯЦИОННОМ ПЕРЕГРЕВЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Р.М. Нижегородцев

*Институт проблем управления РАН, г. Москва,
Российская Федерация*

Инфляционный перегрев экономики – это краткосрочный эффект, выражающийся в том, что быстрый прирост инвестиций не вызывает адекватного увеличения текущего объема ВВП в силу его приближения к уровню потенциального ВВП.

Как известно, потенциальный объем ВВП определяется последней единицей *предельного* (наиболее дефицитного) ресурса. В экономике Китая, например, в течение последних двух десятилетий таким предельным ресурсом является электроэнергия. В трудодефицитных регионах достижение потенциального ВВП связано с состоянием так называемой полной занятости.

В период инфляционного перегрева стимулирование инвестиционного процесса наталкивается на ограничения в виде дефицита ресурсов, количество которых не может быть в надлежащей степени увеличено, вследствие чего прирост инвестиций вызывает подъем общего уровня цен без адекватного приращения ВВП.

Эта ситуация отражена на рис. 1, изображающем модель AD—AS в координатах «объем производства Y – общий уровень цен P ». Стимулирование инвестиций выражается сдвигом вправо кривой AD из положения AD_0 в положение AD_1 . Непосредственным следствием этого сдвига является в первую очередь рост общего уровня цен с P_0 до P_1 , тогда как рост объемов производства наталкивается на ограничение в виде потенциального уровня ВВП, равного Y^* .

Подобная ситуация выражается прежде всего резким взлетом ресурсного индекса цен (предприятия усиливают борьбу за ресурсы), от которого заметно отстает рост индекса цен производителей, а последним реагирует на перегрев, естественно, индекс потребительских цен. Приблизительно такая ситуация сложилась на Украине летом 2004 года [1], что дало основания руководству Национального банка объявить об опасности инфляционного перегрева и предпринять усилия по сдерживанию темпов роста инвестиций.

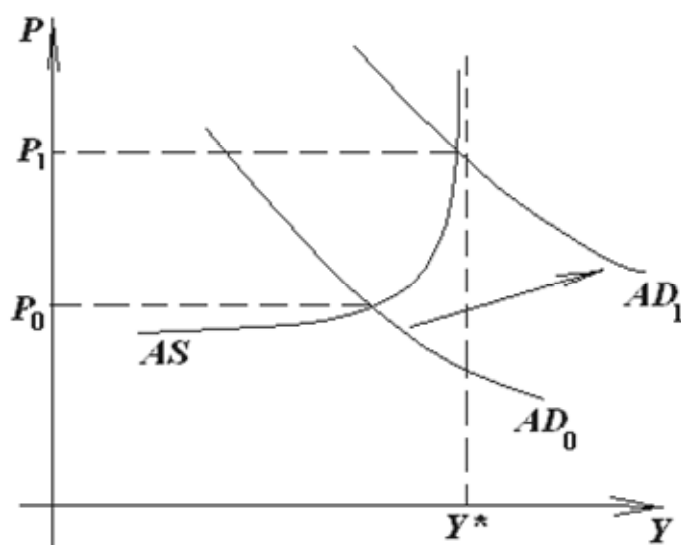


Рис. 1. Инфляционный перегрев экономики

В России дела обстоят существенно иначе. В 2004 году лидером по росту цен среди непродовольственных товаров оказался бензин – 31,3 % за год. В то же время, хотя индекс промышленных цен, разумеется, в среднем обгонял индекс потребительских цен, однако цены на говядину и свинину выросли на 26,3 и 34 % соответственно [2]. Тарифы на жилищно-коммунальные услуги повысились за год на 23,5 %, что в 2 раза выше общего показателя инфляции 2004 года (дефлятора ВВП), а за один лишь январь 2005 года в некоторых регионах страны выросли еще более чем на четверть [3]. Тем самым правительство в известном смысле посеяло семена инфляции, которые неизбежно через 2–3 месяца дают всходы: это естественный процесс, к перегреву не имеющий никакого отношения. Аналогичная ситуация складывалась в начале 90-х годов, когда правительство поднимало цены на электроэнергию до уровня «мировых» (сколь бы странно это ни звучало в условиях более чем двукратной разницы оптовых цен на электроэнергию в разных частях планеты).

Инфляционные тенденции в России имеют объективные причины, никак не связанные с перегревом экономики. Важнейшей из них следует считать технологическую деградацию производства, о чем непосредственно заявляет, в частности, министр экономического развития Герман Греф [4]. В самом деле, инвестиции в стареющие технологические уклады вызывают неизбежное нарастание инфляции издержек [5]. Отмирающие технологии, находящиеся в последней фазе своего жизненного цикла и приближающиеся к своим технологическим пределам, подобны «черным дырам»: они способны «проглотить» любой объем инвестиций, от которых ни страна, ни отдельное предприятие никогда не получают адекватной отдачи (рис. 2).

По этому поводу можно вспомнить прозвучавшие в разгар экономического кризиса предупреждения ряда отечественных экономистов о том, что выход из него, вероятно, осложнится отсутствием подходящих объектов для инвестирования, поддержание которых на кризисном этапе правительство сочло нерентабельным [6]. Формирование «точек роста», включение инвестиционного мультипликатора, определение приоритетов технико-экономического развития и концентрация ресурсов (как технологических, так и финансовых) на избранных направлениях – это задачи *правительства*, их не под силу решить частным экономическим агентам.

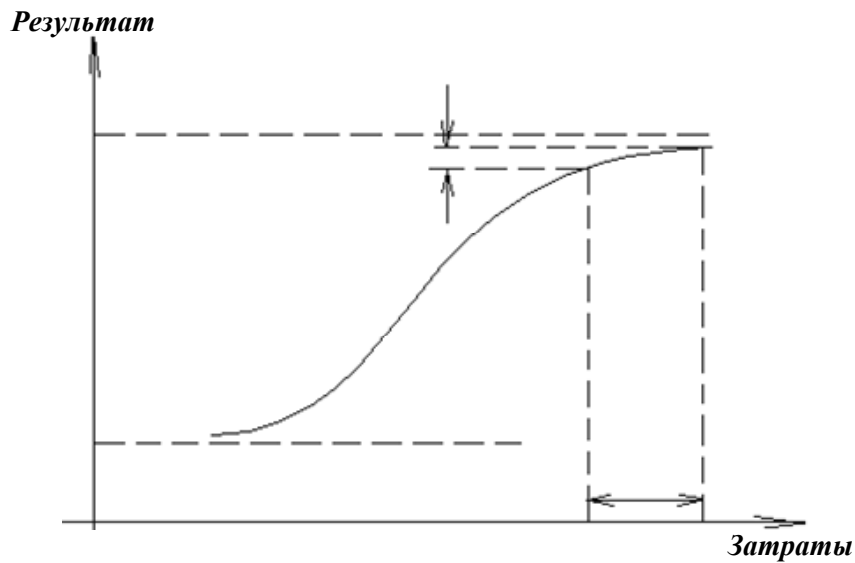


Рис. 2. Инвестиции в стареющие технологические уклады:
рост затрат, снижение эффекта

Миф об инфляционном перегреве российской экономики опасен в первую очередь вытекающими из него рецептами антиинфляционной политики, последствия применения которых болезненно скажутся на экономической динамике. Если правительство вновь попытается сжать объем денежной массы (под предлогом «связывания» инвестиционных ресурсов в стабилизационном фонде или по иным причинам), то нашу страну, как нетрудно понять, ожидает очередной кризис неплатежей, в результате которого:

- реальный объем денежной массы практически не меняется, но заметно ухудшается ее качество, т. к. вместо полноценного ликвидного агрегата M2 каналы денежного обращения заполняются финансовыми суррогатами;
- «плохие» деньги, с которых можно не платить налоги, вытесняют из обращения «хорошие» деньги, а государственный бюджет недосчитывается доходов;
- затухает деловая активность, пока правительство не проведет взаимозачеты и не объявит в конце концов полноценными деньгами низколиквидный агрегат D (депозиты на счетах предприятий);
- возникает опасность спада производства в реальном секторе, что может лишь подхлестнуть инфляционные процессы;
- включается «мультипликатор неплатежей», аналогичный стандартному инвестиционному мультипликатору, только с обратным знаком: один рубль внутреннего государственного долга оборачивается потерей 5–6 рублей в текущем объеме ВВП;
- углубляется социальная дифференциация, падает уровень жизни основной массы населения страны.

Эксперты МВФ, традиционно ратующие за проведение жесткой денежной политики, очевидно, по иронии называют ее методом обретения контроля над объемом денежной массы, тогда как на самом деле ее реальный объем практически полностью выходит из-под контроля правительства в результате применения рекомендуемых мер.

Вывод заключается в том, что наиболее эффективным способом подавления инфляционных процессов в современной экономике России является разработка национальной стратегии инновационного развития, предполагающей:

- 1) формирование, а затем реализацию конкурентных преимуществ в высокотехнологичных отраслях хозяйства;
- 2) создание «полюсов роста» и включение инвестиционного мультипликатора;
- 3) концентрацию инвестиционных и технологических ресурсов на важнейших направлениях технико-экономического развития, способных обеспечить стране достойное место в мировом разделении труда.

Важнейшей предпосылкой реализации этой программы выступает формирование системы среднесрочного прогнозирования и программирования экономического развития, о котором говорил Президент России в традиционном ежегодном послании, прозвучавшем в феврале 2004 года. Поскольку основу технико-экономической динамики страны составляют индустриальные технологии, а объективной формой их бытия и движения является среднесрочный промышленный цикл, то отсутствие системы среднесрочного прогнозирования лишает правительство возможности правильно поставить проблему окупаемости инвестиций и сравнительного анализа эффективности их различных вариантов.

Исследование поддержано грантом РГНФ (российско-белорусский проект № 05-02-90200а/Б).

Литература

1. Задерей, Н. Точка кипения. Экономика шагает навстречу кризису /Н. Задерей. – Режим доступа: http://www.kontrakty.com.ua/show/rus/print_article/26/2420042934.html.
2. Куликова, Н. Инфляция. Факторы роста цен /Н. Куликова. – Режим доступа: <http://www.rambler.ru/db/news/msg.html?mid=5531421&s=6>.
3. Головачев, В. Новая квартплата не обрадует /В. Головачев. – Режим доступа: <http://www.rambler.ru/db/news/msg.html?mid=5523097>.
4. Плетнев, С. В чем прав Герман Греф /С. Плетнев. – Режим доступа: <http://www.rambler.ru/db/news/msg.html?mid=5418764>.
5. Нижегородцев, Р.М. Информационная экономика. Кн. 3. Взгляд в Зазеркалье: технико-экономическая динамика кризисной экономики России /Р.М. Нижегородцев. – Москва–Кострома, 2002.
6. Нижегородцев, Р.М. Технологическое будущее России: что впереди? /Р.М. Нижегородцев //Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 1. – С. 28–33.

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ: МАКРО- И МИКРОУРОВЕНЬ

Д.А. Панковская

Учреждение образования «Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники», г. Минск

Проблема формирования конкурентоспособности национальной экономической системы в глобальном мировом пространстве может быть решена на переходном этапе только в том случае, если эта экономика займет определенную нишу в мировом хозяйстве. Модель формирования конкурентоспособности стран с переходной экономикой должна основываться на сочетании всевозможных способов и факторов повышения конкурентоспособности [1].

Успешное решение задач структурной перестройки и повышение конкурентоспособности экономики невозможно без выработки и реализации стратегии рационального использования имеющегося человеческого потенциала, повышения уровня конкурентоспособности рабочей силы на основе максимальной реализации образовательного и научно-интеллектуального уровня, обеспечения здорового образа жизни всех работающих [2].

По уровню образованности населения Республика Беларусь (уровень грамотности взрослого населения 99,6 %) опережает многие развитые страны, такие как Португалия, Испания, Греция, Израиль и др. [3]. В системе образования Республики Беларусь в 2003/2004 учебном году получали образование 125,4 тыс. человек – профессионально-техническое, 162,3 – среднее специальное, 337,8 – высшее. В 2003 году численность кандидатов и докторов наук на конец года, занятых в экономике, составила 14072 и 2403 человека соответственно [4]. Именно уровень образованности населения является одним из решающих факторов Республики Беларусь с точки зрения ее интеграции в глобальное экономическое пространство.

Накопление интеллектуального капитала подразумевает не столько наращивание объема знаний, сколько развитие навыков применения этих знаний, осознание своей значимости и своего места в обществе, умение приспосабливаться к изменяющимся условиям в свою пользу.

Из всех видов инвестиций, наряду с образованием, наиболее важными являются вложения в здоровье человека. Ведь охрана здоровья действительно продлевает жизнь человека, а следовательно, и время функционирования человеческого капитала [5].

Самыми массовыми сегодня являются болезни органов дыхания. Ко второй группе по частоте заболеваемости относятся травмы и отравления (11 %). Значительную долю составляют болезни нервной системы и органов чувств. Этому способствует нестабильность и кризисные явления в социально-экономической сфере, неблагоприятная экологическая среда.

Наибольшее число людей умирает от болезней системы кровообращения (54 %), новообразования (около 15 %), несчастных случаев, отравлений и травм [6].

По данным ВОЗ, чтобы обеспечить потребность общества в современном медицинском обслуживании и восстановлении трудовых ресурсов, требуется средств не менее 7–8 % от ВВП, в то время как в развитых странах выделяется от 8 до 12 %, что является одним из барьеров на пути выхода Республики Беларусь на европейский уровень.

В течение многих лет подчеркивается ключевая роль человеческих ресурсов в развитии экономики государства так же, как и в обеспечении успеха фирмы.

С точки зрения проблем управления, можно утверждать, что насколько неплохо современные организации справляются с техническими проблемами, настолько всё более трудными для них становятся социальные проблемы. Хотя в течение последней четверти века наибольшее количество концепций менеджмента возникло именно в сфере управления человеческими ресурсами.

Управление людьми сегодня становится большим искусством, требующим не только собственных многосторонних знаний менеджера, но и знаний подчиненных. Всё более острая конкуренция приводит к необходимости мыслить творчески, что невозможно сделать с помощью наказаний и угроз [7].

С переходом к рыночным отношениям, система жесткого административного воздействия и принципы иерархического управления утратили свою актуальность. Им на смену пришли новые ценностные установки и культура организации.

В компаниях на Западе политика управления персоналом как в прошлом, так и на сегодняшний день является одним из приоритетов управления в организации. Мотивация работников, обеспечение компании высококвалифицированными кадрами, эффективное использование и развитие персонала – основные цели системы управления персоналом.

Поскольку роль человеческого фактора с каждым днем представляется всё более и более значимой для эффективного развития не только организаций, но и государства в целом, изучение человеческого потенциала является важным шагом на пути подготовки и реализации комплексных мер по обновлению человеческого капитала и его развитию в соответствии с целями и задачами развития социально-экономических систем и структур.

Литература

1. Мигранян, А. Особенности развития конкурентоспособности страны на этапе перехода к рыночной экономике /А. Мигранян //Общество и экономика. – 2004. – № 10. – С. 174–179.
2. Структурная перестройка и конкурентоспособность экономики РБ: проблемы и пути их решения /Я.М. Александрович [и др.]. – Мн.: ГНУ «НИЭИ Минэкономики РБ», 2004. – 168 с.
3. Доклад о развитии человека за 2002 год. Углубление демократии в разобленном мире. – Нью-Йорк: Оксфорд юниверсити пресс, 2002. – С. 141–277.
4. Труд и занятость в РБ: стат. сб. /Мин-во статистики и анализа РБ. – Мн., 2004. – 408 с.
5. Демин, П. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции РБ /П. Демин //Международные экономические отношения [Электрон. ресурс]. – 2003. – № 3. – Режим доступа: <http://beljournal.by.ru/2003/3/15.shtml>.
6. Тихонова, Л.Е. Анализ конкурентоспособности рабочей силы на современном этапе /Л.Е. Тихонова //Отдел кадров. – 2005. – № 3. – С. 69–73.
7. Раковская, А. О теории и практике управления человеческими ресурсами в контексте текущих изменений /А. Раковская //Белорусский экономический журнал. – 2004. – № 4. – С. 109–117.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

О.О. Порошина

*Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский
экономический институт» Министерства экономики
Республики Беларусь, г. Минск*

Наряду с такими функциями государственных органов в научно-инновационной сфере, как аккумуляция финансовых средств на научные исследования и инновации, координация инновационной деятельности, стимулирование инноваций, кадровое обеспечение, формирование научно-инновационной инфраструктуры и т. д., важнейшим направлением является ведение статистического учета и обеспечение всех участников инновационного процесса, в том числе и на региональном уровне, достоверными и максимально оперативными данными. Формирование информационно-аналитической базы для принятия решений в сфере региональной политики является предпосылкой создания эффективного механизма инновационного пути развития регионов и страны в целом.

Ограниченность информационной базы управления инновационным потенциалом и формирования инновационной политики возникла исторически. Так, в советской статистике не существовало понятия «инновации», она оперировала такими понятиями как «научные кадры», «материально-техническая база» науки и прочими, характеризующими развитие научной сферы.

С переходом к рыночной экономике изменилось не только название сферы статистического наблюдения, но и ее смысл. Если раньше наука рассматривалась обособленно, то термин «инновации» на сущностном уровне объединяет понятия «наука» и «производство», так как представляет собой уже осуществленное нововведение, готовый продукт или технологию, а не научную идею или разработку.

Объектом изучения статистики инноваций и инновационной деятельности являются: научные кадры и персонал, занятый в инновационной сфере; материально-техническая база науки и инновационной деятельности; финансовые средства и инвестиции, направляемые в инновационную сферу (в том числе бюджетные и внебюджетные ассигнования); сети научных организаций, инновационных центров и других представителей инновационной инфраструктуры; результативность научных исследований и инновационных разработок; объемы производства инновационной продукции и ее влияние на показатели социально-экономического развития; распределение инноваций по целям инновационной деятельности; внутренний и внешний обмен инновациями. В Республике Беларусь многие из перечисленных выше объектов уже охвачены статистическим учетом.

В настоящее время статистические данные по научно-технической и инновационной деятельности представлены в следующих формах отчетности:

1. Научная деятельность: 1-наука «Отчет о выполнении исследований и разработок», 1-НК «Отчет о работе аспирантуры и докторантуры», 5-НК «Отчет о численности профессорско-преподавательских работников», 3-НК «Отчет высшего учебного заведения», 4-НТ (перечень) «Отчет об использовании объектов промышленной собственности и рационализаторских предложений».

2. Технологии: 1-технология «Отчет о создании и использовании передовых производственных технологий».

3. Инновационная деятельность: 1-инновация «Отчет об инновационной деятельности организации».

Что касается инновационной деятельности, то статистическому наблюдению здесь подвергаются только предприятия промышленности. Из поля зрения официальной статистики выпадают целые этапы инновационной деятельности: освоение продуктовых и процессных инноваций; соотношение между базисными, улучшающими и модификационными инновациями; взаимосвязи между промышленностью и различными секторами науки. Статистические показатели не отражают влияние инновационной активности на конкурентоспособность предприятий, экономическое развитие регионов. В настоящее время в разрезе областей Республики Беларусь не определяется валовой региональный продукт. На региональном уровне отсутствуют данные, необходимые для расчета таких показателей, как доля использования технологий, относящихся к высоким укладам, доля инновационной продукции в общем объеме производства, наукоемкость продукта. Нет возможности адекватно оценить происходящие на уровне городов инновационные процессы, поскольку многие данные аккумулируются на областном уровне.

Таким образом, существующая система статистической информации позволяет оценить отдельные составляющие инновационного потенциала региона и преимущественно научно-техническую деятельность.

Система статистического наблюдения инновационной деятельности должна строиться на основе сочетания различных форм и включать комплекс взаимосвязанных видов статистического мониторинга, различающихся по времени и периодичности исследования:

– сплошное исследование по основной программе и полному охвату предприятий (ежегодная статистическая отчетность о технологических инновациях);

– выборочное наблюдение инновационно-активных предприятий по специальной программе. Использование несплошных методов исследования предполагает охват лишь части элементов изучаемой совокупности с целью последующего распространения полученных показателей на всю совокупность;

– оперативная отчетность по сокращенному спектру показателей со сплошным охватом предприятий. Она должна содержать небольшой круг показателей, характеризующих состояние и перспективы инновационной активности, объемы инвестиционных затрат и инновационной продукции. Представляется целесообразным, чтобы периодичность ее представления составляла не менее полугодия, что связано с быстро изменяющейся экономической ситуацией и ограниченностью имеющейся информации об инновациях. Подобная отчетность обеспечит органы управления, ответственные за формирование инновационной политики в стране и регионах, оперативной информацией о состоянии и масштабах инновационной деятельности, а также поможет в подготовке выборочной совокупности инновационно-активных предприятий для последующего основного исследования их инновационной деятельности.

Таким образом, наличие структурированной системной статистической информации позволит повысить объективность, значимость и научную доказательность принимаемых решений в области регулирования инновационного развития территорий.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

О.Я. Потехина, А.С. Олейников

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

В современном мире все более осознается тот факт, что конкурентоспособность национальной экономики все в большей степени определяется конкурентоспособностью рабочей силы.

Основатели теории человеческого капитала Т. Шульц и Г. Беккер доказали экономическую целесообразность крупных инвестиций в данный фактор производства. По мнению Шульца, образование повышает как производительность труда индивидуума, так и экономическую ценность его времени, что выступает отличительной чертой экономического роста. Р. Лукас обращает внимание на то, что инвестиции в конкретного человека создают положительные внешние эффекты – повышается производительность труда не только данного работника, но и других лиц за счет обмена знаниями и опытом, создания более высоких образовательных и культурных стандартов. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании, образовании кадров и организации производства в развитых странах приходится 80–85 % прироста ВВП [1].

Глобализация и стремительные темпы научно-технического прогресса оказывают противоречивое влияние на многие области экономики и социальной жизни, способствуют их коренным изменениям. Данные процессы порождают как новые возможности, так и новые проблемы функционирования национальных рынков труда. В промышленно развитых странах отмечается: существенное сокращение постоянных рабочих мест в связи с реструктуризацией производства; снижение стабильности в сфере занятости; рост нестандартных видов труда; опережающий рост новых рабочих мест в высокотехнологичных отраслях по сравнению с традиционными; рост спроса на высококвалифицированных рабочих и служащих вследствие внедрения технологических инноваций во вторичном и третичном секторах экономики; усиление дифференциации оплаты квалифицированного и неквалифицированного труда. Уровень знаний и квалификация рабочей силы становятся решающей предпосылкой использования преимуществ современного НТП. Формируется объективная

необходимость обеспечения профессиональных навыков и уровня квалификации в условиях быстро меняющихся потребностей рынка труда, доступности системы подготовки и переподготовки кадров.

Одновременно процессы глобализации осложняют ситуацию на национальных рынках труда в связи с широкими возможностями импорта товаров и самой рабочей силы. Структурная перестройка отраслей и их технологической базы диктует необходимость повышения мобильности работника, что вступает в определенное противоречие с гарантиями занятости. Расширение применения срочных трудовых контрактов обостряет проблему повышения квалификации, так как данная категория работников не имеет доступа к системам подготовки и переподготовки кадров. Гибкость рынка труда подразумевает ослабление прямого вмешательства государства в сферу занятости: отказ от жесткой регламентации поведения работодателей и работников, усиление роли договорных отношений между ними, что привело к пересмотру государственной политики, включая трудовое законодательство, в странах с развитой рыночной экономикой.

Рост спроса на высококвалифицированных специалистов отмечается и в нашей стране. Так, по оценкам экспертов, в 2004 году спрос на высококвалифицированную рабочую силу в РБ увеличился по сравнению с 2003 годом на 80 % [2]. По опросам нанимателей, более чем у 40 % из них возникают проблемы с подбором высококвалифицированных специалистов [3]. В качестве основных требований к претенденту выступают наличие высшего и последиplomного образования, а также опыта работы в данной области.

Однако ряд факторов препятствует развитию человеческого капитала в нашей стране, а следовательно, повышению конкурентоспособности национальной экономики:

- доминирование в экономике РБ III-IV технологических укладов, медленное обновление рабочих мест;

- деформация спроса и предложения на рынке труда, выражающаяся в несоответствии уровня заработной платы уровню квалификации работника. Наблюдается тенденция к найму высококвалифицированных работников с низкой оплатой труда, причем это характерно для предприятий всех форм собственности;

- инерционность региональных рынков труда, наличие институциональных барьеров, препятствующих территориальной и профессиональной мобильности трудовых ресурсов, в том числе значительный вес неформальных механизмов трудоустройства, что свидетельствует о недостаточной развитости инфраструктуры рынка труда;

- отношение к человеческому капиталу как второстепенному фактору экономического роста, что проявляется в практике хозяйствования многих предприятий. Так, по социологическим опросам, около 20 % нанимателей в нашей республике по разным причинам не занимаются повышением квалификации своих работников, остальные профессиональное обучение и переобучение рабочих предпочитают проводить непосредственно на производстве [3];

- снижение качества образования при росте количественных показателей, некачественная интеграция науки и образования.

На наш взгляд, повышению конкурентоспособности рабочей силы будут способствовать:

- стимулирование создания новых рабочих мест в прогрессивных отраслях экономики;

- развитие экономической инфраструктуры рынка труда;

- внедрение нестандартных форм занятости и гибких режимов труда;

- создание непрерывной системы профориентации, подготовки и повышения квалификации кадров, адаптированной к изменяющимся потребностям рынка;
- совершенствование системы социального страхования и поощрение территориальной и профессиональной мобильности рабочей силы;
- взвешенная политика в области трудовой миграции.

Литература

1. Говорова, Н. Занятость в постиндустриальном мире /Н. Говорова //Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 12.
2. Ивановский, А. Положение на рынке труда Беларуси /А. Ивановский, А. Рязанцев //Кадровик. – 2004. – № 6.
3. Корявая, С.М. Партнерство без границ? /С.М. Корявая //Отдел кадров. – 2003. – № 3.

ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н.В. Рожкова

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

На современном этапе развития Республики Беларусь принята концепция социально ориентированной рыночной экономики. При этом является важным обеспечить ведущую роль социальной политики в системе управления обществом, определить важнейшие направления и методы ее реализации, выделить приоритеты исходя из задач устойчивого развития, а именно: повышение уровня и качества жизни населения, борьба с бедностью, изменение структуры потребления и производства, охрана и укрепление здоровья, улучшение демографической ситуации, противодействие криминализации жизни общества.

В процессе разработки программ перехода Беларуси к рыночной экономике были приняты следующие меры по предотвращению резкого снижения жизненного уровня населения и обеспечения социальной защиты: были введены в действие законы «Об индексации доходов населения с учетом инфляции», «О занятости населения Республики Беларусь», была организована Государственная служба занятости. В настоящее время действующие программы социальной помощи финансируются из различных источников: республиканского и местного бюджетов, Фонда социальной защиты населения, Фонда занятости, а также за счет средств организаций [1, с. 16]. Выделение из государственного бюджета средств на социальные нужды позволяет увеличивать социальные трансферты (пенсии, стипендии и пособия). Социальная поддержка престарелых, инвалидов и других социально уязвимых групп населения является неотъемлемой частью социальной политики в Республике Беларусь [2, с. 19]. Издание Указа «Об объявлении 2006 года Годом матери» является еще одним свидетельством признания социальной значимости материнства детей и семьи. Государство обеспечивает социальную поддержку наиболее нуждающихся – одиноких пожилых граждан, инвалидов, малообеспеченных семей с детьми – посредством оказания им адресной социальной помощи, предоставления широкого спектра социальных услуг в нестационарных (территориальные центры социального обслуживания населения) и стационарных (дома-интернаты) учреждениях социального обслуживания, а также путем предоставления социальных льгот и гарантий. На различные социальные выплаты, пособия и трансферты расходуется более 13 % валового внутреннего продукта. Реализуется ряд республиканских и региональных социальных программ, направленных на решение

проблем социально-правовой защиты, укрепление здоровья, улучшение социально-бытового обслуживания пожилых людей, инвалидов, ветеранов, благодаря чему повышается социальная защищенность и улучшается качество жизни этих категорий граждан. Приоритетными являются расходы на образование, здравоохранение и физическую культуру, для обеспечения равных возможностей всем гражданам Беларуси в получении образования, медицинской помощи и восстановлении здоровья. С целью совершенствования системы образования были введены 12-летний срок обучения, 10-балльная система оценки знаний и тестирование. В рамках государственной социальной политики максимум внимания уделяется материальной поддержке учащейся молодежи. Повышение размера стипендий происходит регулярно, несколько раз в год. Важнейшими направлениями реализации государственной молодежной политики являются: организация трудоустройства и вторичной занятости молодежи, развитие профессиональной ориентации молодежи; пропаганда здорового образа жизни и развитие массового спорта среди детей, подростков и молодежи; воспитание гражданственности, духовно-нравственное и патриотическое воспитание подрастающего поколения; поддержка талантливой молодежи; активное участие молодых людей в благоустройстве и наведении порядка на земле; осуществление ряда мер по улучшению демографической ситуации в республике [3, с. 5–6]. Разрабатываемая Национальная программа демографической безопасности на 2006–2010 годы преследует главную цель – оптимизацию демографических процессов в единстве их качественных и количественных характеристик. Сохраняя принцип бюджетного финансирования и государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи, в отрасли внедрена новая модель хозяйствования – финансирование в расчете на одного жителя. Разработаны и внедрены социальные стандарты в области здравоохранения [3, с. 8]. В перспективе важнейшим фактором развития белорусского АПК будет Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 годы. В программе определены два главных направления действий до 2010 года: социально-экономическое развитие сельских территорий, призванное улучшить качество жизни людей; совершенствование системы хозяйствования в новых рыночных условиях, повышение эффективности агропромышленного производства. Предполагается, что сельские населенные пункты будут постепенно преобразовываться в благоустроенные агрогородки. Именно они должны стать активными проводниками новых технологий и высоких социальных стандартов [3, с. 3]. В настоящее время новая Государственная программа по преодолению последствий катастрофы на ЧАЭС на 2006–2010 годы предполагает восстановление здоровья людей, улучшение качества жизни пострадавшего населения, осуществление научно обоснованных проектов экологической реабилитации загрязненных радионуклидами земель [3, с. 11].

Современный подход к вложениям в социальную сферу исходит из того, что инвестиции в человеческий капитал наиболее эффективны, что качество человеческого потенциала – важнейший фактор экономического прогресса [4, с. 96]. Поэтому необходимо уменьшение негативных социальных результатов рыночных отношений, обеспечение устойчивого социального развития. Негативные тенденции, которые наблюдаются в современном белорусском обществе, пока не устраняются средствами социальной государственной политики. Это говорит о необходимости совершенствования средств достижения гуманистических приоритетов.

Литература

1. Буйкевіч, Н.В. Сістэма сацыяльнай дапамогі і яе рэфармаванне у Рэспубліцы Беларусь /Н.В. Буйкевіч //Весці НАН Беларусі. Серыя гуманітарных навук. – 2005. – № 2.
2. Зиновский, В.И. Об основных изменениях уровня благосостояния населения Республики Беларусь за 1990–2002 гг. //Социология. – 2003. – № 4.
3. Качество жизни народа: стратегия развития Республики Беларусь (белорусская модель социально ориентированной рыночной экономики – развитие в интересах человека). – Мн., 2005.
4. Ковалевская, К.В. Проблемы социальной безопасности Республики Беларусь /К.В. Ковалевская, С.И. Токарь //Социальная политика Республики Беларусь в условиях реформирования экономики: сб. науч. тр. – Мн., 1997.

ПРИОРИТЕТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ

И.А. Томилина

Хмельницкий национальный университет, Украина

Рынок труда фокусируют в себе наиболее острые и болезненные проблемы становления в стране рыночной экономики: рост безработицы, усиление структурных и региональных диспропорций занятости, неконтролируемый отток рабочей силы в страны ближнего и дальнего зарубежья, регрессивные изменения в качестве рабочей силы и мотивации к труду, катастрофическое падение уровня реальных доходов населения. Эти проблемы оказывают растущее воздействие на политическую и экономическую жизнь страны, становятся существенным фактором углубления кризисных явлений, сдерживания структурных преобразований и создания предпосылок для стабилизации и экономического роста.

Изучение основных составляющих рынка труда в контексте институциональной концепции рассматривается в трудах А.Е. Шастико, В.Л. Тамбовцева, С.И. Дорогунцова, Ю.М. Маршавина, Б.М. Данилишина и других украинских и российских ученых в контексте разработки теории институционального реформирования экономической системы.

Комплексный институциональный анализ формирующегося рынка труда в Украине, раскрытие противоречий и тенденций его развития позволит выявить принципиальные подходы к решению актуальных социально-экономических проблем.

Обеспечить устойчиво высокие темпы экономического роста невозможно без институционального развития рынка труда и создания условий для возникновения эффективных рабочих мест.

Институциональное формирование рынка труда предусматривает целый ряд социально-экономических условий обеспечения эффективного функционирования сферы занятости, из которых стартовыми для решения являются:

- совершенствование трудового законодательства;
- развитие территориальной мобильности рабочей силы;
- повышение качества и эффективности занятости;
- повышение качества оказания государственных услуг в сфере содействия занятости населения.

В настоящее время существуют законодательные ограничения, связанные с гибкостью найма, увольнения работников, использованием рабочего времени, совершенствованием системы охраны труда, развитием социального партнерства, которые препятствуют естественному и оперативному изменению структуры занятости на отдельных предприятиях и между отраслями.

Основными направлениями совершенствования трудового законодательства для достижения рациональной занятости, возможности создания новых рабочих мест являются:

- повышение гибкости использования рабочей силы;
- развитие системы социального партнерства на уровне регионов и отдельных предприятий;
- совершенствование государственной экспертизы условий труда.

В Украине существует целый ряд административных и экономических препятствий для развития трудовой миграции. Это сдерживает переток рабочей силы из трудоизбыточных регионов в трудонедостаточные. Для повышения мобильности рабочей силы необходимо в среднесрочной перспективе направить усилия на:

- снятие административных ограничений для перемещения рабочей силы внутри страны;
- создание эффективного механизма информирования населения о возможностях трудоустройства в различных регионах Российской Федерации;
- формирование экономических условий, содействующих свободному переливу рабочей силы;
- развитие экономических механизмов, обеспечивающих доступность найма и приобретения жилья.

В настоящее время только треть безработных граждан обращается к услугам органов службы занятости населения. Основными клиентами службы занятости населения являются граждане с низкой конкурентоспособностью на рынке труда, испытывающие трудности при трудоустройстве, в том числе выпускники общеобразовательных учреждений, не имеющие опыта работы, граждане, имеющие длительный перерыв в работе, малоквалифицированные работники. В условиях более динамичных изменений на отраслевых и региональных рынках труда в среднесрочной перспективе повышаются требования работодателей к качеству рабочей силы с учетом предполагаемого роста заработной платы. Необходимо принять меры для того, чтобы органы службы занятости стали важным инструментом перераспределения рабочей силы.

В этой связи основными направлениями совершенствования качества услуг в сфере содействия занятости являются:

- качественное улучшение системы информирования населения о состоянии рынка труда и возможностях трудоустройства в различных отраслях экономики;
- повышение эффективности и уровня охвата населения (в первую очередь учащихся общеобразовательных и среднеспециальных учреждений) государственными услугами в области профориентации;
- реализация превентивных мер содействия занятости граждан, внедрение эффективных механизмов профилирования безработных граждан;
- совершенствование профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации граждан, ищущих работу;
- расширение номенклатуры и разработка стандартов услуг государственной службы занятости;
- участие органов службы занятости в координации программ по поддержке малого предпринимательства, включая микрокредитование;
- взаимодействие с негосударственными организациями по содействию занятости населения.

Обобщая поданный в статье материал, необходимо обозначить комплекс институциональных условий обеспечения эффективной занятости населения: стабильность экономики, равновесие политических сил, функциональная система социально-правовой поддержки населения, активная политика государства в сфере занятости, мобильная рабочая сила, достаточно быстро адаптирующаяся к переменам в структуре рабочих мест и т. д.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И БЕЗРАБОТИЦА, СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ

С.Л. Якимченко, В.С. Печень

*Бобруйский филиал учреждения образования
«Белорусский государственный экономический университет»*

Проблемы занятости и безработицы являются одними из важнейших социально-экономических проблем рыночной экономики и рынка труда как составляющей её части.

По данным баланса трудовых ресурсов, разработанного Министерством статистики и анализа Республики Беларусь, численность трудовых ресурсов республики на 01.07.2004 г. составила 6141,6 тыс. человек и по сравнению с 2003 г. увеличилась на 32 тыс. человек за счёт вступления в трудоспособный возраст относительно многочисленного поколения граждан, родившихся в 80-е годы. Трудовые ресурсы в основном сосредоточены в городах – 78,3 %.

На протяжении последних четырёх лет произошло сокращение численности занятых в таких отраслях материального производства как промышленность – на 2,4 %, транспорт – на 3,6 %, строительство – на 3,5 %; в связи с этим в торговле и общественном питании численность работников увеличилась на 1,1, 5,2 и 4,4 % соответственно. Вместе с тем продолжается тенденция сокращения занятых в сельском хозяйстве – на 35,8 тыс. человек, или на 5,1 %. Одной из проблем рынка труда является неформальная занятость. Крупномасштабный характер неформальной занятости можно рассматривать не только как потенциальную базу для роста регистрируемой безработицы, но и как уровень общественных издержек (деквалификация и снижение качества рабочей силы, потеря профессиональных навыков, сокращение валового внутреннего продукта, налоговых платежей т. д.). Второй проблемой рынка труда является безработица. По состоянию на 01.07.2004 г. уровень безработицы составил 2,4 % к экономически активному населению. В Республике Беларусь имеет место дифференциация регионов по степени напряжённости на рынке труда.

От безработицы больше всего страдают моноструктурные регионы, где основная отрасль пережила экономический спад, и бывшие места дислокации воинских частей. Основная часть безработных имеет низкий образовательный уровень: 65,6 % имеют только среднее образование, 13 % имеют неполное среднее образование. Ещё одним аспектом в общей ситуации безработицы является проблема занятости молодёжи. По состоянию на 01.07.2004 г. доля безработных в возрасте 16–29 лет составила 44,1 %.

Также сохраняется в Республике Беларусь проблема женской безработицы. Хотя в структуре вновь регистрируемых безработных преобладают мужчины, они же в первую очередь покидают ряды безработных, поскольку спрос нанимателей в большей степени ориентирован на применение мужской рабочей силы. В 2004 г. показатель трудоустройства мужчин составил 44,7 %, а женщин – только 24,1 %. В наибо-

лее сложном положении на рынке труда оказываются женщины, имеющие малолетних детей, выпускницы учебных заведений, не имеющие опыта работы, женщины предпенсионного возраста, а также женщины, имеющие профессии, по которым при приёме на работу преимущество отдаётся мужчинам.

В 2003 г. численность трудовых ресурсов г. Бобруйска составила 148,3 тыс. человек, или 67,1 % среднегодовой численности населения. Из общей численности экономически активного населения 96,4 % заняты в экономике и 3,6 % – безработные. Основную часть занятого населения в 2003 г. составляли работники среды материального производства.

В 2003 г. в органы государственной службы занятости города обратились 9136 человек. Из числа обратившихся 7805 человек были безработными. Риск безработицы для женщин и молодежи является наиболее высоким. В 2003 г. из состоящих на учете безработных 49,3 % – женщины. В возрастной структуре более половины (54,6 %) занимает молодежь до 29 лет. Доля безработных с высшим и средним образованием за этот период составила 29,5 %.

В 2004 г. в городе было зарегистрировано 7336 безработных, или 94,0 % по сравнению с соответствующим периодом 2003 г. Удельный вес уволенных по разным причинам составляет 52,1 % от общего количества зарегистрированных безработных. Выпускники школ при этом занимают 2,8 %, а выпускники профессиональных образовательных учреждений – 3,3 %. Следует отметить, что в выпускниках профессиональных образовательных заведений основной удельный вес составляют выпускники техникумов (71,3 %). В 2004 г. отмечается увеличение числа уволенных за нарушение трудовой дисциплины по отношению к соответствующему периоду 2003 г. на 159,3 %.

В общей численности безработных г. Бобруйска, зарегистрированных в 2004 г., молодежь в возрасте 16–29 лет составляла 50,6 %. При этом отмечается уменьшение ее количества по отношению к соответствующему периоду предшествующего года (с 3815 человек в 2003 г. до 3711 человек в 2004 г.). Для Бобруйска характерно то, что в общей численности безработных, зарегистрированных в этот период, преобладают мужчины. Общее их количество в 2004 г. составило 4175 человек, или 56,9 % от общего количества зарегистрированных безработных.

Изменился состав безработных и по уровню образования. Так, в 2004 г. удельный вес безработных, имеющих среднее образование, составил 51,8 %, а не имеющих полного среднего образования – 15,6 %. При этом в 2003 г. эти цифры были равны соответственно 53,8 и 16,7 %. С 7,2 до 7,6 % увеличился удельный вес безработных, имеющих высшее образование, и с 22,3 до 25,0 % – среднее специальное образование. Как видим, рынок трудовых ресурсов г. Бобруйска пополняется специалистами, имеющими образование.

И если в январе-декабре 2004 г. нуждались в трудоустройстве 10608 безработных города, то за этот период было трудоустроено 4453 человека, или 42,0 %. Из общей численности трудоустроенных молодежь в возрасте 16–29 лет составляла 45,5 % (нуждалось в трудоустройстве – 5499, трудоустроено – 2503 человека).

Следует также отметить, что из 4912 мужчин, нуждавшихся в трудоустройстве, 2864 человека, или 58,3 % нашли свое рабочее место. Из 5696 нуждавшихся в трудоустройстве женщин только 1589 человек, или 27,9 % были трудоустроены. Как видим, хотя с начала года безработными было зарегистрировано всего 3161 женщина, а мужчин 4175, в общей численности нуждающихся в трудоустройстве преобладают женщины (5696 женщин против 4912 мужчин в январе-декабре 2004 г.), сложности с трудоустройством возникают в первую очередь у женщин.

Это предполагает следующие подходы к регулированию рынка труда: оптимизация занятости на микроуровне; изменение отраслевой структуры занятости в направлении развития сферы услуг за счёт мелкого и среднего бизнеса; снижение занятости в государственном секторе; преобладание политических и социальных факторов в регулировании занятости.

КОНФЛИКТ ЦЕННОСТЕЙ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

В.Н. Яхно

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Уже на стадии перестройки, в самом начале экономических реформ мифологизированное отождествление рыночных отношений со всеобщей свободой казалось безупречным и воспринималось массовым сознанием как разумная перспектива разрушения тоталитарного режима, вопиющего попрания прав человека и господства партийной номенклатуры. Безусловно, такая мифологизация возникла на известном объективном основании: рынок предполагает реальное освобождение ряда сфер деятельности человека от непосредственного вмешательства и контроля со стороны государства. Более того, рынок стимулирует, раскрепощает такие сущностные силы человека, как активность, самостоятельность, инициатива, личная ответственность за результаты деятельности, личная заинтересованность и т. п. Все это, в свою очередь, расширяет сферу свободного приложения сил человека, а значит, способствует более полному проявлению его индивидуальности. Поэтому реформирование экономики было воспринято обществом позитивно. Однако по мере практического осуществления столь обнадеживающих ожиданий, все ярче стали обнаруживаться всякого рода «неожиданные» препятствия переходного периода. Первой и самой глубокой проблемой оказалась объективная и весьма острая противоречивость самого рынка как системы не только экономических, но и нравственных отношений. Уже «эпоха перестройки» продемонстрировала конфликт или несоответствие между зародившимися в народе большими надеждами и фрустрирующей реальностью. Изменения в обществе породили масштабное изменение ценностей, и наоборот. Конечно, феномен глобализации массовой культуры и сдвиг ценностных акцентов, особенно у молодежи, были предсказаны еще А. Тоффлером (1970). Однако столь мощный процесс изменений в области культуры, вызванный рыночными преобразованиями в странах транзитии, привел к серьезным изменениям как характеристик общественного сознания населения в целом, так и к смене некоторых господствующих ценностных ориентаций в частности.

Исходя из содержания, самым крупным в странах с переходной экономикой является конфликт ценностей между традиционализмом и модернизмом. Модернизаторы уверены, что альтернативы Западу в мире не выработано и что окончание холодной войны означает победу западных ценностей во всех отношениях – политическом, экономическом и культурном. Советский распад виделся им положительным явлением, устранявшим угрозы безопасности и дававшим возможность присоединиться к универсальным ценностям цивилизованного мира – ценностям демократии, рыночной экономики, защиты прав человека. Несмотря на то что в странах транзитии модернизм постепенно распространялся, процесс обновления традиций не стал достаточно активным. В бывших соцстранах и СССР не были развиты институты гражданского общества и не было такой политической социализации, которая обеспечила бы фор-

мирование современной, «мобильной» личности. Поэтому обновление убеждений и традиций в большей степени проявляется лишь в области обновления религий, национальных традиций, ксенофобий, семейных отношениях. Сила же влияния традиционализма проявила себя в конфликте коллективизма и индивидуализма. Так, для современной концепции гражданского общества могут иметь значение некоторые коллективистские достижения. Например, такие как солидарность, организация «сверху», совместные действия граждан на местном уровне. Однако последнее десятилетие во многих странах с переходной экономикой коллективистская энергия часто трансформируется в популизм и даже в национализм. Как следствие, сегодня во многих странах актуален конфликт между толерантностью и нетолерантностью. Проявления данного противоречия многогранны – от будничной жизни до функционирования новых политических образований. Недостаточность толерантности в том или ином виде наблюдается практически везде. Поэтому, понимая, что толерантность является достижением современной цивилизации и от нее во многом зависит судьба демократии, толерантности можно и нужно научиться, так как это необходимо для формирования новой политической культуры всех слоев населения.

С вышеуказанным конфликтом тесно связан конфликт между авторитарной и неавторитарной позицией. Противоречивый путь общества к рынку часто обесмысливает жизнь значительной части граждан, направляя их смысложизненный поиск из высоких духовных сфер в область элементарного физиологического выживания. Миллионы людей не «находят себя» в системе рыночных отношений и теряют свой социальный статус «человека-цели». А это порождает ностальгию по стабильности прошлого, авторитарные настроения или, как минимум, равнодушие к проявлениям авторитарности.

Другим важным конфликтом ценностей является конфликт между свободой и равенством. Собственно говоря, свобода атрибутивна рынку. Однако внутренняя противоречивость рынка состоит, видимо, в том, что он, с одной стороны, есть поле проявления и реализации человеческой свободы, но, с другой стороны, рынок сам по себе, без воздействия на него организованных усилий общества – прежде всего государства и его конституционных субъектов – не может обеспечить право на равную заботу и уважение по отношению ко всем гражданам. Кроме того, невозможно игнорировать «отрицательную» сторону равенства, которая заключается в природных и социальных источниках неравенства. Рыночные отношения, создавая и гарантируя свободу выбора и деятельности, одновременно и резко ограничивают и свободу выбора, и свободу деятельности жесткими экономическими рамками. Поэтому в обществе должны существовать как институты, обеспечивающие реализацию свободы в рамках обновленной экономики, так и институты, контролирующие и ограничивающие негативное влияние рынка на реализацию человеческой свободы. Таким образом, реформирование экономики необходимо должно усиливаться социальной направленностью изменений, наполнением их человеческим содержанием. Государство должно способствовать разрешению имманентно присущих рынку противоречий, ибо по меткому замечанию философа В.С. Соловьева, будучи не в состоянии построить рай на земле, должно не допускать превращения земли в ад.

Таким образом, конфликты ценностей представляют собой результат происходящих в странах с переходной экономикой изменений, как прогрессивных, так и регрессивных. При этом сами конфликты ценностей могут как ускорять, так и замедлять общественные изменения.

ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В БЕЛАРУСИ

А.И. Короткевич

Гомельский филиал учреждения образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный институт трудовых и социальных отношений», Республика Беларусь

В современной Беларуси инновационная активность и инновационная восприимчивость организаций находятся на уровне, не позволяющем обеспечить высокое качество роста экономики. Одной из основных причин наличия подобного рода проблемы является отсутствие действенного механизма повышения экономической эффективности существующих организаций и создание новых путей инициализации инновационной активности в регионах республики. Причем сегодня подавляющее большинство субъектов хозяйствования индифферентны к инновациям. При этом индифферентность потенциальных потребителей инноваций обусловлена следующими причинами:

1. Отсутствует понимание необходимости внедрения инноваций (лица, принимающие решения (ЛПР), не обладают квалификацией, необходимой для актуализации мотивации по обеспечению деятельности, направленной на повышение инновационной восприимчивости организации).

2. Отсутствует экономический механизм, стимулирующий внедрение инноваций (ЛПР не видят прямой связи, в силу того что зачастую она отсутствует, между внедрением инноваций и эффективностью деятельности организации, а соответственно и возможным повышением своего благосостояния).

3. Индифферентность как таковая.

В силу вышеприведенных обстоятельств, взаимодействие между представителями научно-технической и производственной сферами носит слабо выраженный, фрагментарный характер. Одним из способов решения данной проблемы может стать создание инновационной инфраструктуры, обеспечивающей выявления и объединения усилий, заинтересованных друг в друге представителей научно-технической сферы и субъектов хозяйствования.

Безусловно, сегодня в Беларуси имеется понимание того, что без инноваций, без стимулирования инновационной активности субъектов экономических отношений во всех регионах республики, без повышения инновационной восприимчивости организаций, у страны нет достойного будущего.

Однако существует опасность того, что вновь создаваемая инновационная инфраструктура, исходя из опыта деятельности имеющихся ее объектов в республике, ограничится рядом функций (сдача в аренду имеющихся площадей своим резидентам, их хозяйственное обслуживание и пр.), выполнение которых, хотя и обеспечивает безбедное ее существование, но не позволяет сколь-нибудь существенно продвигаться на пути к поставленной цели – повышения инновационной активности и инновационной восприимчивости субъектов экономических отношений.

В этой связи создаваемые объекты инновационной инфраструктуры должны решать эту задачу путем объединения усилий представителей научно-технической сферы и субъектов хозяйствования и представления инновационным организациям различных услуг. Создание таких субъектов продиктовано необходимостью повышать конкурентоспособность, расширять номенклатуру и увеличивать объем продукции, производимой организациями регионов республики, необходимостью создания новых рабочих мест. Опыт экономически развитых стран показывает значи-

тельный экономический и социальный эффект, оказываемый субъектами инновационной инфраструктуры на состояние регионов, в которых они образуются. К субъектам инновационной инфраструктуры относятся центры трансфера технологий, инновационные центры, научно-технологические парки (технопарки). При выборе этих форм следует учитывать, что инновационные центры и центры трансфера технологий в основном оказывают информационную поддержку заинтересованным в инновациях организациям, а технопарки, кроме решения информационных задач занимаются координацией инновационной деятельности региона, определяют проблемные вопросы, которые можно решить, используя инновации, играют роль инкубаторов инновационного предпринимательства. Таким образом, именно технопарки, создаваемые по территориальному принципу и объединяя все формы субъектов инновационной инфраструктуры, смогут решить задачу повышения инновационной активности региона.

Специфика нашей страны, которую необходимо учитывать при определении состава и задач инновационной инфраструктуры, состоит в том, что в регионах отсутствуют явно выраженные крупные производственные наукоемкие объекты или крупные научные центры, при которых образуются такие субъекты, как технопарки в США или Великобритании. Поэтому задачи по выбору инновационных направлений, формированию научных коллективов, определению перспективности инновационных решений и т. п. технопаркам нужно будет решать самостоятельно.

Необходимо отметить, что деятельность по стимулированию инновационной активности в регионе путем отыскания и объединения усилий, заинтересованных друг в друге представителей научно-технической сферы и субъектов хозяйствования не является просто однонаправленным процессом коммерциализации научных разработок, а заключается в решении следующих задач:

- организация поиска и анализа проблемных ситуаций субъектов хозяйствования и нахождение способов решения этих проблем путем привлечения существующих или специально создаваемых технопарком научно-технических коллективов или малых инновационных организаций-резидентов технопарка;

- поиск и анализ научно-технических идей, реализация которых привела бы к выпуску новых товаров, к созданию высокорентабельных производств, доведение этих идей до технологического уровня, и нахождение тех, кто может организовать производство; инициализация создания инновационных организаций – резидентов технопарка;

- поиск технологий или технологических идей, позволяющих увеличить прибыльность производства, определение субъектов хозяйствования, которые могли бы их внедрить и убеждение руководства этих субъектов в целесообразности их внедрения;

- поиск и реализация приемов и методов управления, которые позволят поднять производительность труда, уменьшить затраты, увеличить объем реализации, поиск и реализация маркетинговых решений и убеждение руководства субъектов хозяйствования в целесообразности их внедрения.

Исходя из вышеизложенного, видно, что при создании и развитии технопарка первичной является задача поиска проблемных ситуаций региона. И лишь после определения проблемной ситуации, переходят к поиску её решения, затем к реализации оптимального решения, к убеждению потенциально заинтересованных лиц в целесообразности внедрения полученного решения. Таким образом, реализуется рыночный подход к инновационной деятельности – прежде чем создавать товар – инновационные решения, исследуются потенциальные потребности рынка. Специфика создаваемого товара в том, что это каждый раз незнакомый для потребителя продукт

и технопарк, зачастую, должен доказывать потребителю потребность в созданном товаре, т. е. проводить активную маркетинговую политику. Это не означает, что технопарк должен решать только текущие частные проблемы отдельных организаций. Накопив достаточный научно-технический и финансовый капитал, приобретя солидную деловую репутацию, технопарк должен основную часть прибыли затрачивать на исследование более глобальных проблем – повышение конкурентоспособности региональной экономики, энергосбережение, альтернативные источники энергии, экология. Главное требование – это должны быть проблемы, решение которых непосредственно повышает экономический и социальный уровень региона.

Таким образом, в современных условиях социально-экономического развития Республики Беларусь реализации вышеизложенного подхода к созданию и развитию инновационной инфраструктуры позволит приблизиться к решению проблемы повышения инновационной активности и восприимчивости организаций, обеспечивающего качественный рост как экономик регионов в частности, так и народного хозяйства республики в целом.

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ЗОН И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ СТАНДАРТОВ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ БЕЛАРУСИ

В.Ф. Бык

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Анализ мирового опыта создания и функционирования свободных экономических зон (СЭЗ) показал, что ряд стран, в том числе высокоразвитых, достаточно широко применяет специальный правовой режим предпринимательских зон в целях увеличения занятости, повышения уровня жизни населения, стимулирования экономической активности в депрессивных и отсталых регионах своих стран. Наиболее широко они распространены в США и Великобритании [1].

В настоящее время в 700 городах и пригородных районах США действует свыше 1400 предпринимательских зон всех уровней, в Великобритании функционируют 7 зон предпринимательства.

Для получения статуса предпринимательской зоны, например, в США, район, выделяемый для этих целей, должен отвечать ряду требований, наиболее важные из которых следующие: более 70 % жителей конкретного района должны иметь личный или семейный доход менее 80 % среднего дохода для этого города или всей страны; уровень безработицы в этом районе должен быть значительно выше, чем по всему городу или всей стране.

Опыт создания и функционирования предпринимательских зон в развитых странах рассмотрен с целью изучения возможностей применения специальных преференциальных режимов в регионах Республики Беларусь при возникновении сходных проблем (безработица, низкий уровень доходов населения, дефицитностью бюджетов местных уровней, экономические ограничения и т. д.).

Критериями для придания статуса «предпринимательской зоны» региону (району, городу, населенному пункту) могут стать, наряду с экономическими показателями (названными выше), также государственные социальные стандарты по обслуживанию населения республики (далее ГСС), активная работа по внедрению которых определена Президентом Республики Беларусь А.Г. Лукашенко в качестве приоритетной в 2003–2005 гг.

Система ГСС по обслуживанию населения Республики Беларусь состоит из 44 нормативов и охватывает 8 сфер обслуживания.

По состоянию на начало 2005 г. социальные стандарты полностью внедрены в 12 городах и 56 районах республики (практически в каждом втором районе) [3].

Практическая работа по внедрению ГСС показала, что некоторые регионы испытывают значительные финансовые затруднения даже по достижению в ближайшее время установленных минимальных нормативов ГСС по обслуживанию населения в закрепленных населенных пунктах, а там где они внедрены, уровень того или иного стандарта (например, состояние местных дорог или внутридворовых территорий, освещение улиц, качества питьевой воды и т. д.) требует к себе постоянного внимания и непрерывного дальнейшего вложения финансовых средств в их поддержание и перевода их на более качественный уровень.

Из вышесказанного следует, что алгоритм обеспечения обслуживания населения регионов, городов, других населенных пунктов Республики Беларусь может выглядеть следующим образом (рис. 1).

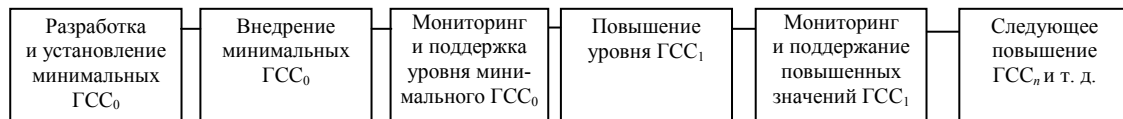


Рис. 1. Алгоритм эволюционного подхода к внедрению, мониторингу, повышению уровня государственных социальных стандартов в Республике Беларусь

Данный алгоритм показывает оптимистический вариант развития внедрения ГСС₀. На практике, конечно же, выявятся города, населенные пункты, а также регионы, которые, в силу различных причин, не смогут достичь (или удержать достигнутой уровень) социальных стандартов, что потребует проведения регулирующих воздействий со стороны государства. *Таким мероприятием может быть возможность использования специального режима предпринимательских зон.* В таком случае, для принятия решения о признании населенного пункта или региона «проблемным» необходимо выработать систему критериев.

Для комплексной оценки каждого населенного пункта, региона, страны в целом может быть принят интегральный показатель (I), характеризующий регион (населенный пункт), как с точки зрения внедрения ГСС, так его социально-экономического развития, который реализует принцип аддитивности, то есть равен сумме двух вышеназванных показателей (1).

$$I = \sum_{i=1}^n \left(\sum_1^{13} ГСС_{жкх} + \sum_1^{10} ГСС_{обр} + ГСС_{культ} + \sum_1^4 ГСС_{связи} + \sum_1^6 ГСС_{тр} + ГСС_{соц. обл} + \sum_1^4 ГСС_{здр} + \sum_1^5 ГСС_{торг, быт. обл} \right) + \sum_{m=1}^m (b_i + d_j + n_r + \dots + a_m) = S_k + S_{pr}, \tag{1}$$

где n – количество сфер обслуживания населения в Республике Беларусь (8); ГСС_{жкх} – жилищно-коммунальное хозяйство (13), ГСС_{обр} – образование (10), ГСС_{культ} – культура (1), ГСС_{св} – связь (4), ГСС_{тр} – транспорт (6), ГСС_{соц. обл} – социальное обслуживание (1), ГСС_{здр} – здравоохранение (4), ГСС_{торг, быт. обл} – торговля и бытовое

обслуживание (5), m – количество показателей оценки уровня социально-экономического развития региона (населенного пункта) (b_i – уровень безработицы; d_i – уровень доходов населения; n_r – уровень формирования местного бюджета за счет налоговых и других платежей, зачисляемых непосредственно или пропорционально в местный бюджет; ..., a_m – другие показатели).

Целью проведения социальной политики со стороны государства является соблюдение условия: достижения или превышения нормативного значения (I_N) (2).

$$I \geq I_N. \quad (2)$$

Следует отметить, что I_N является величиной подвижной. Он будет увеличиваться по мере повышения уровня социально-экономического развития государства.

Таким образом, правовой режим предпринимательских зон может стать эффективным инструментом по достижению, поддержанию и повышению уровня ГСС с учетом изменяющихся внутренних социально-экономических условий развития республики и воздействий внешней среды.

Литература

1. Бык, В.Ф. Свободная экономическая зона «Гомель–Ратон» – стратегия устойчивого развития (из опыта работы) /В.Ф. Бык. – Гомель: УО «ГГУ им. Ф. Скорины», 2003. – 189 с.
2. О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения республики: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 мая 2003 г. № 724 //Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2003. – № 64. – С. 83–91.
3. Бествицкий, Ю. Социальные стандарты – без формализма и алгоритмов /Ю. Бествицкий //Республика. – 2005. – 28 янв.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МИНИМАЛЬНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

Р.И. Громыко

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О.Сухого», Республика Беларусь*

Социальная политика является одним из основных направлений экономической политики нашей страны на современном этапе развития. Продуманная социальная политика позволяет снизить издержки адаптации к рыночным институтам и поддерживать социальную стабильность в обществе. Вместе с тем высокий уровень социальных обязательств государства, сохраняющийся до сегодняшнего времени, требует совершенствования механизмов реализации социальной политики. В условиях ограниченности финансовых ресурсов они должны быть направлены на приоритетные для общества цели и тем слоям населения, которые наименее защищены.

Реформирование социальной сферы связано с отменой одних норм и правил и утверждением других. Сложность и противоречивость этого процесса подтверждается ходом изменений в социальной политике соседних стран. Попытка монетизации льгот в России явилась примером неудачных социальных изменений. Введение новых институтов должно быть постепенным и последовательным. В противном случае могут возникнуть институциональные разрывы. Их появление означает, что новые и существующие институты некомплементарны [1, с. 12].

Система институтов социальной сферы включала ранее такие нормы, как гарантированная занятость, бесплатное медицинское обслуживание и образование, жилье, совокупность льгот для отдельных категорий населения и другие. Основную нагрузку по воспроизводству человеческого капитала несло государство. Значительная

роль отводилась также предприятиям. В рыночных условиях не отменяется роль этих субъектов в ходе воспроизводства, но возникает необходимость в эффективном разделении ответственности между государством, бизнесом и индивидом. Последняя должна опираться на систему формальных норм, закрепленных законодательными органами. Иными словами, должна быть проведена спецификация ответственности за процесс воспроизводства человеческого капитала. В ходе этих изменений роль домашних хозяйств резко возрастает и для сохранения достигнутого уровня человеческого развития необходимо параллельно проводить реформирование сферы распределения доходов.

Введение новых правил и норм в этой достаточно консервативной сфере требует времени и издержек адаптации к новым механизмам от всех участников процесса воспроизводства человеческого капитала, а также затрат как на само введение нормы, так и мониторинг оценки ее эффективности (например, по критерию, ИРЧП). При этом домашние хозяйства в отличие от других субъектов не только несут издержки адаптации, но и сталкиваются с абсолютным и относительным ростом затрат.

Институты социальной сферы имеют свои особенности. Они определяются характером благ и услуг, производимых этой отраслью. Последние имеют двойственную природу – будучи по преимуществу частными благами, которые предоставляются индивидуально каждому, они имеют большое социальное значение, то есть являются квазиобщественными благами.

Система институтов социальной сферы представляет собой совокупность формальных и неформальных правил и норм, регулирующих поведение экономических субъектов в сфере воспроизводства человеческого капитала.

Формальной нормой, регулирующей обязательства государства в социальной сфере, являются государственные минимальные социальные стандарты (ГМСС). Они выступают нормативным регулятором участия государства в процессе производства, распределения и потребления благ и услуг. В законе «О государственных минимальных социальных стандартах в Республике Беларусь» ГМСС определяется как «минимальный уровень государственной социальной защиты, обеспечивающий удовлетворение основных потребностей человека, выражаемый в нормах и нормативах предоставления денежных выплат, бесплатных и общедоступных социальных услуг, социальных пособий и выплат» [2, с. 152]. Задачами установления стандартов являются: удовлетворение основных потребностей граждан в благах и услугах, обеспечение государственной поддержки развития социальной сферы и социальной защиты, оказание необходимой помощи малообеспеченным гражданам. Социальные стандарты включают сегодня 44 норматива, которые охватывают сферы образования, здравоохранения, социальное обслуживание, транспорт, связь, жилищно-коммунальное хозяйство, торговлю и бытовое обслуживание. Как показывает практика, существующие стандарты, например, в образовании практически внедрены на уровне районов Гомельской области. Однако их конечная цель – обеспечить равный доступ каждому ребенку к образовательным услугам – не достигнута. Социальный образовательный стандарт как институциональная норма должен получить дальнейшее развитие в отношении отдельных регионов, учреждений и каждого домохозяйства, так как данная институциональная норма выражает не только обязательства государства, но и гарантированное законом право домохозяйств на получение определенного объема образовательных услуг.

ГМСС представляют собой институциональную инновацию, введение которой не вступило в противоречие с существующими нормами.

Социальные стандарты прошли проектный период в адаптации (в конце 2003 года они были внедрены в 8 районах страны, в 2004 году внедрены 65 процентов стандартов, в текущем году их внедрение завершается). Необходима оценка результатов эффективности их использования и последствий для каждого из субъектов воспроизводства человеческого капитала.

Дальнейшее развитие системы социальных стандартов зависит от степени прозрачности и открытости процесса их внедрения и заинтересованности домохозяйств в их освоении.

Л и т е р а т у р а

1. Институты: от заимствования к выращиванию /Я. Кузминов [и др.] //Вопросы экономики. – 2005. – № 5.
2. О государственных минимальных социальных стандартах. Закон Республики Беларусь от 11 ноября 1999 г. – № 323-3 /Ведамасці нацыянальнага сходу Рэспублікі Беларусь. – 1999. – № 34–35, С. 152–159.

СЕКЦИЯ II. СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

УПРАВЛЕНИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЕЙ НА ОСНОВЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЯ

Е.А. Аджиритдинова

*Учреждение образования «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Мир, окружающий современную организацию, характеризуется рядом новых особенностей:

- потребитель диктует, что, когда и в каком виде он хочет получить;
- конкуренция на рынке ввиду его глобализации резко обостряется;
- потребности потребителей и ситуация на рынке меняются со всё возрастающей скоростью.

В результате каждая организация рано или поздно вынуждена радикально пересматривать свой бизнес. Поэтому современные условия работы большинства зарубежных компаний таковы, что проведение изменений и реструктуризации превратилось из чрезвычайного события в планомерный постоянный процесс. Компании вынуждены становиться гибкими, постоянно реагировать на изменения внешней среды, вырабатывать и реализовывать локальные и глобальные проекты реструктуризации своей деятельности, которые должны протекать без потери контроля над организацией. На обозримую перспективу умение разрабатывать и проводить изменения является необходимым ответом менеджмента компаний на новые вызовы XXI века. Белорусские предприятия, как государственные, так и частные, действуют в тех же изменяющихся условиях, но их организационные структуры характеризуются неэффективностью и неэкономичностью, поэтому современные методы совершенствования бизнеса становятся особенно актуальной темой.

Реструктуризация компании – это управление изменениями под воздействием смены рыночной конъюнктуры. Ее целью является поддержание оптимального соответствия организационно-функциональной модели компании и ее стратегии.

Текущая стратегия определяет существующий бизнес-потенциал и, как следствие, функционал компании. С учетом сложившейся схемы ответственности за бизнес и функции в компании имеется исходная организационно-функциональная модель сегодняшнего дня. Изменение конъюнктуры рынка порождает перспективную стратегию. Соответственно возникает новый набор продуктов и функций, который формирует организационно-функциональную модель завтрашнего дня. Тогда реструктуризация, как форма управления изменениями, представляет собой программу перехода от исходной к перспективной организационно-функциональной модели. Основными моментами такой программы будет расширение (сокращение), слияние (разделение) функций и звеньев, а также перераспределение зон ответственности.

Реинжиниринг бизнес процессов – это кардинальное изменение бизнес процессов на основе пересмотра базовых постулатов организации этих процессов под воздействием технологических прорывов, в том числе в области информационных технологий. Реинжиниринг способен обеспечить радикальное повышение эффективно-

сти бизнеса. Примером может служить принципиально новая схема организации сбыта через Интернет – электронная торговля. При этом радикально меняется традиционное представление о том, что для организации торгового бизнеса необходимо, как минимум, иметь товар, место продажи, персонал. Для электронной торговли вполне достаточно выставить на сайт каталог продукции и организовать прием заявок с отгрузкой товара со склада производителя.

Бизнес-модель – основа комплексного управления, включающая эти понятия.

С помощью бизнес-модели можно решить задачу комплексного управления как организацией, так и ресурсами. Менеджмент организации реализуется через управление изменениями или управление организационным развитием. Осуществляя мониторинг среды и фиксируя существенные для компании изменения, вносят соответствующие взаимосвязанные корректировки в бизнес-модель. Это позволяет управлять изменениями. Скорость такой реакции является решающим конкурентным преимуществом компании. Поэтому, как правило, бизнес-модель реализуется в электронном виде с использованием программных продуктов специального класса (Orgware).

Бизнес-модель помогает и в области управления организационным развитием. В этом случае в бизнес-модель вносятся упреждающие изменения – не под действием уже свершившихся изменений на рынке, а на основании стратегического прогноза таких изменений. Это обеспечивает чрезвычайно высокую конкурентоспособность саморазвивающейся компании.

Бизнес-модель компании не только составляет основу управления организацией. С ее помощью достигается высокая прозрачность бизнеса, простота и доступность системного описания. Это позволяет разработать исходное техническое задание на настройку системы управления ресурсами (например, ERP-системы). Более того, по мере накопления изменений в бизнес-модели, возможно разработать новые требования по совершенствованию (подстройке) системы управления ресурсами. Это позволяет всегда обеспечивать необходимые ресурсы требуемого качества, в необходимом количестве, в нужном месте, в заданное время, за приемлемую цену. Последнее снижает издержки, что и повышает конкурентоспособность.

Более года назад консалтинговой группой «БИГ» был разработан первый российский Orgware программно-методический комплекс «БИГ-Мастер». Этот пакет методик и программ, необходимых для построения полной бизнес-модели компании, следует использовать и на отечественных предприятиях.

С появлением собственного Orgware радикально сместятся акценты в концепции «регулярного менеджмента». Если раньше основным признаком регулярного менеджмента была «документированность», то теперь им станет наличие бизнес-модели компании.

В основу новой (компьютерной) парадигмы регулярного менеджмента был положен следующий подход: «Надо создавать не систему взаимосвязанных документов, а систему взаимосвязанных информационных моделей предприятия, которые и будут порождать требуемые документы». Конечно бизнес-модель, также как и документы, нуждается в регулярной актуализации, но делать это гораздо проще.

Бизнес-модель – это не только средство автоматической генерации документов-регламентов. Прежде всего, бизнес-модель – это корпоративная память организации, верхний уровень ее базы знаний, сведений о том, «как устроен бизнес», возможно, самое ценное, что есть в компании, обладающей реальной управленческой стоимостью.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ

О.Г. Аниськова

*Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации», г. Гомель*

Многоотраслевая деятельность потребительской кооперации тесно связана со становлением и развитием рыночной экономики Республики Беларусь. Этот процесс осуществляется на основе экономических законов и комплекса общественных отношений, которые рассматриваются как рыночные.

Потребительская кооперация объединяет более 15 отраслей и видов деятельности: оптовая и розничная торговля, общественное питание, промышленность, заготовки сельскохозяйственной продукции и сырья, дикорастущих плодов, ягод, орехов, грибов, вторичного и технического сырья, сельское хозяйство, капитальное строительство объектов производственного, жилищного и культурно-бытового назначения и др. Отношения между организациями потребительской кооперации, а также системы с внешней средой охватывают все сферы рынка: производство, распределение, обмен и потребление материальных и духовных благ.

В результате усиления конкуренции, использования методов управления, часто не отвечающих условиям хозяйствования, в потребительской кооперации сложилась кризисная ситуация. В настоящее время можно выявить следующие тенденции развития потребительской кооперации.

1. Потеря доли рынка потребительской кооперации. В 1991 г. доля потребительской кооперации в розничном товарообороте республики составляла 33 %, в 2004 г. – 16,2 %.

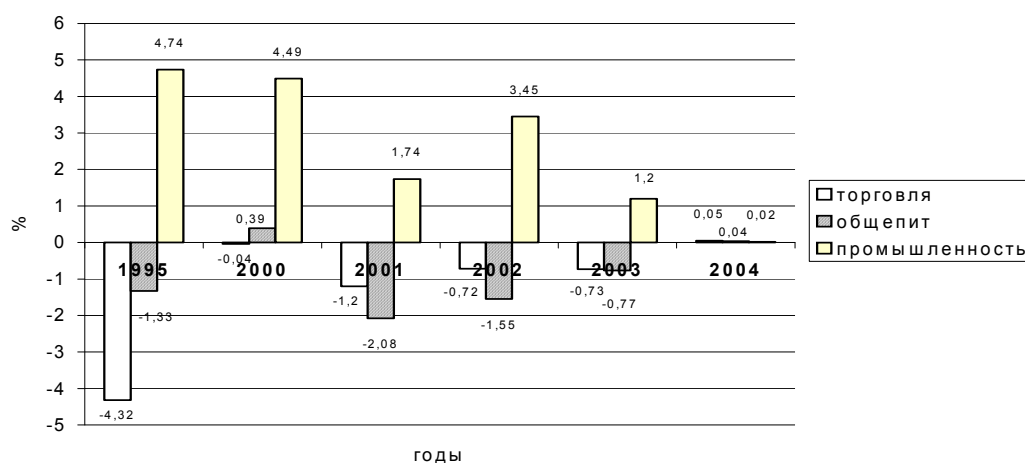


Рис. 1. Динамика показателя рентабельности по основным отраслям потребительской кооперации за 1995, 2000–2004 гг.

2. Убыточная или низкорентабельная работа системообразующих отраслей (рис. 1). В 2004 г. по всем отраслям деятельности потребительской кооперации, кроме сельского хозяйства, получена прибыль [2]. Однако показатель рентабельности очень низок.

3. Снижение показателя ликвидности (рис. 2). В 2003, 2004 гг. значение показателя ниже нормативного уровня (1п.).

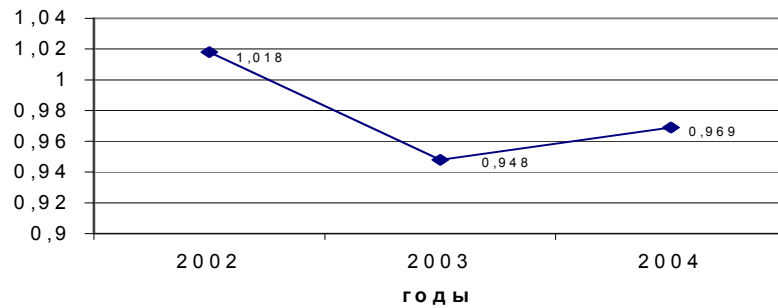


Рис. 2. Динамика коэффициента ликвидности по системе Белкоопсоюза за 2002–2004 гг.

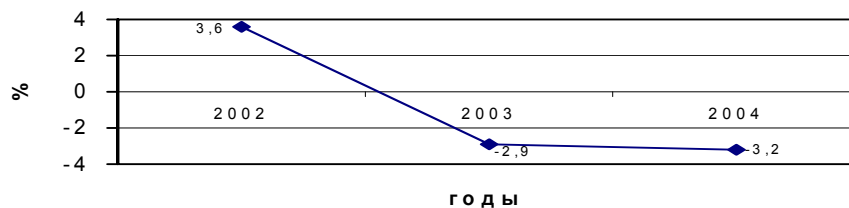


Рис. 3. Динамика доли собственных оборотных средств в обороте по системе Белкоопсоюза за 2002–2004 гг. в процентах к сумме оборотных средств

Выявленные тенденции развития потребительской кооперации свидетельствуют о недостаточно результативной реализации стратегии реформирования и совершенствования деятельности системы. В частности, в торговой отрасли стратегия недостаточно результативной реализуется по следующим направлениям [1, с. 20, 21]: увеличение доли рынка, обеспечение населения торговой площадью, перевод торговых единиц на работу по методу самообслуживания, обеспечение экономии расходов организаций, в том числе по статье «Расходы по перевозкам», рост доходов, остающихся в распоряжении субъектов рынка, получение прибыли от реализации товаров, рост прибыли отчетного периода. Необходимо активизировать работу над выполнением задач Программы реформирования и совершенствования деятельности потребительской кооперации. В торговле – это совершенствование управления товарными ресурсами, расширение функциональной направленности магазинов, совершенствование режимов работы торговых объектов, развитие и укрепление материально-технической базы и др. Реализация стратегических направлений развития потребительской кооперации позволит стабилизировать положение системы на рынке.

Литература

1. Аниськова, О.Г. Методика комплексной оценки состояния розничной торговли как инструмент стратегического управления отраслью /О.Г. Аниськова //Потребительская кооперация. – 2005. – № 2 (9). – С. 18–21.
2. Основные финансово-экономические показатели деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь в 2004 году. – Мн.: Белкоопсоюз, 2005. – 78 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ В УСЛОВИЯХ ПРОДВИГАЮЩЕЙСЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Т. Баль-Возьяк

Жешувский политехнический университет, Польша

Начало нового века связано с усилением глобализации (Stiglitz 2002), благодаря которой знания могут получить характер стратегических ресурсов. Во всех сферах человеческой активности наблюдаем радикальное ускорение технологическо-цивилизационных изменений. Вслед им происходят изменения в функционировании рынков, государств и экономических субъектов, а также целых обществ. Новые информационные и коммуникационные технологии (ИКТ), приводящие к совершенно новым методам работы, возможны благодаря умножению знаний, умений, доступа к ним и использования их для достижения ожидаемых эффектов.

Всеобщим является тезис, что знания являются самым существенным эндогенным фактором производства (OECD 2000), который вносит существенный вклад в их рост, устраняющим границы уравнившегося роста (Romer 1986). Это касается всех экономик, также стран слабо или менее развитых. Использование знаний может и должно стать существенным двигателем развития (Cleaver 2002).

Общество и экономика являются двумя средами, существенными для быта человека. Общество является основой для чувства тождества, а экономика создает возможности содержания и развития. Взаимные реакции между обществом и экономикой обладают характером поворотных связей, но в условиях продвигающейся глобализации утверждают, что информационное общество будет настолько конкурентноспособным, насколько его экономика будет опираться на знания (UNDP 2002). Основным звеном экономики являются предприятия, т. е. их успех приводит к умножению национального богатства. Открытым вопросом является способ толкования успеха предприятия. В то время, как для одних предпринимателей успехом является выживание предприятия в трудное время, другие отождествляют успех с достижением и сохранением превосходства конкурентноспособности. В рыночной экономике лучшим показателем успеха является рост стоимости предприятия, который выражается в цене, какую готов дать инвестор.

В условиях продвигающейся глобализации инвестиционная привлекательность предприятия связана не с традиционно понимаемым финансовым и предметным капиталом, но с так называемым интеллектуальным капиталом (Sveiby 1989), способным к увеличению выгоды его владельцу даже в турбулентном окружении. Интеллектуальный капитал отождествляется с суммой знаний, которыми обладают предприятие как одно целое и отдельные его сотрудники, а также с умением создания из этих знаний редких конфигураций нематериальных запасов, трудных к подделке конкурентами.

Веществом интеллектуального капитала являются знания. Это обозначает, что все составные элементы интеллектуального капитала существуют благодаря какому-то типу знаний. Знания происходят от интеллекта людей и благодаря интеллекту людей могут применяться, приводить к выгодам (отсюда понятие «интеллектуальный капитал»). Для аналитических целей среди структуры интеллектуального капитала выделяется человеческий капитал, капитал отношений (клиентский) и организационный (Edvinsson, Melone 1997).

Человеческий капитал – это совокупность предрасположений (в том числе и относящихся к состоянию здоровья), знаний, способностей и умений, а также возможности их использования в виде компетенций в ходе реализации определенных задач.

Капитал отношений получает форму взаимных отношений с «объектами» окружающей среды и обозначает поддержание контактов в рамках разного рода сотрудничества, приобретение опыта, формирование бизнес-связей, принадлежность к сети, подписание контрактов и договоренностей, наделение полномочиями, привилегиями, но и увеличение степени попадания в зависимость.

Организационный капитал, являясь категорией наибольшей степени разновидности, выполняет функцию базы для использования человеческого капитала в форме обнуживающихся интеракций и распространения знаний внутри системы.

К ней принадлежат (Brooking 1997): активы интеллектуальной собственности (лицензии, патенты, товарные знаки и т. д.) и инфраструктурные активы (дающие внутреннюю силу, такие как философия управления, правовая и организаторская культура, процессы управления, сетевые системы, системы информационной технологии и т. д.).

Согласно другой точки зрения (Edvinsson 1997) структурный капитал охватывает процессуальный капитал и инновационный капитал, называемый также развивающимся, для того, чтобы подчеркнуть стратегический характер инноваций и новшества. Вышеуказанные детали являются существенными и полезными для указания направлений воздействия на создание, умножение и использование интеллектуального капитала как интегрированной сети разного рода запасов нематериального характера.

Так как материалом для интеллектуального капитала являются знания, то приобретение благодаря им конкурентного превосходства является просто результатом управления знаниями. Интеллектуальный капитал и управление знаниями можно рассматривать и в других системах: региональной, национальной и глобальной.

Инструментом, который приводит перманентным образом к использованию знаний и применению знаний в широкой практике, являются новшества, понимаемые Шумпетером как полезные инструменты для создания основ экономического развития (Schumpeter 1912). В начале XXI века, вместе с продвигающейся глобализацией и усиливающейся конкуренцией иного характера, новшествам и способностям их воплощения придан характер центральных категорий процессов хозяйствования и построения конкурентного превосходства. Для того, чтобы количество и динамика воплощений идей на практике были сходны с ожидаемым, необходим определенный уровень новшества, понимаемого как способность к постоянному поиску или созданию новых решений, приспособления их к конкретным условиям внедрения, а затем – распространения.

Необходимость поддержки процессов формирования новшеств была замечена уже давно, но в условиях растущей неуверенности среды жизни индивидов и функционирования организаций она имеет существенное значение. Нельзя точно предвидеть приток информации и развития ситуации, чтобы предложить конкретные инструменты и методы действия. Сами участники данных процессов самостоятельно должны принимать решения, опираясь на новые решения, т. к. существующие до сих пор методы в новых условиях просто не оправдываются, т. е. не гарантируют ожидаемую эффективность.

В условиях всеохватывающих информационно-коммуникационных технологий и продвинутых производственных технологий можно говорить о новом этапе в теории и практике программирования развития, о подходе, приспособленном к требованиям информационного общества и экономики (Kukliński 2000), которые опираются на человеческие и интеллектуальные знания, в которых капитал выполняет функцию главного стратегического ресурса.

Bibliografia

1. Brooking A. *Intellectual Capital*, International Thomson Business Press. – London, 1996.
2. Brooking A. *The Management of Intellectual Capital*, “Long Range Planning”, 1997. – Vol. 30, No. 3.
3. Cleaver K., *A Preliminary Strategy to develop a knowledge economy in European Union accession countries*, Working Paper, World Bank, January, 2002.
4. Edvinsson L. *Developing Intellectual Capital at Skandia*, “Long Range Planning”, 1997, vol. 3(30).
5. Edvinsson L., Melone M.S., *Intellectual Capital*, HarperCollins Publishers, 1997.
6. Kukliński A., Orłowski W.M. (eds.), *Knowledge Based Economy, The Global Challenges of the XXI century*, Science and Government Series 4, Warszawa, 2000.
7. OECD, *A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth*, Paris, 2000.
8. Romer P., *Increasing Returns and Long-Run Growth*, “Journal of Political Economy”, 1986, no. 94.
9. Schumpeter J.A., *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, 1934.
10. Stiglitz J.E., *Globalization and Its Discontents*, W.W. Norton, New York, 2002.
11. Sveiby K.E., *The Invisible Balance Sheet: Key indicators for accounting, control and valuation of know-how companies*, Affarsvarlden/Ledarskap, Stockholm, 1989.
12. UNDP, *Polska w drodze do globalnego społeczeństwa informacyjnego*, Raport o rozwoju społecznym, Wyd. Programu Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa, 2002.

ТЕНДЕНЦИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МОРЕХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

В.В. Винников, И.А. Голубкова, Л.Л. Сотниченко

Одесская национальная морская академия, Украина

Глобализация мировой экономики изменяет географию и объемы морских и наземных перевозок. Устанавливаются новые маршруты движения товаров, меняются судопотоки, более разнообразной становится номенклатура перевозимых грузов. Экономическая интеграция неизбежно ведет к реструктуризации мировой транспортной системы. Исследования аналитической службы Комитета по морским перевозкам при ЮНКТАД показывает, что не все морские порты в одинаковой степени могут успешно адаптироваться к изменяющимся условиям. Так в США и Канаде в течение 1970–1990 гг. количество крупных атлантических портов сократилось с 17 до 7.

Морские торговые порты Украины являются важнейшей составляющей транспортной инфраструктурой страны. Ежегодно их деятельность обеспечивает 10–15 % валютных поступлений национальной экономики.

На первый взгляд, производственно-хозяйственная деятельность украинских портов на общем фоне современного состояния экономики производит благоприятное впечатление. Начиная с 1996 года лучшие из них – Ильичевский, Одесский, Мариупольский, Южный стабильно наращивают объемы грузопереработки, исправно платят налоги и заработную плату, инвестируют заработные средства в основной капитал, проводят активную социальную политику. Однако, с другой стороны, ряд украинских морских портов из года в год теряют грузопотоки и вынуждены продавать перегрузочные средства и оборудование, чтобы свести концы с концами. Портовый сервис в целом не отвечает требованиям современных морских стандартов: невелика скорость обработки грузов, нередки случаи их порчи или потери.

В Украине нет ни одного порта третьего поколения, что ослабляет наши конкурентные позиции на международном рынке. Неслучайно с 1996 года годовой грузооборот только одного румынского порта Констанца превысил суммарный годовой грузооборот всех морских портов Украины. Поэтому в условиях активизации со стороны соседних черноморских стран конкурентной борьбы за перспективные транзитные грузопотоки назрела острая необходимость разработки и внедрения в прак-

тику хозяйствования программы эффективного сбалансированного развития морских торговых портов и прочей припортово-промышленной и транспортной инфраструктуры.

Исследованию проблем и путей развития транспортной отрасли экономики морехозяйственного комплекса Украины посвящены труды таких отечественных ученых-экономистов, как Буркинский Б.В., Котлубай М.И., Примачев Н.Т., Чекалов В.И. и др. Разработана концепция развития морского транспортного потенциала Украины, исследована роль и пути развития припортовой промышленно-транспортной инфраструктуры, изучены проблемы и разработаны пути возрождения отечественного торгового судоходства.

Тем не менее, считаем своевременным и актуальным проведение дальнейших исследований в области активизации инновационно-инвестиционной деятельности, сбалансированного развития морехозяйственного комплекса и припортовой промышленно-транспортной инфраструктуры Украины.

Выгодное географическое положение Украины и, в первую очередь, южных Причерноморских ее регионов создает объективные предпосылки для сохранения на долгосрочную перспективу их специализации в международном разделении труда для обеспечения транзитных связей и их комплексного обслуживания в морских портах.

В процессе привлечения транзитных грузов морские порты Украины вступают в прямую конкурентную борьбу с зарубежными портами, что побуждает особое поведение на рынке транзитных потоков, предопределяет необходимость эффективного сбалансированного развития портовых промышленного и транспортного потенциалов.

В системе морской транспортной инфраструктуры крупнейшим в СНГ является Черноморский центральный узловой портово-промышленный комплекс.

Специфика рынка транзитных грузоперевозок заключается в повышенном интересе, который проявляют зарубежные, в первую очередь соседние черноморские страны, к транзиту грузов через территорию Украины и ее морские порты. Традиционную основу морских транзитных грузоперевозок через порты Одесского узлового ППК образует восточный геоэкономический вектор, в котором преобладают грузы российского происхождения: нефть и нефтепродукты, каменный уголь, черные металлы, химическая продукция, минеральные удобрения и ряд других товаров.

Наглядным примером игнорирования геоэкономических факторов в процессе технико-экономического обоснования ввода в строй новых перегрузочных комплексов может служить глубоководный нефтетерминал в порту Южный и магистральный нефтепровод Южный-Броды, которые предназначались для транзита каспийской нефти в страны Западной Европы. Изменение геоэкономической ситуации в Закавказье и Турции, которое было вовремя замечено и в полной мере исследовано украинской стороной, привело к убыткам от недоиспользования введенных в строй нефтеперегрузочных мощностей.

В процессе анализа влияния непосредственно грузовой базы России на транзитный потенциал Одесского ППК выделяют два существенных фактора, которые в определенной степени будут формировать динамику транзитных грузопотоков на ближайшую перспективу – 7–10 лет. Это фактор тарифного протекционизма со стороны России в отношении своих грузоперевозок и фактор модернизации, расширения, специализации российских черноморских портов [1].

Фактор тарифного протекционизма действует с августа 2001 года. Он заключается в применении единого унифицированного железнодорожного тарифа на экспортно-импортные и внутренние перевозки к морским портам, осуществляемые по территории Российской Федерации. В результате железнодорожный тариф внутри России на перевозки экспортных грузов к российским портам в среднем снизился

на 25 %, сделав, тем самым, неконкурентоспособными по многим видам грузов украинские морские порты.

Программа модернизации и расширения пропускной способности российских черноморских портов направлена на ликвидацию отставания по объему грузопереработки российских портов от украинских, а также на воссоздание дублирующих украинских морских портов специализированных мощностей по большинству обслуживаемых грузов. Согласно утвержденной в декабре 2001 года Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России» предусматривается до 2010 года увеличить грузооборот всех российских портов на 82 % и сократить долю использования соседних зарубежных портов с 25 до 4,3 %.

Вместе с тем следует сделать вывод, что фактор модернизации и развития пропускной способности и специализации российских черноморских портов будет оказывать возрастающее негативное влияние на размеры деловой активности Одесского ППК не столь быстро, как фактор тарифного протекционизма, ввиду высокой капиталоемкости планируемых мероприятий и длительности сроков ввода в эксплуатацию новых российских перегрузочных комплексов.

В этой связи представляется целесообразным и своевременным украинской стороне на уровне Кабинета Министров, Минтранса и Министерства экономики разработать и внедрить программу мероприятий по повышению конкурентоспособности украинских морских портов и транспортных магистралей, включающую более широкое использование льготных сквозных железнодорожных и автомобильных тарифов на транспортировку транзитных, экспортно-импортных грузов, дифференцировать перечень таможенных пошлин, стимулируя реэкспорт, минимизировать стоимость переработки грузов в портах.

Геоэкономический фактор использования самой территории Российской Федерации в качестве оптимального связующего звена между различными международными торгово-промышленными регионами следует рассматривать в качестве нового перспективного резерва, способного в адекватных масштабах восполнить сокращающийся транзит российских грузов через порты Одесского ППК. Занимая около 30 % всей площади Евразийского материка, Россия обладает мощным транзитным потенциалом. По ее территории проходит самый кратчайший путь из Азиатско-Тихоокеанского региона в Европу, а также в меридиональном направлении на Средний Восток, Индию и страны Персидского залива. Развитие транзитных грузопотоков на этих направлениях создает благоприятные условия усиления транзитного потенциала как Украины в целом, так и портов Одесского ППК в частности.

Для успешной эксплуатации российской транзитной функции важным является взаимодействие с соседними государствами, в первую очередь, с Украиной. Это обусловлено тем, что транспортная система России, в том числе ее морские порты, на перспективу 10–15 лет будет ориентирована преимущественно на загрузку товарами собственного российского происхождения. По этой причине высвобождаемые мощности украинских портов ввиду возможного сокращения поставок российских грузов могут быть заполнены транзитом грузов из третьих стран через Россию и Украину, что существенно повысит транзитный потенциал Одесского ППК.

Развитие общего российско-украинского транзита предусматривает приоритетное использование перспективных международных торгово-промышленных центров, на которые необходимо сориентировать транзитную транспортную инфраструктуру.

Второй центр формируется в пограничных регионах среднеазиатского ближнего зарубежья и в первую очередь связан с казахскими транзитными грузопотоками. Третий центр обусловлен перспективными транзитными грузопотоками в транс-

портном коридоре «Север – Юг». Все эти международные центры имеют масштабные перспективы развития своих экспортно-импортных связей. Так, по имеющимся прогнозам объемы транспортных грузов с Азиатско-Тихоокеанского региона по Транссибу могут возрасти с 40 тыс. контейнеров в 2001 г. до 400 тыс. контейнеров в 2005 г., т. е. в 10 раз. А соединение Транссиба с Транскорейской магистралью даст прирост грузооборота еще не менее чем на 12 млн т в год. С развитием транспортного коридора «Север – Юг» объем грузоперевозок может возрасти в 10 раз за следующие 8–10 лет [2].

Что касается Казахстана, то следует отметить, что его динамично развивающийся экспортный потенциал во многом соответствует номенклатуре российского сырьевого экспорта, идущего через Одесский ППК. Ведущими экспортными товарами, суммарный объем которых превысил 60 млн т, являются: уголь (24 %), нефть (19 %), черные металлы (6 %), зерно (3 %), руды цветных металлов (2 %). Подобие казахских ведущих сырьевых товаров российскому экспорту крайне выгодно для морских портов Одесского ППК, поскольку создаются объективные предпосылки для конкуренции российских грузов с казахскими.

Наиболее приемлемым рациональным вариантом подключения морских портов Одесского ППК к формирующейся системе российских участков международных транспортных коридоров является организация участка 9-го европейского транспортного коридора Москва – Одесса, который связан со всеми транзитными коридорами, формирующимися на территории Российской Федерации.

Предложенный анализ перспектив сбалансированного развития грузового потенциала Одесского ППК предопределяет необходимость разработки программы дальнейшего комплексного развития портов Одесского Причерноморского региона и прилегающей промышленной и транспортной инфраструктуры с тем, чтобы своевременно адаптировать мощности ППК прогнозируемым перспективным тенденциям развития Восточного транзита и существенно повысить конкурентоспособность портов на рынке транспортных услуг.

Основными приоритетами этой программы должны стать:

- реконструкция, модернизация имеющихся перегрузочных мощностей и создание новых с использованием инновационных технологий, в первую очередь контейнерных терминалов. Решение этой задачи потребует активизации инновационно-инвестиционной деятельности, государственного протекционизма, направленного на улучшение инвестиционной привлекательности всех предприятий, участников транспортного цикла;

- создание сети специализированных припортовых комплексов подработки транзитных грузов;

- обеспечение сбалансированности развития портово-промышленной инфраструктуры и создание дополнительных резервных зон инфраструктурного развития портов. Особенной перспективой в этом отношении обладает порт Южный.

Отрадно отметить, что многое для повышения конкурентоспособности украинских морских портов делается уже сегодня. Так по материалам Коллегии Министерства транспорта и связи Украины, состоявшейся в январе 2005 года, видно, что в 2004 году осуществлен ряд мероприятий по совершенствованию действующей тарифной политики в области транспорта. В отрасли морского и речного транспорта с целью привлечения дополнительных объемов транзитных грузопотоков приказами Минтрансвязи от 29.12.2003 № 1013, от 25.06.2004 № 556 и от 12.08.2004 № 727 – морским торговым портам на переработку транзитных грузов – всего по 157 позициям. За счет снижения стоимости грузопереработки в портах удалось привлечь 1,1 млн тонн новых и дополнительных грузов. Удельный вес объемов транзитных грузов, по которым предоставля-

лось снижение тарифов в общем объеме переработки транзитных грузов, составил около 48 %.

Предоставление морским портам возможности снижения тарифов на переработку транзитных грузов позволило частично нивелировать последствия падения транзита в 2004 году в связи с изменениями мировой конъюнктуры.

Так, несмотря на уменьшение в 2004 году на 6,1 млн тонн или на 12,5 % общих объемов переработки транзитных грузов, объем переработки транзитных грузов, по которым предоставлялось снижение тарифов на грузопереработку, возрос на 6,1 % и составил 17,0 млн тонн. На 10,7 млн грн. или 7,2 % увеличились доходы от погрузо-разгрузочных работ с транзитными грузами, по которым предоставлено снижение тарифов.

С целью оперативного управления развитием портов на спрос транспортных услуг и учитывая ситуацию, которая сложилась в 2004 г. в связи с ростом цен на внутреннем рынке на топливо, энерго- и материально-технические ресурсы, а также необходимость инвестирования портов с целью их модернизации, приказами Минтрансвязи Украины предоставлено право портам самостоятельно устанавливать сниженные тарифы для транзитных грузов в размере до 15 %, а с октября 2004 года увеличен на 15 % уровень аккордных ставок при переработке экспортно-импортных грузов.

По оперативным данным объемы переработки внешнеторговых грузов в портах возросли на 11,8 %, доходы от переработки этих грузов – на 28 %. Обеспечен рост средней доходной ставки по 15-ти из 17-ти портов, которые перерабатывают внешнеторговые грузы.

Кроме этого, для обеспечения вывоза грузов и контейнеров в оптимальные сроки со складов портов с целью наращивания объемов их переработки в 2004 году введены свободные тарифы на хранение всех видов грузов и контейнеров как на закрытых, так и на открытых складах портов.

Это дало возможность за 2004 год переработать контейнеров в портах на 26,7 % больше, чем за арендуемый год [3].

Чтобы выйти из создавшегося положения, необходимо проанализировать все негативные факторы и разработать систему мер выхода отрасли из кризиса. Этот путь должна указать национальная программа судостроения Украины, разработка которой продолжается.

Всему этому должна способствовать тщательно продуманная, детально разработанная Национальная государственная программа развития сбалансированной инфраструктуры портово-промышленного комплекса Украины, и особенно её Одесского региона.

В заключение следует отметить, что комплексный подход на уровне государственного управления и взаимодействия хозяйствующих субъектов с учётом всесторонней заинтересованности смежных государств в развитии потенциала транзитной грузопереработки через Причерноморский регион Украины является актуальной задачей для хозяйственников всех уровней, учёных, решение которой позволит значительно расширить диапазон транспортных услуг, привлечь инвестиционный потенциал заинтересованных сторон, который позволит качественно модернизировать и развить потенциал морской транспортной инфраструктуры страны, что приведёт к существенному наращиванию национального ВВП.

Литература

1. Наконечный, Ю.В. Припортовый потенциал в развитии морских торговых портов Украины /Ю.В. Наконечный, Н.Л. Тараканов. //Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – Одесса, 2005. – 39 с.
2. Котлубай, О.М. Економічні механізми розвитку торгівельного мореплавання в Україні. /О.М. Котлубай //Институт проблем рынка та економіко-екологічних досліджень НАН України. – Одеса, – 2004. – 454 с.
3. Материалы Коллегии Министерства транспорта и связи //Моряк Украины. – 2005. – № 2, 3, 4.

**РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК МЕТОД ОБЕСПЕЧЕНИЯ
УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ****С.Н. Гнатюк**

*Государственное учреждение высшего профессионального
образования «Белорусско-Российский университет» г. Могилев,
Республика Беларусь*

Поскольку любого рода предпринимательская деятельность связана с возможностью возникновения негативных последствий, неблагоприятных результатов, возникает потребность разработки методов и средств, уменьшающих вероятность их появления либо локализирующих отрицательные последствия. Подобного рода действия, если пользоваться терминологией зарубежных специалистов, могут быть названы системой «менеджмент риска» или «управления риском».

Наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском. Однако во всем нужна мера. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимого предела. Как известно, все рыночные оценки носят многовариантный характер. Важно не бояться ошибок в своей рыночной деятельности. Поскольку от них никто не застрахован, главное – оплошностей не повторять, постоянно корректировать систему действий с позиций максимума прибыли. Менеджер призван предусматривать дополнительные возможности для смягчения крутых поворотов на рынке. Главная цель менеджера добиться, чтобы при самом худшем раскладе речь могла идти только о некотором уменьшении прибыли, но ни в коем случае не стоял вопрос о банкротстве. По существу, бизнес – это и есть принятие риска в расчете на приемлемое вознаграждение. Управленческая функция «риск-менеджмент» состоит в своевременном и комплексном манипулировании всеми возможностями проведения своей фирмы к цели, стремясь минимизировать опасности этого движения. Чтобы успешно делать это, каждый руководитель должен иметь представление о современном управлении рисками, а каждое успешное предприятие должно иметь сознательно обустроенную систему риск-менеджмента, которая соответствовала бы ее целям, динамике, бюджету.

Угрозы для фирмы, исходящие как изнутри ее самой, так и извне, могут быть не просто серьезными, но и фатальными. И внешние, и внутренние источники могут производить серьезный риск неспособности руководства предприятия выполнить общую принятую стратегию. Рисковый профиль (совокупность ее внешних и внутренних рисков) изменяется вместе с ее развитием. Это изменение связано с этапами жизненных циклов продукта, рыночной ниши и самого предприятия.

Основой маневрирования рисками является знание рисков фирмы в их организационной, временной и пространственной динамике. Этим и занимается диагностика рисков – выявление актуального спектра рисков организации и построение ее рискованного профиля. Процесс управления рисками включает: предвидение рисков;

определение их вероятных размеров и последствий; разработку и реализацию мероприятий по предотвращению или минимизации связанных с рисками потерь.

Программа управления рисками на фирме должна определять, как осуществляется работа по управлению рисками в повседневной деятельности, как действовать в моменты кризиса и как отрабатывать последствия, когда нежелательное событие уже произошло, т. е. должны работать ситуационные программы управления кризиса. Чтобы создать на фирме эффективную систему управления рисками, ее руководство должно сделать следующее:

- осознать, что фирма нуждается в более стратегическом, чем прежде, управлении, и принять управленческую стратегию на необходимый период времени;
- ощутить потребность в управлении рисками хотя бы на интуитивном уровне;
- получить сводные данные о фактических потерях и их причинах за прошлые периоды;
- в самой общей форме спрогнозировать тенденцию изменения этих потерь на обозримое будущее;
- принять решение о разработке программы управления рисками;
- назначить из числа высших руководителей фирмы ответственного руководителя проекта развития риск-менеджмента на фирме.

Отдельные подразделения по управлению рисками создаются только в больших корпорациях. В средних и мелких фирмах достаточно иметь уполномоченного риск-менеджера с совсем небольшим штатом технической поддержки. Но даже в малых организациях полезно представлять себе, как строится структура службы управления рисками.

В большинстве случаев риски фирмы, в конечном счете, сводятся к деньгам. Они и угрожают деньгам, и парируются деньгами. Управление риском должно быть экономически эффективно. При оценке этой эффективности и формировании соответствующих бюджетов нужно учитывать не только издержки, но и многообразные выгоды управления рисками. Для управления рисками фирме нужны финансирование некоторых видов текущей деятельности, отдельных мероприятий, страховые премии, закупка определенного имущества, резервы. Главное решение состоит том, в какой мере принять на себя риск, в какой – оплатить перенос риска на других.

Финансовые документы, если использовать их согласованно и умело, дают очень широкое и глубокое представление о большинстве сторон жизни фирмы и, в том числе, о ее рискованных позициях. Во-первых, накопление финансовых отчетов за прошедшие годы позволяет выявлять тенденции развития фирмы. Во-вторых, в формате финансовых отчетов можно сформулировать представление о желаемом будущем фирмы. В-третьих, они позволяют выявлять тенденции развития фирмы и примеры срывов тенденций, т. е. в них содержится информация о прошлых рисках фирмы. Финансовая документация – это не просто источник информации о рисках, это удобный формат анализа рисков и прогноза их развития.

При выработке финансовых решений финансист, риск-менеджер и руководитель должны не только ориентироваться в финансовых инструментах, но и учиться творчески подходить к вопросу управления.

Успех фирмы сильно зависит от усилий по информированию и обучению сотрудников и других лиц, имеющих отношение к фирме, различным аспектам жизни в условиях риска. Поведение большинства людей, предупрежденных об опасности, решительным образом отличается от поведения того же человека в той же обстановке, но который об опасности не знает. Информирование и обучение вопросам управления рисками далеко выходит за пределы простой подготовки риск-менеджеров.

В современном информационном обществе образование и обладание информацией в любой сфере становятся факторами силы, а в управлении рисками они становятся даже факторами выживания.

Современный подход к обучению сотрудников в сфере управления рисками должен быть ориентирован на изменение корпоративной культуры в сторону адекватной чувствительности к риску и квалифицированной осторожности. Технические средства обучения могут усилить возможности обучения риск-менеджеров.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА МОЛОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.П. Драгун

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Конкурентное преимущество – это сложный комплексный результат процессов реализации факторного уровня конкурентоспособности предприятия в процессе конкурентного взаимодействия на рынке, который обуславливает конкурентное поведение предприятия на нём и является целевым ориентиром в процессе управления конкурентоспособностью предприятия.

Конкурентное преимущество представляет собой комплексное выражение конкурентоспособности предприятия как его свойства с точки зрения управления им и выполняет две функции:

1. Является связующим звеном между факторным и результатным уровнями конкурентоспособности предприятия, то есть на практике управление результатным уровнем конкурентоспособности предприятия осуществляется посредством воздействия на величину его конкурентных преимуществ.

2. Является связующим звеном между факторным уровнем конкурентоспособности и используемыми в конкуренции на рынке методами, то есть способы конкурентного поведения предприятия на рынке определяются имеющимися или желаемыми конкурентными преимуществами.

Исходя из классификации инструментов конкуренции, можно выделить пять основных конкурентных преимуществ предприятия, разделяющихся на две группы по ременному периоду формирования результатного уровня конкурентоспособности:

а) формирующие результатный уровень конкурентоспособности в краткосрочном периоде: *высокий уровень эффективности использования производственных ресурсов; высокий уровень конкурентоспособности продукции (работ, услуг); наличие существенной рыночной власти;*

б) формирующие результатный уровень конкурентоспособности в долгосрочном периоде: *высокий уровень способности к адаптации в изменяющейся конкурентной ситуации; высокий уровень способности к удовлетворению целей заинтересованных групп предприятия (поставщиков ресурсов различных видов для него).*

Необходимо отметить, что наличие у субъекта конкуренции конкурентных преимуществ определяется не только факторным уровнем его конкурентоспособности, но и является результатом предшествующего конкурентного поведения на рынке.

Было проведено исследование величины конкурентных преимуществ и их влияния на результатный уровень конкурентоспособности в период 1999–2003 гг. у следующих молочных предприятий Гомельской области: ОАО «Молочные продукты», г. Гомель, ОАО «Калинковичский завод цельного молока», ОАО «Хойникский сыродельный комбинат», ОАО «Мозырские молочные продукты», ОАО «Го-

мельская фабрика мороженого», ОАО «Светлогорский молочный завод», ОАО «Буда-Кошелёвские сыры», ОАО «Рогачёвский молочно-консервный комбинат».

В результате регрессионного анализа взаимосвязи величины конкурентных преимуществ, формирующих результатный уровень конкурентоспособности в краткосрочном периоде исследуемых предприятий и их результатного уровня конкурентоспособности в период 1999–2003 г.г., была получена следующая зависимость (1):

$$P^{\text{рез}} = 172,9355 \cdot K_{\text{т}}^{2,8569} \cdot \text{Вл}^{1,7987}, \quad (1)$$

где $P^{\text{рез}}$ – расчётное значение результатного уровня конкурентоспособности исследуемых предприятий; $K_{\text{т}}$, Вл – величина конкурентоспособности продукции (работ, услуг) и рыночной власти, соответственно.

Анализ формы зависимости (1) и её статистики позволяет сделать следующие выводы.

1. Построенное регрессионное уравнение является статистически значимым. Предсказательная сила зависимости (1) достаточно высока, поскольку она позволяет объяснить 51,47 % вариации результатного уровня конкурентоспособности исследуемых предприятий.

2. Значимыми, с точки зрения влияния на результатный уровень конкурентоспособности исследуемых предприятий в краткосрочном периоде, являются конкурентоспособность продукции (работ, услуг) и рыночная власть. При этом зависимость между величиной данных конкурентных преимуществ и результатным уровнем конкурентоспособности степенная, а величина влияния положительная.

В результате регрессионного анализа взаимосвязи величины конкурентных преимуществ, формирующих результатный уровень конкурентоспособности в долгосрочном периоде исследуемых предприятий и их результатного уровня конкурентоспособности в период 1999–2002 г.г., была получена следующая зависимость (2):

$$P_t^{\text{рез}} = -1,7177 + 3,2887 \cdot \text{СУЦ}_{\text{пот},t-1}^{\text{оп}} + 0,5226 \cdot \text{СУЦ}_{\text{гос},t-1}^{\text{оп}}, \quad (2)$$

где $P_t^{\text{рез}}$ – расчётное значение результатного уровня конкурентоспособности исследуемых предприятий в период времени t ; $\text{СУЦ}_{\text{пот},t-1}^{\text{оп}}$, $\text{СУЦ}_{\text{гос},t-1}^{\text{оп}}$ – величина способности предприятия удовлетворять цели потребителей и государства в период времени $t-1$, соответственно.

Анализ формы зависимости (2) и её статистики позволяет сделать следующие выводы.

1. Построенное регрессионное уравнение является статистически значимым. Предсказательная сила зависимости (2) средняя, поскольку она позволяет объяснить 31,46 % вариации результатного уровня конкурентоспособности исследуемых предприятий. Невысокая предсказательная сила зависимости (2) связана с отсутствием в ней независимых переменных, отражающих влияние внешних факторов на результатный уровень конкурентоспособности в долгосрочном периоде.

2. Значимыми, с точки зрения влияния на результатный уровень конкурентоспособности исследуемых предприятий в долгосрочном периоде, являются способности предприятия удовлетворять цели потребителей и государства. При этом зависимость между величиной данных конкурентных преимуществ и результатным уровнем конкурентоспособности линейная, а величина влияния положительная.

**СЕТЕВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА
КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ
ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

Т.В. Емельянова, Е.В. Мелашенко

*Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации», г. Гомель*

В современной экономике одной из основных черт является широкое распространение сетевой формы ведения бизнеса, то есть распространение сетей и сетевых продуктов. Роль сети заключается в том, чтобы чутко реагировать на эволюцию рынка, улавливать новые тенденции. [1, с. 28] При сетевой организации бизнеса любая организация рассматривается не как отдельное звено в цепочке хозяйственных связей, а как партнёр в системе взаимодействующих в данной сфере организаций. Предпринимательское образование возникает чаще всего на основе технологической цепочки и при усложнении механизма связи производства и потребления охватывает всё новых субъектов хозяйствования. А за счет сетевого эффекта ценность этой цепочки возрастает с увеличением количества потребителей, пользующихся производимыми ими товарами и услугами. Поэтому перед экономической наукой встает вопрос, как эффективно организовать хозяйственную деятельность в условиях сетевого бизнеса. Решение задачи эффективной организации сетевого бизнеса состоит в построении сетей вокруг обращающихся ресурсов, являющихся источником любого производства. При этом ресурс, имеющийся в избытке, жестко увязывается с редким ресурсом.

Ресурсы по своему составу многообразны. Традиционно их принято подразделять на четыре группы: природные, материальные (капитальные), трудовые и финансовые. Однако в сетевом бизнесе можно выделить ещё один вид ресурсов – потребители. К тому же потребитель является редким ресурсом, так как к нему можно применить закон насыщения потребности, суть которого заключается в том что «...человек, испытывая разнообразные потребности, с наибольшей интенсивностью потребляет какую-то часть определенного товара, и по мере его потребления сначала происходит уменьшение желания, а потом и полное насыщение потребности» [2, с. 92].

Установление долгосрочных отношений с клиентами – цель компаний, действующих в условиях современного бизнеса. Создание таких же прямых и долгосрочных отношений должно стать задачей любой организации, входящей в сеть. Сетевая организация бизнеса – это коллективное взаимодействие, связывающее воедино различные организации и предприятия. Взаимодействие таких сетей и порождает сетевой бизнес, который характеризуется ростом узкоспециализированных предприятий и организаций и резким увеличением количества связей между ними.

Переход к рыночной экономике должен сопровождаться и изменениями в деятельности организаций общественного питания, в том числе системы потребительской кооперации. Практика показывает малоэффективную, а, зачастую, и убыточную работу последней. Это связано с тем, что отрасль потребительской кооперации пока не в полной мере адаптировалась к новым факторам внешней среды и ко всем изменениям, вызванным преобразованиями экономики.

Уже ведутся работы по созданию объектов быстрого питания и придорожного сервиса, на которые сегодня спрос все растет. Однако они не имеют единого стилово-

го решения, а значит, не узнаваемы. Кроме этого, набор предлагаемых блюд и услуг в них различен. Поскольку у них разные источники снабжения, соответственно разное качество как исходного сырья, так и готового продукта. О качестве предоставляемых услуг и говорить нечего. Все это не способствует привлечению потенциальных потребителей в объекты общественного питания системы потребительской кооперации, так как потребитель не знает, что найдет в следующей точке общепита, даже принадлежащей одному райпо, не говоря уже о всей системе.

Мировой практикой уже установлено, что выгоднее все объекты, принадлежащие одному учредителю или одной системе, объединять в единую сеть. В любом таком объекте общественного питания потребитель сможет гарантированно получить весь комплекс товаров и услуг, на который он рассчитывает, при предсказуемых качестве и цене.

Сетевые продукты по своим характеристикам и свойствам существенно отличаются от других продуктов и услуг. Главная ценность сетевого продукта – в отношении к нему пользователей. Основные свойства сетевого продукта:

- рост ценности сети с увеличением числа её пользователей;
- эффект привязанности или зависимости.

Количество сетевых продуктов, предлагаемых потребителям, становится всё больше и больше. Организации общественного питания являются одной из разновидностей специфических сетевых продуктов. Примером успешной организации сетевого бизнеса в общественном питании являются такие сети, как: «Wendy's», «McDonald's», «Pizza Hut», «Ростикс». Именно сетевая организация общественного питания превратит его в важнейший экономический и социальный инструмент, непосредственно влияющий на качество жизни тысяч людей.

В качестве сетевого продукта общественное питание имеет свои особенности. Прежде всего, сетевым продуктом служат бренды, используемые для привлечения потребителей к предлагаемым сетью товарам и услугам, для создания лояльности потребителей. Поэтому создание, использование и усиление брендов служит одной из основ успешного развития сети общественного питания.

Одним из важных элементов стратегии брендинга является формирование как имиджа товара или услуги, так и имиджа организации. Имидж – это набор тех характеристик и представлений, которые формируют целостное положительное восприятие об организации у различной аудитории (потенциальных партнёров и потребителей).

Для того, чтобы сетевая организация общественного питания стала эффективной, должны быть выполнены определённые условия: достаточно высокий средний уровень жизни покупателей и наличие единого стандарта качества для всех объектов общественного питания, входящих в сеть.

Л и т е р а т у р а

1. Дельтей Ж. Франчайзинг /пер. с франц.; под ред. В.И. Черенкова /Ж. Дельтей. – СПб.: Изд. Дом «Нева», 2003. – 128 с.
2. Экономическая теория: учеб. /Н.И. Базылев [и др.]; под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. – 3-изд., перераб. и доп. – Мн.: БГЭУ, 2002. – 752 с.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.Ф. Зубрицкий

Учреждение образования «Белорусский национальный технический университет», г. Минск

В условиях высокой насыщенности рынка автомобильных перевозок, превышения на нем предложения над спросом каждому автотранспортному предприятию (АТП) приходится вести жесткую борьбу за предпочтения потребителя. Множество АТП одновременно предлагают одинаковые или различные способы удовлетворения одной и той же потребности клиента на равных или незначительно варьирующихся ценовых условиях. В этой ситуации предпочтение потребителя отдается услугам, которые в маркетинге определяются как конкурентоспособные.

Процесс достижения важнейших целей предприятия в условиях рыночной экономики отражается в рыночной стратегии компаний, в формировании ими долговременных целей. Анализ современных управленческих концепций показывает, что можно выделить две группы показателей, определяющих конкурентоспособность предприятия.

Первая группа показателей в обобщенном виде отражает, хотя и косвенным образом, степень удовлетворения потребителей продукции автомобильного транспорта. К ней относятся следующие показатели: доля рынка, динамика предприятия, объем выполненной транспортной работы, производство добавленной стоимости и прочие.

Вторая группа показателей отражает уровень эффективности работы данного предприятия. К ней относятся следующие показатели: валовый доход, объем прибыли, производительность труда, рентабельность и прочие.

Для поддержания устойчивого уровня конкурентоспособности предприятия необходимо наличие стратегии в области конкурентоспособности, предусматривающей меры долговременного и принципиального порядка по всему набору направлений деятельности предприятия. Стратегии могут различаться по целям, временным и другим характеристикам, но в любом случае их главная задача – создание или поддержание определенных рыночных преимуществ перед конкурентами.

В качестве средств такого обеспечения конкурентоспособности можно выделить две группы факторов: отражающие «превосходство в умении» и «превосходство в ресурсах». Первые связаны с эффективной работой маркетологов, производственного, инженерного, административного состава. В качестве примера можно назвать умение организовать работу по стимулированию сбыта. Весьма разнообразны могут быть и ресурсы, влияющие на достижение преимуществ в конкуренции: доступ к сырью и энергии; финансы, кадровый состав и его квалификация; малозатратные технологические возможности; наличие развитой системы научно-технического, производственного, коммерческого сотрудничества. Превосходство над конкурентами по перечисленным и иным параметрам позволит АТП предлагать на рынке транспортные услуги более высокого качества или по более низким ценам. Это, в свою очередь, укрепляет его рыночные позиции, позволяет получать прибыль выше среднеотраслевой и, разумеется, позитивно влияет на факторы, обуславливающие преимущества в конкуренции.

Очень важным представляется выбор такой рыночной стратегии, которая в конечном счете предопределяет конкурентное положение предприятия на рынке. Однако формированию стратегии обязательно должна предшествовать оценка сильных и слабых сторон в направлениях деятельности АТП путем сопоставления основных

показателей его деятельности с соответствующими характеристиками его основных конкурентов. Для оценки сильных и слабых сторон деятельности АТП и его конкурента можно использовать «многоугольник конкурентоспособности», изображенный на рисунке. «Многоугольник конкурентоспособности» дает наглядное представление о сильных и слабых сторонах анализируемого предприятия в сравнении с его наиболее важными конкурентами.

Коэффициент конкурентоспособности АТП рассчитывается аналогично коэффициенту конкурентоспособности транспортных услуг.

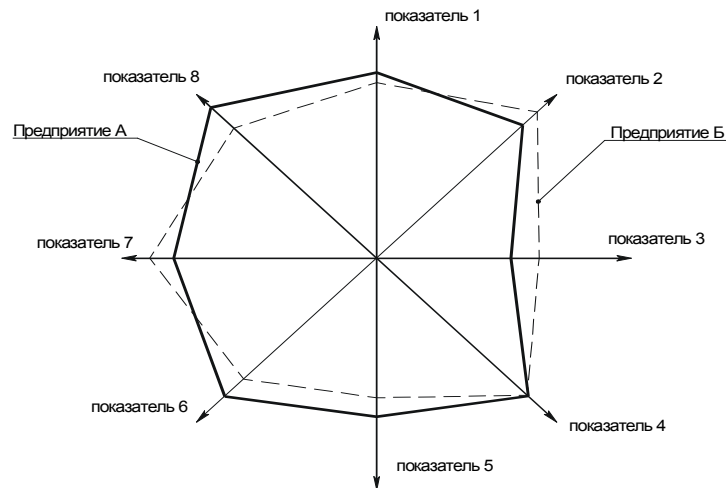


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности» предприятий-конкурентов А и Б

Коэффициент конкурентоспособности предприятия K_T :

$$K_T = \frac{J_{\text{пар.оцен}}}{J_{\text{пар.Л}}},$$

где $J_{\text{пар.оцен}}$, $J_{\text{пар.Л}}$ – групповые параметрические индексы соответственно оцениваемого предприятия и предприятия-лидера рынка.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ЛИЗИНГА АВТОМОБИЛЕЙ

Т.Р. Кисель

*Белорусская ассоциация международных автомобильных
перевозчиков, г. Минск*

Р.Б. Ивуть

*Учреждение образования «Белорусский национальный технический
университет», г. Минск*

Эффективность лизинговых операций во многом зависит от организации их процесса. В настоящее время в республике, при осуществлении процесса лизинга как комплекса взаимоотношений между субъектами хозяйствования, предполагается участие различных элементов рыночной инфраструктуры. В течение последнего десятилетия сформировались три основные формы управления лизинговой деятельно-

стью по форме уставного капитала: производственная, банковская, комбинированная (рис. 1).

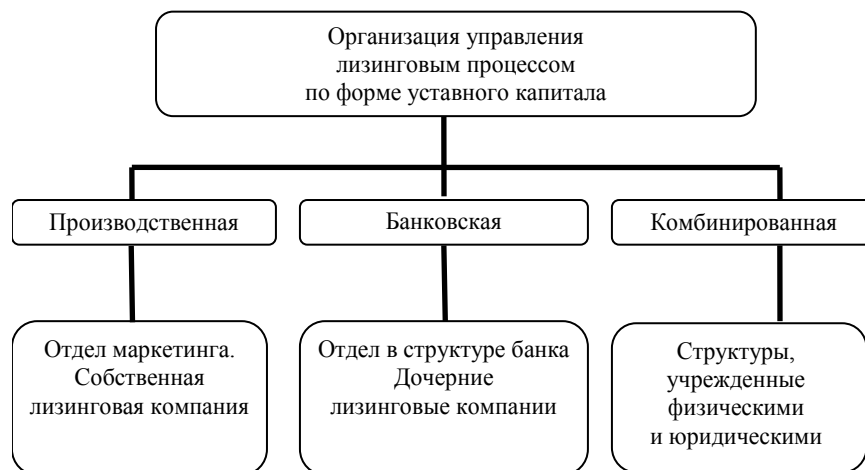


Рис. 1. Концепции управления лизинговым процессом

На наш взгляд, учитывая международный опыт, на первом этапе в республике необходимо создать лизинговый холдинг в транспортной отрасли, которому будет легче выдерживать конкуренцию на внутреннем и внешнем рынках, а также привлекать ресурсы на более выгодных условиях. Кроме того, появляются возможности расширения масштабов коммерческих операций, создания централизованных финансовых ресурсов, снижения налоговых потерь и накладных расходов, что ведет к развитию инвестиционных программ как за счет внутрифирменного финансирования, так и за счет привлечения заемных средств под гарантии холдинга.

Основные принципы организации холдинга в области транспорта можно свести к следующим четырем формам:

- 1) объединение предприятий, в результате которого образуется новая компания;
- 2) объединение пакетов акций компаний;
- 3) поглощение (одна компания полностью подчиняет себе другие);
- 4) выделение зависимых фирм в структуре компании.

В зависимости от целей лизинговой компании можно предложить несколько маркетинговых стратегий построения лизинговых холдингов:

1. Региональная стратегия, предполагающая распространение сети филиалов лизинговой компании в как можно большем количестве регионов.
2. Стратегия разделения по объектам лизинга.
3. Стратегия концентрации капиталов. Она используется с целью привлечения как можно большего количества финансовых ресурсов для осуществления лизинговых операций.

Новые сферы деятельности лизинговых компаний, несомненно, усложняют организационную структуру. Проявляется общий принцип – организационная структура перестраивается с учетом потребностей рынка, обеспечивая прогресс в лизинговом предпринимательстве. Таким образом, холдинговые структуры лизинга автомобилей имеют сложную организацию, но время и средства, затраченные на первоначальном этапе становления компании, в будущем позволяют увеличить в несколько раз объем лизинговых сделок и, тем самым, повысить их эффективность. При этом

большое значение имеют детально проработанные организационный и финансовый планы создания компании.

Для создания предложенного холдинга и головной организации на базе Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь в г. Минске необходимо внедрить технологию, состоящую из 4 этапов. На первом этапе оцениваются шансы проекта по практической реализации в городе. На втором этапе оцениваются финансовые возможности проекта и составляется план прогнозных показателей. На третьем этапе, после детального просчета всех рисков и определения необходимой суммы первоначальных инвестиций, осуществляется практическая реализация проекта путем заключения генеральных соглашений о сотрудничестве со всеми участниками лизингового процесса автомобилей. Далее следует широкая рекламная кампания предоставляемых услуг и намечаются дальнейшие пути совершенствования системы лизинга автомобилей.

Таким образом, как свидетельствует зарубежный и отечественный опыт, для Беларуси наиболее приемлемым является создание холдинга по организации на первом этапе лизинга автомобилей на региональном уровне. Затем среда его деятельности может расширяться и включать лизинг другой техники (компьютеров, станков, тракторов и т. п.), а также оказание различных видов услуг (ТО и ремонт автомобилей, транспортно-экспедиционная деятельность, логистика и т. д.).

Исследование показало, что возникла необходимость в создании лизингового холдинга, образованного в результате горизонтальной интеграции или объединения пакетов акций предприятий и организаций, осуществляющих лизинг грузового транспорта, занимающегося международными перевозками на основе взаимодействия интересов отечественных перевозчиков, производителей и импортеров грузовой техники. Холдинг позволяет привлечь на выгодных условиях значительные финансовые средства на обновление парка подвижного состава отечественных перевозчиков посредством лизинга, сократить расходы и время на реализацию лизинговых контрактов, а также эффективно управлять трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами компании.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ

М.Н. Ковалев

*Гомельский филиал Учреждения образования
Федерации профсоюзов Беларуси «Международный институт
трудовых и социальных отношений», Республика Беларусь*

Для белорусских предприятий и организаций актуальными становятся вопросы повышения и сохранения конкурентоспособности в долговременной перспективе, а значит, задачи овладения методами стратегического управления.

По мнению автора концепция стратегического управления предприятием должна быть основана на маркетинговых подходах. При этом под *стратегическим управлением* понимается деятельность, направленная на достижение долгосрочных целей на основе анализа текущего состояния путем разработки стратегий и стратегических планов, организации и контроля их выполнения, принятия решений в силу значительных изменений внешней и внутренней среды.

Нами предпринята попытка классификации существующих направлений стратегического управления в экономике с позиций системного подхода.

Предприятие (организация), отрасль экономики, экономика рассматриваются как система, включающая в себя совокупность взаимосвязанных структурных элементов, имеющая общие цели развития. Система состоит из подсистем: управляемой подсистемы (объекта управления) и управляющей подсистемы (менеджмента предприятия). На систему воздействует множество факторов внешней среды, способствующих и/или затрудняющих развитие системы. В результате внешних воздействий в экономической системе могут возникать проблемы, требующие решений. В свою очередь, система также оказывает воздействие на внешнюю среду, таким образом, реализуется обратная связь. Структурные элементы наделены определенными функциями, выполнение которых требует активного взаимодействия элементов системы. Деятельность этих элементов по выполнению функций может быть представлена в виде ряда процессов (с большей или меньшей степенью декомпозиции).

С учетом изложенного, с точки зрения автора, можно выделить ряд подходов к стратегическому управлению (см. табл.):

- объектно-ориентированное стратегическое управление;
- структурно-ориентированное стратегическое управление;
- функционально-ориентированное стратегическое управление;
- процессно-ориентированное стратегическое управление;
- проблемно-ориентированное стратегическое управление.

При объектно-ориентированном стратегическом управлении внимание акцентируется на объекте управления: экономика страны, отрасль экономики, регион, корпорация, предприятие, структурное подразделение.

Структурно-ориентированное стратегическое управление характеризуется акцентированием на организационных структурах управления и их совершенствовании.

Стратегическое процессно-ориентированное управление предполагает расчленение всех видов управленческой деятельности на взаимосвязанные процессы. Под процессом понимается «любая деятельность, в которой используются ресурсы для преобразования входов в выходы». Управление процессом подразумевает прежде всего управление затратами на этот процесс. Управление бизнес-процессами связано с реинжинирингом корпораций. Бизнес-процесс – это набор операций, которые создают результат, имеющий ценность для потребителя.

При функционально-ориентированном стратегическом управлении упор делается на ту или иную функциональную подсистему (маркетинг, производство, технологии, качество и т. д.).

Проблемно-ориентированное стратегическое управление нацелено на своевременное выявление проблем (возможных в будущем и существующих) и принятие комплекса мер по предотвращению или уменьшению негативных последствий в связи с возникающими проблемами. Проблемно-ориентированный подход применяется в методах оптимизации принятия управленческих решений. Такие методы, как управление стратегическими задачами, управление стратегическими возможностями, управление по сильным и слабым сигналам основываются на проблемном подходе (см. табл.).

Современные подходы к стратегическому управлению

Существующие подходы	Разновидности, направления и особенности	Представители направлений
Объектно-ориентированный	Стратегическое планирование Реактивное и адаптивное управление Корпоративная стратегия Конкурентные стратегии	П. Друкер, Р. Акофф, И. Ансофф А. Чандлер, И. Ансофф М. Портер, К. Эндрюс М. Портер
Структурно-ориентированный	Упор на организационные структуры управления Реинжиниринг	А. Файоль, А. Слоун М. Хаммер, Дж. Чампи
Функционально-ориентированный	Маркетинг-менеджмент Управление качеством Управление производством и др.	Ф. Котлер, П. Дойль, Ж.-Ж. Ламбен
Процессно-ориентированный	Управление бизнес-процессами Процессное управление качеством, производством	М. Хаммер, Дж. Чампи, Ю.Ф. Тельнов Е.Т. Гребнев и др.
Проблемно-ориентированный	Оптимизация решений Рациональное решение проблем Управление стратегическими задачами Управление стратегическими возможностями Управление по сильным и слабым сигналам в режиме реального времени	Р. Акофф М. Мескон и др. И. Ансофф И. Ансофф и др. И. Ансофф

На деятельность предприятий оказывают влияние факторы внешней и внутренней маркетинговой среды. Происшедшие или предполагаемые события могут оказывать различное влияние на деятельность предприятия: 1) содержать угрозы; 2) предоставлять возможности; 3) оказывать слабое или нейтральное воздействие. Причем сила (степень) воздействия этих событий может быть различной для конкретных предприятий. При принятии стратегических решений важно учитывать также скорость развития событий и вероятность наступления угроз и возможностей, а также временные характеристики и др. В зависимости от этих параметров различается набор управленческих решений, направленных либо на ликвидацию угроз, либо на минимизацию недополученной прибыли вследствие несвоевременного использования предоставленных возможностей. Множество возможных вариантов решений содержит спектр действий от игнорирования (при незначительной силе воздействия и медленном развитии события) до принятия чрезвычайных мер.

Все рассмотренные направления стратегического управления имеют право на существование. Более того, эффективное управление может осуществляться с использованием комбинаций названных подходов.

ОБ ОПТИМАЛЬНОМ АДАПТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ ФИРМЫ

Э. Козловский

Политехнический университет, г. Люблин, Польша

1. Адаптивное управление

Первые публикации по теме адаптивного управления появились пол века тому и актуальны до настоящих времен (см. Wiener [1], Feldbaum [2], Bellman [3], Harris и Rishel [5], Rishel [6], Benes, Rishel и Karatzas [7], Kulikowski [4]). Проблема адаптивного управления имеет потенциальное значение в применениях, поэтому давно привлекала внимание исследователей.

Состояние стохастической системы с дискретным временем описываем уравнением

$$y_{i+1} = f(\xi, y_i, u_i) + \sigma(\xi, y_i)w_{i+1}, \quad (1)$$

где u_i – обозначает управление; w_{i+1} – случайные воздействия (винеровский процесс с дискретным временем); ξ – параметры системы, которые нам неизвестны.

Управление u_i системой (1) в моменте i основано только на ее реализациях y_1, \dots, y_i а также на знаниях распределений *a priori* $P(dy_0)$, $P(d\xi)$. Управляя и производя наблюдения за состоянием системы (1), мы имеем возможность углублять наши знания о параметрах ξ . Распределение *a postepriori* в моменте i определяет состояние наших знаний о ξ , полученных из наблюдений y_1, \dots, y_i , которые зависят от управлений u_0, \dots, u_{i-1} , поскольку оказывают влияние на реализацию системы (1). Цель управления основана на оптимизации функционала качества, который зависит от состояний системы и управлений. Оптимальное управление имеет двойственную натуру – дает возможность довольно быстро углублять наши знания о параметрах ξ , а также исполнять цель. Соответствующие пропорции при реализации двух отдельных, а одновременно взаимозависимых заданий составляют суть адаптивного управления.

В рассматриваемой нами модели монополистическая фирма старается получить как можно большую прибыль, имея неполную информацию о рынке. Одновременно, управляя ценой реализации товара (услуг), исследует рынок, т. е. стремится как можно точнее определить параметры рынка: реакцию потребителя на цену и емкость рынка.

2. Оптимальная ценовая политика

Пусть (Ω, F, P) обозначает вероятностное пространство, на котором определена последовательность независимых случайных векторов w_1, \dots, w_N о стандартном гауссовском распределении $N(0, I_m)$, $w_i \in R^m$, а также случайный вектор $\xi \in R^k$ стохастически независимый от w_1, \dots, w_N . Определим σ – множества $Y_k = \sigma(y_1, \dots, y_k)$ и $F_k = \sigma(\xi) \vee \sigma(w_1, \dots, w_k)$, где $F = F_N$.

Ниже представим принципы (модель) функционирования монополистической фирмы:

- отсутствие конкуренции на рынке товаров (услуг);
- спрос на товар (услуги) зависит исключительно от цены:

$$D = Cp^{-\gamma}, \quad (2)$$

где D – спрос; C – параметр рынка; p – цена; γ – коэффициент эластичности цена – спрос;

– расходы производства линейно зависят от количества товара (услуг):

$$K(y) = k_0 + k_1 y,$$

где k_0 – постоянные расходы; k_1 – расходы удельные, связанные с процессом производства единицы товара (услуги); y – удельная величина производства.

Коэффициент эластичности цена–спрос выше единицы $\gamma > 1$, не принимаем во внимание дополнительных расходов (складские, налоговые и т. д.), а также принимаем, что величина спроса равна величине предложения.

Модель (2) можем представить в линейной форме, т. е. двусторонне логарифмируя уравнение (2), имеем:

$$\ln D = \ln C - \gamma \ln p. \quad (3)$$

Пусть

$$y_i = \begin{bmatrix} y_{li} \\ \dots \\ y_{ni} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \ln D_{li} \\ \dots \\ \ln D_{ni} \end{bmatrix}, \quad u_i = \begin{bmatrix} u_{li} \\ \dots \\ u_{ni} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} -\ln p_{li} \\ \dots \\ -\ln p_{ni} \end{bmatrix}, \quad \mathfrak{Z} = \begin{bmatrix} 1 \\ \dots \\ 1 \end{bmatrix}, \quad S = \begin{bmatrix} \ln C_1 \\ \dots \\ \ln C_n \end{bmatrix}, \quad \Gamma = \begin{bmatrix} \ln \gamma_1 \\ \dots \\ \ln \gamma_n \end{bmatrix}.$$

Рассматривая дополнительно случайные возмущения линейной системы (3), зависимость цены и спроса в логарифмической шкале можно представить в виде

$$y_{i+1} = \xi^T \begin{bmatrix} \mathfrak{Z} \\ u_i \end{bmatrix} + \sigma w_{i+1}, \quad (4)$$

где $\sigma \in R^{n \times m}$, $\xi = \begin{bmatrix} S \\ \Gamma \end{bmatrix}$ – вектор неизвестных параметров системы, а u_i – вектор управления линейной системой (4). Ценовую политику (в логарифмической шкале) u_i мы принимаем в начале периода i , где $i = 0, \dots, N-1$, а информацию о фактическом спросе за целый период i мы можем получить только в начале следующего, поэтому принимаем, что y_{i+1} определяет спрос (в логарифмической шкале) за период i . Тогда величина y_0 обозначает спрос на товар (услуги) (в логарифмической шкале) на основе маркетинговых исследований рынка.

Чтобы сформулировать цель управления, введем функцию $g : R^n \times R^n \rightarrow R$, которая обозначает прибыль предприятия и определена как разница между приходом, связанным с реализацией продукции, и расходом на производство данной продукции. Так как рассматриваем в логарифмической шкале цены и величину спроса, то прибыль за период i представим, как

$$g(y_{i+1}, u_i) = \exp(y_{i+1} u_i) - k_0 - k_1 \exp(y_{i+1}). \quad (5)$$

Модель задачи, которая основана на максимизации прибыли монополистического предприятия в условиях неполной информации о рынке, можно представить в виде

$$\sup_u E \left(\sum_{i=0}^{N-1} g(y_{i+1}, u_i) \right). \quad (6)$$

Решение данной задачи представлено ниже.

Теорема 1

Если $\det(\sigma^T \sigma) \neq 0$, то решение уравнения

$$E \left\{ \exp(y_{i+1} u_i) + \left[\sum_{j=i+1}^{N-1} g(y_{j+1}, u_j^*) \right] \left(y_{i+1} - \xi^T \begin{bmatrix} \mathfrak{F} \\ u_i \end{bmatrix} \right) (\sigma^T \sigma)^{-1} \begin{bmatrix} \ln \gamma_1 \\ \dots \\ \ln \gamma_n \end{bmatrix} \middle| Y_i \right\} = 0$$

является необходимым условием оптимального управления u_i^* для $i = 0, \dots, N-1$.

Доказательство теоремы 1 подробно представлено в [9].

3. Алгоритм определения оптимального управления ценовой политики

Введем необходимые обозначения.

Пусть

$$V_i(\xi, y_0, \dots, y_i) = E \left(\sum_{j=i}^{N-1} g(y_{j+1}, u_j^*) \middle| F_i \right).$$

Со свойств условного математического ожидания имеем

$$V_i(\xi, y_0, \dots, y_i) = E(g(y_{i+1}, u_i^*) + V_{i+1}(\xi, y_0, \dots, y_{i+1}) \middle| F_i),$$

где

$$V_N(\xi, y_0, \dots, y_N) = 0.$$

Алгоритм

1. Принимаем $V_N(\xi, y_0, \dots, y_N) = 0$ и $j = N$

2. Положим $j = j - 1$

3. Определим

$$\tilde{V}_{j+1}(\xi, y_0, \dots, y_j, u_j, w_{j+1}) = V_{j+1} \left(\xi, y_0, \dots, y_j, \xi^T \begin{bmatrix} \mathfrak{F} \\ u_j \end{bmatrix} + \sigma w_{j+1} \right).$$

4. Определим

$$Z_j(y_0, \dots, y_j, u_j) = \iint \left(g \left(\xi^T \begin{bmatrix} \mathfrak{F} \\ u_j \end{bmatrix} + \sigma x, u_j \right) + \tilde{V}_{j+1}(\xi, y_0, \dots, y_j, u_j, x) \right) \gamma(0, I_m) dx P(d\xi | Y_j).$$

5. Найдем оптимальное управление u_j^* , для которого выполнено равенство

$$Z_j(y_0, \dots, y_j, u_j^*) = 0.$$

6. Определим

$$V_j(\xi, y_0, \dots, y_j) = \int g \left(\xi^T \begin{bmatrix} \mathfrak{F} \\ u_j^* \end{bmatrix} + \sigma x, u_j^* \right) + V_{j+1} \left(\xi, y_0, \dots, y_j, \xi^T \begin{bmatrix} \mathfrak{F} \\ u_j^* \end{bmatrix} + \sigma x \right) \gamma(0, I_m) dx.$$

7. Если $j = 0$, то стоп, в противном случае, возвращаемся к 2.

В алгоритме $\gamma(0, I_m)$ обозначает плотность гауссовского распределения $N(0, I_m)$, а $P(d\xi|Y_j)$ – условное распределение вектора ξ на σ -множестве Y_j , определяем при помощи фильтра Калмана – Бьюси [8].

Выше представлена довольно простая модель функционирования предприятия на рынке товаров (услуг). Представленный алгоритм, основанный на теореме 1, показывает, как конструировать оптимальную ценовую политику монополистической фирмы, т. е. $p_i^* = \exp(-u_i^*)$, главной целью которой является максимизация прибыли предприятия, а также познание рынка, чтобы выполнить основную цель задания. Модель (6), естественно, можно усовершенствовать: расширить на случай конкуренции, принять во внимание дополнительные расходы: складские, налоговые, потери, связанные с неудовлетворением требований клиента, и т. д.

Литература

1. Wiener N., *Cybernetics*, New York: John Wiley & Sons, 1948.
2. Feldbaum A.A., «Dual control theory I -IV», *Automation and Remote Control*, Vol. 21, pp. 874-1033, 1960, and Vol. 22, pp. 1-109, 1961.
3. Bellman R., *Adaptive control processes: a Guided Tour*, New Jersey: Princeton Univ. Press, 1961.
4. Kulikowski R., *Procesy optymalne i adaptacyjne w ukladach regulacji automatycznej*, Warszawa: PWN, 1965.
5. Harris L., Rishel R., «An algorithm for a solutions of a stochastic adaptive linear quadratic optimal control problem», *IEEE Transactions on Automatic Control*, vol. 31, pp. 1165-1170, 1986.
6. Rishel R., «An exact formula for a linear quadratic adaptive stochastic optimal control law», *SIAM J. Control and Optimization*, Vol. 24, pp. 667-674, July 1986.
7. Benes V.E., Karatzas I., Rishel R., «The separation principle for a Bayesian adaptive control problem with no strict-sense optimal law», *Stochastic Monographs*, 5, pp. 121-156, 1991.
8. Liptser R. S., Shiryaev A. N., *Statistics of Stochastic Processes*, New York: Springer-Verlag, 1978.
9. Banek T., Kozłowski E., «Active and passive learning in control processes», *Proc. 15th Int. Conf. System Science*, II, pp. 38-48, Wrocław, 2004.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОЛОЖЕНИЙ ТЕОРИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Л.М. Короткевич

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Одним из важнейших направлений осуществляемых в нашей стране преобразований является национальная стратегия научно-исследовательской работы, которая позволит укрепить позиции Республики Беларусь на современном этапе мирового технологического развития. При этом решение этой проблемы во многом должно осуществляться на региональном уровне путем создания объектов инновационной инфраструктуры.

Уже на первом этапе создания объектов инновационной инфраструктуры необходимо поставить вопрос о разработке методики по оценке эффективности их деятельности. Научная идея (гипотеза) планируемых исследований состоит в разработке научно-обоснованной системы показателей оценки эффективности функционирования данных объектов в соответствии со стратегическими целями развития инновационного потенциала региона.

В связи с этим целесообразно решить ряд задач теоретического и прикладного характера, а именно:

- исследовать теоретические аспекты изучаемой проблемы;
- на основании системного подхода выявить интересы и цели, определяемые для объектов инновационной инфраструктуры вышестоящей народнохозяйственной системой, и их собственные интересы и цели;
- определить подходы к измерению эффективности функционирования объектов инновационной инфраструктуры и обосновать систему показателей, характеризующих их функционирование в соответствии со стратегическими целями развития;
- разработать критерии эффективности функционирования объектов инновационной инфраструктуры конкретного региона как подсистемы вышестоящей народнохозяйственной системы и как системы с собственными интересами и целями и на этой основе произвести оценку эффективности его функционирования;
- разработать подход к количественной оценке направленности критериев эффективности функционирования объектов инновационной инфраструктуры и оценить степень совпадения направленности собственных целей их развития и целей, определяемых вышестоящей территориальной системой;
- разработать организационно-экономический механизм структурной адаптации объектов инновационной инфраструктуры в соответствии с динамикой потребностей народнохозяйственного комплекса региона.

Одним из возможных методов оценки эффективности функционирования объектов инновационной инфраструктуры можно считать оценку, основанную на использовании метода нормативной системы показателей или динамического норматива, разработанную И.М. Сыроежиным в рамках теории хозяйственных систем.

Согласно данной теории для оценки эффективности деятельности строится нормативная система показателей эффективности и качества (или динамический норматив, выступающий в качестве критерия) и предназначенная для оценки конечной результативности деятельности.

Основной смысл динамического норматива заключается в том, что для рассматриваемой системы подбирается совокупность показателей, соответствующая разработанной для данной системы функции, адекватно отражающая происходящие в ней процессы.

Из отобранных показателей формируется по разработанным процедурам эталонный ряд, в соответствии с которым должны увеличиваться ускорения значений этих показателей, выраженные отношением значения прироста данного года к значению прироста в предыдущем году. Разница между нормативно установленным и реальным порядком ускорений значений показателей характеризует эффективность и качество конечной результативности деятельности.

В результате реализации данного подхода конструируется показатель, оценивающий рассматриваемые объекты не по объемным, а по структурным критериям.

Динамический норматив обладает следующими свойствами:

- результативность функционирования системы оценивается в динамике, т. е. состояние системы в оцениваемый момент времени сравнивается с ее прошлым состоянием;
- оценка, характеризующая систему, отражает структуру реального потока конечных результатов;
- результативность более мелких систем выводится из свойств и законов поведения целого;

- этот измеритель позволяет сравнить оценки результативности частей целого, а также осуществлять переход к оценкам самого целого;
- происходит увязка натурально-вещественной и стоимостной динамики результатов хозяйствования;
- показатели, входящие в динамический норматив, должны быть учитываемыми и регистрируемыми;
- принципы построения динамического норматива не зависят от масштабов и характера оцениваемой деятельности.

В состав динамического норматива следует включить как количественные, так и качественные показатели, характеризующие деятельность объектов инновационной инфраструктуры.

С нашей точки зрения, применение теории хозяйственных систем для оценки функционирования объектов инновационной структуры с точки зрения их вклада в рост уровня инновационного потенциала региона, позволит:

- обеспечить системный подход к оценке вариантов развития объектов инновационной инфраструктуры и отразить степень соответствия их целей целям развития отдельных отраслей народнохозяйственного комплекса региона;
- допускать комплексную сравнительную оценку вариантов развития объектов инновационной инфраструктуры с учетом их влияния на уровень конкурентоспособности научно-технического потенциала региона;
- наилучшим образом сочетать степень удовлетворения текущих и будущих потребностей отраслей народного хозяйства в инновациях.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКСПОРТА УСЛУГ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.А. Косовский

Учреждение образования «Белорусский национальный технический университет», г. Минск

При экспорте услуг, производимых хозяйствующими субъектами автомобильного транспорта, рассматриваемого в качестве системы, всю совокупность предоставляемых услуг можно разделить на две категории: транспортные услуги и услуги коммуникаций автомобильного транспорта. Поэтому экспорт услуг автомобильного транспорта – совокупность экспорта автотранспортных услуг и экспорта услуг коммуникаций автомобильного транспорта. Данные услуги производятся различными подсистемами – подсистемой экспорта автотранспортных услуг и подсистемой экспорта услуг коммуникаций.

В вышеопределенные подсистемы в качестве элементов входят различные функциональные части (подсистемы) единой разрешительной системы. Таким образом, функционирование подсистем экспорта коммуникаций автомобильного транспорта и автотранспортных услуг организационно связано функционированием разрешительной системы. Предоставляя иностранным перевозчикам определенные права посредством различных видов разрешений, государство получает определенные выгоды и несет определенные издержки. Выгоды связаны с расширением конкуренции на рынке международных перевозок грузов и, соответственно, снижением тарифов на вывоз своей продукции (при условии, что рынок не насыщен). Однако расширение международной конкуренции может сдерживать развитие отечественной отрасли международных автомобильных перевозок.

Вмененными издержками предоставления разрешений на перевозку грузов в/из третьих стран является то, что потенциал сферы международных автомобильных перевозок грузов, заложенный двусторонними торговыми отношениями, может быть реализован третьей стороной.

Наиболее явные издержки связаны с предоставлением льгот по уплате дорожных сборов. В этом случае перевозчики не возмещают износ дорожного полотна. При обмене разрешениями государства стараются обеспечить наилучшее условие доступа своих перевозчиков на рынки международных перевозок других стран. Обеспечивая своих перевозчиков разрешениями без оплаты дорожных сборов при проезде по иностранной территории, государства предоставляют им реальные конкурентные преимущества перед иностранными перевозчиками, так как стоимость перевозки может быть снижена на предоставляемую льготу. Поэтому при обмене разрешениями государства стараются достичь оптимального баланса выгод и затрат в рамках стратегии своего развития.

По оценкам экспертов около 70 % международных перевозок, выполняемых отечественными перевозчиками, производится по схеме в/из третьих стран. Таким образом, основной сферой деятельности отечественных международных перевозчиков является перевозка транзитных для нашей республики грузов. При этом следует отметить, что условия допуска отечественных перевозчиков на рынки международных автомобильных перевозок других стран постоянно ужесточаются.

Исходя из вышесказанного, основным геоэкономическим ресурсом Республики Беларусь, который можно трансформировать в выгоды в сфере международного автомобильного транспорта, являются выгоды географического месторасположения республики для международных автотранспортных потоков. Через нашу республику проходят кратчайшие пути, связывающие Запад – Восток и Север – Юг Европы, – международные транспортные коридоры № 2 и № 9 (А и Б). Так, в России по этим коридорам перевозится примерно 70 % от всего объема внешнеторговых грузов. Поэтому при обмене разрешениями с другими государствами, в активе нашего государства лежит привлекательность коммуникаций автомобильного транспорта для пропуска международных автотранспортных потоков.

Таким образом, для получения выгод подсистемой экспорта автотранспортных услуг (в том числе получения определенного количества разрешений без оплаты дорожных сборов по схеме в/из третьих стран) необходимы затраты национальных экономических ресурсов, связанные как с обеспечением привлекательных условий движения по территории республики, так и с восстановлением дорожного полотна при движении иностранных перевозчиков без оплаты дорожных сборов или с их частичной уплатой. Следовательно, при формировании системы экспорта услуг автомобильного транспорта Республики Беларусь разрешения выполняют функцию экономического ресурса. При этом данный экономический ресурс вырабатывается подсистемой экспорта услуг коммуникаций автомобильного транспорта и тратится подсистемой экспорта автотранспортных услуг.

Исходя из вышесказанного, модель системы экспорта услуг автомобильного транспорта S описывается следующей формулой:

$$S \stackrel{def}{=} \langle S_{\text{ЭАУ}}, S_{\text{ЭУК}}, R_{\text{ЭАУ-ЭУК}}, SR, Z, \Delta T \rangle,$$

$$S_{\text{ЭУК}} = S_{\text{инф}} \cup S_C,$$

где $S_{\text{ЭАУ}}$ – подсистема экспорта автотранспортных услуг; $S_{\text{ЭУК}}$ – подсистема экспорта услуг коммуникаций автомобильного транспорта; $R_{\text{ЭАУ-ЭУК}}$ – отношения между рассматриваемыми подсистемами; SR – внешняя по отношению к системе среда; Z – цель функционирования системы; ΔT – рассматриваемый временной интервал функционирования системы; $S_{\text{инф}}$ – подсистема инфраструктуры; $S_{\text{С}}$ – подсистема сервиса.

Целью формирования и функционирования системы экспорта услуг автомобильного транспорта является полная реализация геоэкономических преимуществ Республики Беларусь в сфере международных автомобильных перевозок. Сформулированная цель коллинеарна внешней цели развития общества, является интегральной и включает в себя цели первого и второго уровней (рис. 2).

Реализация вышеприведенных положений на практике позволит сформировать эффективно функционирующую систему экспорта услуг автомобильного транспорта Республики Беларусь.

THE MODERN GAS MARKET

Irina Krupornitskaya

Murmansk State Technical University Russia, Murmansk

The present stage of country's economic development objectively demands changes in system of functioning and management of the gas supply, both in Russia and abroad. Only introduction of competitive relations and creation system of free contracts of suppliers gas allow improve cardinally system by gas, to use valuable power raw material rationally, strictly and destination.

Market relations have touched all branches and spheres of a national economy, including the gas industry. The gas branch is the major component of a fuel and energy complex the country, it really a basis of the Russian economy. The share of natural gas in balance primary power resources tends to growth in comparison with shares of oil and coal.

It is possible to note also, that the Russian gas market functions as uniform market space and is a part of the general market fuel of Russia. Thus there is a feature gas branch which consists that the share the lump sum expenses here is extremely high and the share of the current expenses is accordingly small. In this connection a huge role of uniform system by gas supply for economic development branch as a whole, when the current profit on economic activities is determined by efficiency capital expenses the last years. Thus volumes of necessary reconstruction gas-transport system accrue (table 1).

The programs reconstruction of objects maintenance gas of a system in mld rubles

	The program 1991–1995	The program 1996–2002	The program 2002–2006
The necessary investments	35	98	237
The actually chosen investments	23 %	29 %	–

Transition to market relations in the gas industry assumes preservation of branch as uniform systems on the basis of uniform system supply by gas. At the same time

market features managing provide creation the competitive environment. Commodity producers in these conditions should be guided by market pulses on the basis, which they and make the decision on that, how many the goods to sell and under what price. With reference to specificity gas branch development of competitive relations probably in sphere construction of constructions, in arrangement deposits, manufacture pipes, in the savings energy. Tell the truth, the potential such design is limited. Those competitive advantages, which can be achieved in various spheres branch due to enterprise activity and scientific and technical progress, are leveled by huge transport expenses, components about 80 % of the general expenses for extraction and delivery gas.

Management gas branch is objectively subordinated to an action of uniform structure on behalf of «Gazprom LTD». It does not exclude development of the competitive beginnings. In this connection, there is a special necessity for the organization of an external competition and carrying out of re-structuring this company. These conditions should promote stage-by-stage liberalization of the market gas, formation the effective competitive environment, attraction investments into the gas industry.

In a place with that, the foreign trade activity the enterprises the gas industry and their role in global consumption gas is various.

Gazprom exports gas to 28 countries of the world, including, in the countries of the Central and Western Europe mainly within the framework the long-term contracts within 25 years made, as a rule, on the basis intergovernmental agreements.

Among the states the Central Europe, the first place on purchases gas at Gazprom is borrowed with Hungary importing in the last year 10,4 mld m³. Further follow Slovakia (7,4 mld m³), Czechia (7,4 mld m³) and Poland (7,4 mld m³). In these countries acts over 75 % the gas exported by Gazprom to the Central Europe.

In the Western Europe Gazprom provides approximately third total import the Western Europe. The leading buyers the Russian gas are Germany, Italy, Turkey and France.

Export gas to the countries Union of the independent states and Baltics has made 42,6 mld m³, from them the basic importer is Ukraine (26 mld m³), also Belarus (10,2 mld m³) and Moldova (1,5 mld m³). In the Baltics of delivery have made 4,9 mld m³.

Thus analyzing global experience, it is necessary to note, that conditions functioning of the gas industry in Russia and the states past and until now carrying out transformation, are rather various: essential features Russia are high concentration production gas, the status the net – exporter and a strategic role gas as export resource, the big distances transportation gas from places extraction in the basic consumption gas regions. It does not allow speak seriously about applicability of any international model of reforming for the Russian conditions as a single whole.

Moreover, in many countries (first of all in the USA and the countries the European union) experience transformations the gas industry and the gas market is inconsistent, reforms are not completed yet, in significant number cases they or have not brought desirable result, or, having decided a part problems, have created or potentially in a condition to create a number negative by-effects which subsequently demanded new painful transformations.

However, as a whole, the international experience convincingly testifies that a number base principles a state policy of the reforming, following from the international experience, it is necessary to count the integral making effective program modernization the gas market and the gas industry in any country.

РОЛЬ ТЕХНОПАРКА В ПОВЫШЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА

В.И. Маргунова

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

В настоящее время основной целью современного общества является повышение уровня и качества жизни населения. Одними из направлений достижения данной цели следует считать развитие технологий, всеобщую компьютеризацию, информатизацию и интеллектуализацию. В современных условиях развития Республики Беларусь наиболее эффективное решение данной задачи видится в радикально новом подходе к управлению наукой и реализацией ее достижений в производстве на базе создания территориальных научно-технических и производственных комплексов (технопарков).

Технопарк должен быть явлением региональным. А это значит, что он должен быть представлен рядом субъектов, а не только одним университетом или научным центром, от которых, в первую очередь, зависит социально-экономическое и технологическое развитие региона.

Основная цель создания научно-технологического парка (в дальнейшем – технопарка) – повышение инновационной активности региона. В качестве основных задач, которые будет призван решать технопарк, выделим следующие:

- поддержка, становление и выпуск развитых фирм высоких технологий;
- превращение интеллектуальной и научно-технической продукции в товарную;
- появление новых видов производств, структурная перестройка и экономическое возрождение существующих;
- повышение роли науки и образования в обществе;
- создание новых рабочих мест;
- привлечение специалистов и инвестиций из других регионов.

Следует отметить, что главным назначением технопарка является поддержка малого, преимущественно инновационного малого предпринимательства, помощь предпринимателям, которые хотят, но не могут начать собственное дело.

Важно понимать, что в технопарке должны создаваться не просто технологии и услуги (это функции университетов, научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, инновационных центров), а технологии и услуги, которые востребованы рынком, потребителем и которые помогают решать их проблемы. Таким образом, технопарк – это зона и создания, и продажи новых технологий, технических изделий, материалов, и услуг. В этом и состоит отличие технопарка от других субъектов инновационной деятельности.

В связи с этим можно выделить три процесса, которые могут быть реализованы на базе технопарка:

- 1) создание и продажа совершенно новых инноваций;
- 2) совершенствование и продажа инноваций, созданных в других организациях;
- 3) использование уже имеющихся инноваций в новых областях их применения.

В настоящее время в Республике Беларусь уже начался процесс создания региональных технопарков, который учитывает все достоинства и недостатки опыта других стран в этой области. С одной стороны, он напоминает путь США, так как объекты создаются не на «пустом месте», а в центрах концентрации научно-

технического и производственного потенциала. С другой – этот процесс носит не спонтанный, а управляемый государством характер.

Для достижения поставленной цели необходима последовательная реализация ряда этапов.

На этом этапе необходимо проведение исследований инновационной восприимчивости региона, исследований возможностей производственных предприятий области и возможностей создания малых инновационных предприятий, исследование возможностей инновационного потенциала с целью его использования в интересах технопарка. Должны устанавливаться контакты с руководством потенциально инновационно восприимчивых организаций и с представителями инновационного потенциала, определяться инновационные задачи, требующие минимальных затрат материально-временных ресурсов, решение которых принесет быстрый экономический эффект.

На втором этапе путем создания временных творческих коллективов и малых инновационных предприятий на территории технопарка должны решаться задачи, определённые на предыдущем этапе и формулироваться более сложные инновационные проблемы, решение которых потребует больших ресурсных затрат и приведет к увеличению числа организаций – резидентов технопарка. Так же на этом этапе создания технопарка необходимо уточнение глобальных инновационных проблем региона и разработка конкретных планов решения этих проблем.

Третий этап – основная деятельность. Наряду с решением текущих инновационных проблем предприятий региона и образования малых инновационных предприятий технопарк должен приступить к осуществлению планов решения глобальных инновационных проблем региона. На этом этапе требуется расширение территории технопарка для организации новых инновационных предприятий, включая средние и малые.

Результатами деятельности технопарка в процессе повышения инновационной активности региона должны стать:

1) увеличение, благодаря внедрению инновационных предложений технопарка, следующих показателей: числа рабочих мест, прибыли предприятия, номенклатуры экспортируемой и импортозамещающей продукции и услуг, объёма выпуска экспортируемой и импортозамещающей продукции и услуг, номенклатуры и объёма продаж выпускаемой продукции и услуг, качества выпускаемой продукции и услуг, производительности труда;

2) уменьшение, благодаря внедрению инновационных предложений технопарка, следующих показателей: себестоимости единицы продукции, материалоёмкости, энергоёмкости, загрязнения окружающей среды, числа безработных;

3) открытие новых предприятий – резидентов технопарка, разрабатывающих инновационные предложения;

4) открытие новых предприятий – резидентов и нерезидентов технопарка для реализации инновационных предложений технопарка.

В настоящее время необходимо проводить работу с предприятиями по двум основным направлениям: первое – предложение товаров и услуг существующим организациям; второе – предложение бизнес-проектов создания новых инновационных организаций вместе с пакетом конструкторских и технологических разработок и услуг.

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Е.А. Марковец

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Стратегический менеджмент пришел на смену стратегического планирования. Как видно из таблицы, различие между ними не только в состоянии внешней среды и отношении к будущему. Непонимание этого многими руководителями приводит к тому, что при разработке стратегии на длительный период используются методы планирования, т. е. разрабатываются формальные планы с использованием метода экстраполяции и т. п. Реализация таких стратегий приводит к неудовлетворительным результатам.

Характеристика концепций стратегического управления

Показатели	Стратегическое планирование	Стратегический менеджмент	Стратегическое предпринимательство
Внешняя среда	Стабильная	Меняющаяся	Турбулентная
Взаимоотношения с потребителем	Покупается все, что производится	Развитые обратные связи	Партнерство
Базовый способ реализации власти	Прямое указание или инструкция, закрепленная приказом	Процедура и/или механизм, закрепленные приказом	Процедура и/или партнерство, закрепленные в договоре
Эффективный тип руководителя	Авторитарный, технократический босс	Лидер, способный увидеть будущий образ и сформулировать его в виде конкретных целей	«Тренер», заботящийся о достижениях своей команды и/или коллег-сотрудников
Эффективный тип поведения исполнителя	Человек-функция	Человек-манипулятор	Человек-партнер
Отношение к будущему	Будущее достаточно определено	Будущее в принципе не контролируемо	Будущее неопределенно в принципе – и в этом источник развития

В настоящее время в мировой экономике осуществляется переход от стратегического менеджмента к стратегическому предпринимательству. Наиболее важным моментом данного уровня развития управления является изменение отношения к потребителям и к сотрудникам. Основным элементом в отношениях становится партнерство. На текущий момент в потребительской кооперации наиболее распространенным является тип поведения «руководитель – подчиненный» или «человек-манипулятор», а зачастую, и «человек-функция». Данный тип поведения приемлем для меняющейся, но в какой-то степени предсказуемой, внешней среды. В условиях быстро изменяющегося внешнего окружения один лидер без сплоченной команды не способен контролировать ситуацию. С нашей точки зрения, в сложившейся ситуации для предприятий потребительской кооперации наиболее важным становится осознание необходимости перехода к третьему уровню стратегического управления – стра-

тегическому предпринимательству. Этот переход может осуществиться только с изменением отношений на партнерские как внутри организации, так и с пайщиками, и с клиентами.

В соответствии с Уставом Белорусского республиканского союза потребительских обществ потребительская кооперация является некоммерческой организацией. Деятельность некоммерческого предприятия не имеет целью получение прибыли и направлена на выполнение социально значимых функций.

Объявив себя некоммерческой организацией, потребительская кооперация взяла на себя ответственность за малообеспеченное население. Следовательно, ассортимент товаров и услуг зависит, прежде всего, от интересов именно этой категории потребителей. Однако это не значит, что наличие социальной цели должно отрицать прибыльность хозяйственной деятельности. Так миссия большинства иностранных компаний коммерческого сектора включает именно социальные цели, а отнюдь не достижение максимальной прибыли.

Миссия организации находится «на вершине пирамиды» стратегического управления. То есть она предшествует определению целей и задач и разработке стратегии. Миссия – это наиболее общая цель организации, основная причина ее существования и деятельности.

Роль миссии заключается в увязке интересов и ожиданий тех, кто воспринимает организацию изнутри (собственник, акционеры, сотрудники), и тех, кто воспринимает организацию извне (потребители, поставщики, общественность и т. п.). Можно сказать, что миссия ориентирует внутренние интересы на интересы внешних сил.

Исходя из вышеизложенного и социальной направленности потребительской кооперации Республики Беларусь, в ее заявлении о миссии необходимо отразить следующие социально значимые цели:

- удовлетворение потребностей пайщиков и населения в товарах и услугах высокого качества по разумным ценам. Данная цель присутствует в программном заявлении большинства компаний;

- создание дополнительных рабочих мест. В настоящее время в условиях экономической нестабильности повсеместно практикуется сокращение рабочих мест с целью снижения затрат. Однако, учитывая социальную функцию потребительской кооперации, сохранение рабочих мест при безубыточной работе предприятий является достаточно значимой целью;

- использование современных и эффективных способов производства и методов контроля качества;

- обеспечение максимума удобств для клиентов;

- построение устойчивых взаимовыгодных отношений с пайщиками, потребителями, поставщиками и сотрудниками;

- достижение благожелательного отношения и доверия общественности.

Обычно миссия многоотраслевых организаций формулируется в достаточно общих выражениях, лишенных конкретного содержания и стимулов развития. Например, миссией кооперативов Испании является «обеспечение богатства». Для отдельных отраслей потребительской кооперации возможна разработка собственного заявления о миссии, в котором более подробно описаны цели деятельности отрасли или конкретного предприятия, его перспективы, конкурентные преимущества. Как и заявление о миссии всей организации, данное заявление направлено на воспитание в сотрудниках чувства гордости за их работу, причастности к достижению общих целей, а так же к определению направления развития отрасли и выработки внутренних приоритетов.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ТРАНСПОРТА В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ

О.В. Минина

*Черниговский государственный технологический университет,
Украина*

В современных условиях расширения связей, усложнения форм взаимодействия приграничные территории играют роль своеобразных регионов-перекрестков основных торговых и транспортных путей, которые должны стать основой моделирования эффективных отношений между странами. Развитие внешнеэкономических связей на современном этапе приводит к росту объемов перевозок грузов и пассажиров как в межрегиональном, так и в международном сообщении. В таких условиях возникает необходимость решать многочисленные экономические, технические и организационные вопросы, связанные с транспортным обеспечением интеграционных процессов. В этой связи формируются повышенные, качественно новые, требования к транспорту.

Важную роль в организации эффективного сотрудничества государств играют транспортные системы пограничных регионов. Основной целью этих систем является количественное и качественное удовлетворение экономически обоснованных потребностей соседних стран во взаимных перевозках грузов и пассажиров путем согласованного развития национальных транспортных сетей.

В соответствии с этой целью первой задачей, требующей решения, является использование имеющихся резервов совместными усилиями заинтересованных стран. Качественных результатов в этом отношении можно достичь за счет оптимизации грузо- и пассажиропотоков, а также организации более рационального взаимодействия в работе отдельных видов транспорта при осуществлении международных перевозок.

Не менее важной является задача технического перевооружения транспорта за счет объединения усилий транспортных систем пограничных регионов в направлении создания высокоэффективных транспортных средств, внедрения современных транспортных технологий.

В условиях ускорения интеграционных процессов повышаются требования к транспорту в разрезе качества его работы, а именно, он должен обеспечивать более быстрое, надежное передвижение грузов и пассажиров. В связи с этим появляется задание повышения маршрутных скоростей поездов и ускорения движения автомобилей. Однако решение этого задания напрямую связано с повышением качества железнодорожного полотна и автомобильных дорог, особенно международного значения.

Развитие интеграции сопровождается усилением экономических связей, которые в настоящее время значительно шире, чем раньше, а, следовательно, и более тесно связаны с эффективностью функционирования транспортных сетей пограничных регионов и плотностью их взаимодействия.

Влияние транспорта на развитие интеграционных процессов определяется рядом факторов:

- размером территорий, которые принимают участие в интеграционных процессах;
- размещением производительных сил на этих территориях;

– особенностями транспортной сети, ее конфигурацией, техническим уровнем, перспективами развития;

– наличием, размещением, техническим уровнем транспортных путей международного значения;

– плотностью производственных, экономических, социальных взаимосвязей, что определяет степень равномерности загрузки транспорта.

В конечном счете, взаимодействию территорий должен способствовать экономический расчет, единство интересов, делегирование определенных политических и экономических функций на уровне центральной власти при сохранении значительных экономических полномочий и свобод регионов. Необходимо строить интеграционные процессы снизу вверх, от реальных связей субъектов ведения хозяйства, включая малые и средние, от региональных программ – к общегосударственным. Такой подход даст реальный импульс развитию взаимоотношений между регионами соседствующих стран и создаст надежные рыночные механизмы.

Активизация пограничного взаимодействия в транспортной сфере должна предусматривать ряд мероприятий. В первую очередь, видится целесообразным создание единой межрегиональной транспортной системы на базе транспортных сетей приграничных Черниговского (Украина), Брянского (Российская Федерация) и Гомельского (Республика Беларусь) регионов. Это позволит исключить лишние посреднические звенья на этапе транспортировки между поставщиками и потребителями товаров.

С целью стимулирования более активного приграничного взаимодействия представляется целесообразным также решить вопросы, которые касаются тарифного регулирования транспортного обслуживания смежных территорий. Этому будут способствовать отмена или минимизация ряда сборов за пользование автодорогами на территориях наших государств, а также терминальных сборов при пересечении границы и тому подобное.

Следует учесть и тот факт, что эффективным транспортное обеспечение интеграции будет лишь при условии реализации качественной взаимосогласованной транспортной политики, которая поможет устранить препятствия, тормозящие развитие взаимовыгодного сотрудничества пограничных регионов, а также станет нормативно-правовой основой для разработки механизма создания межрегиональной транспортной системы и интегрированной системы транспортных магистралей международного значения.

На сегодня нормативно-правовая база взаимодействия еще очень несовершенна. Значительная часть договоров и соглашений по тем или иным причинам оказывается чисто декларативной и не подтверждается какой-либо совместной деятельностью. В то же время чаще всего одно-двухгодичные программы сотрудничества остаются нереализованными из-за избыточной перегруженности разными малоэффективными или объективно неисполнимыми мероприятиями. Поэтому в качестве одной из первоочередных задач представляется необходимым провести серию рабочих консультаций с партнерами из России и Беларуси с целью инвентаризации двусторонней договорно-правовой базы и налаживания эффективно действующего общего мониторинга хода выполнения соглашений и программ сотрудничества.

Ключевым результатом решения задач усовершенствования транспортного обслуживания взаимодействия пограничных регионов является организация совместной работы сторон, которая преследует достижение главной общей цели – создание качественно нового климата во взаимоотношениях между нашими странами.

ИНФРАСТРУКТУРА РЫНКА РЕКРУТИНГОВЫХ УСЛУГ**Л.А. Минчукова***Учреждение образования «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация***Т.А. Маляренко***Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет им. П.О.Сухого», Республика Беларусь*

Для обеспечения эффективного функционирования рынка труда, как одного из важнейших условий реализации кадрового потенциала предприятий республики, необходима разветвленная инфраструктура. Она включает такие институты, как профсоюзы, биржи труда, службы занятости и трудоустройства, фонды занятости, систему профессиональной подготовки и переподготовки кадров, союзы работодателей, кадровые службы предприятий и др. Одним из основных звеньев эффективного управления человеческим потенциалом в цивилизованных странах являются кадровые агентства, которые стали практическим воплощением идеи нового по форме взаимодействия в хозяйственном мире – идеи аутсорсинга, в соответствии с которой институты инфраструктуры рынка более эффективно решают проблемы опосредования взаимоотношений производителей материально-вещественных благ и рыночной среды.

Опыт работы белорусских предприятий с кадровым потенциалом показывает, что не только безработные не умеют «пользоваться» услугами кадровых агентств (которые на языке современного рынка называются рекрутинговыми), но и руководители крупных структур не вполне осознают, в чем заключается специфика работы с «рекрутменами». Многие просто не видят всех выгод подобного сотрудничества и вместо того, чтобы поручить решение проблемы подбора специалиста фирменному компаньону, вместе с консультантом по персоналу перелопачивают горы анкет, проводят десятки собеседований.

В российской практике чаще встречается другая крайность. Руководитель считает, что вся ответственность за отбор кандидатов ложится на рекрутинговую компанию, не желая при этом самостоятельно сделать предварительный выбор. Идеальный вариант – руководитель приступает к отбору кандидатов на последнем этапе, когда после проведенной «рекрутерами» работы остается 5–10 претендентов на место. Однако эффективным рекрутинг станет только в том случае, если выполнены все его функции в полном объеме, пройдены следующие этапы:

1. Привлечение специалистов.
2. Прием и анализ резюме (писем) кандидатов.
3. Тестирование кандидатов.
4. Селекция кандидатов для собеседований.
5. Многоступенчатая структура собеседований.
6. Представление кандидатов для первичного отбора.
7. Сбор рекомендаций (характеристик).
8. Проверка деловой и личной репутации (только по заказу клиентов).
9. Окончательный отбор.
10. Принятие решения фирмой-заказчиком.

Основным звеном рекрутинговой деятельности является оценка персонала. И коль скоро «рекрутеры» специализируются на ее проведении, в последние годы становится популярным привлечение их к оценке и уже работающего в фирме персонала, когда для выполнения функции оценки создаются Центры ассесмента.

Центры ассесмента – это институт инфраструктуры рынка рекрутинговых услуг, основной функцией которых является сложный и точный процесс вынесения суждений о потенциальном или реальном работнике, разработанный таким образом, чтобы уменьшить возможные формы субъективизма наблюдателя и дать возможность оцениваемому состязаться на равных условиях, демонстрируя свои способности на материале набора стандартных ситуаций. То есть функция Центра заключается в стандартизованной оценке поведения, которая должна основываться на использовании информации из нескольких источников по нескольким измерениям.

Необходимо признать, что идея не нова. Первые опыты применения оценочного подхода для отбора относятся к периоду второй мировой войны, когда метод применялся для отбора офицеров германской и британской армий. После войны метод стал применяться Британской государственной службой для отбора административного персонала.

В США впервые такого рода деятельность была осуществлена в компании телефонной и телеграфной связи, которая специально создала Центр оценки «The Assessment Centr». Название центра закрепилось за методом, который получил широкое развитие в других странах в 60–70-е годы XX века.

Новое содержательное наполнение функционирование таких центров получило в последние годы, поскольку опыт Центров оценки признан одной из наиболее точных и валидных кадровых процедур. По данным ИРМ в конце 1989 года использование метода отмечалось в почти 60 % западных компаний.

Принципы работы Центров оценки:

1. В программе принимают участие несколько наблюдателей или экспертов, что увеличивает объективность и согласованность.
2. Одновременно наблюдаются несколько кандидатов или участников, что делает программу оценки более интерактивной и экономичной.
3. Информация интегрируется.

В последнее время в деятельности Центров появились методические новшества, основанные на стремлении углубить достоинства методологии, реализуемые в ее принципах. К ним в первую очередь следует отнести Тренинговые центры. Причем необходимо признать, что подобная практика получила широкое распространение и в России, в частности, в Московских рекрутинговых агентствах.

Наиболее часто применяемыми методами оценки, используемыми в ассесменте, являются:

1. *Метод анализа работы*, в рамках которого используются методы: критических инцидентов, метод репертуарных решеток, структурированные опросники, дневники, прямое наблюдение, анализ документов, выполнение работы ее аналитиком и др.
2. *Метод оценочных упражнений*, выполняемых индивидуально (задания по выполнению профессиональных упражнений, тестирование, опросники-самоотчеты и др.) и интерактивные упражнения, выполняемые, как правило, коллективно (деловые игры, ролевые игры, слушание, интервью, презентации и др.)

Думается, что расширение функциональной нагрузки белорусских кадровых агентств до использования ассесмента принесло бы несомненную пользу предприятиям в их стремлении получить наиболее эффективного сотрудника.

**ПРАВИЛЬНОЕ ПОНИМАНИЕ СУЩНОСТИ РЕКОНСТРУКЦИИ –
ОПТИМАЛЬНЫЙ ВЫБОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

П.И. Мисуно

*Научно-исследовательское арендное предприятие «Стройэкономика»,
г. Минск, Республика Беларусь*

Реконструкция представляет собой одну из форм расширенного воспроизводства основных производственных средств (ОПС). В экономической и технической литературе существует диапазон из более десятка трактовок данного понятия: от определенных, в которых термин «реконструкция» нечетко разграничен с другими формами воспроизводства ОПС, размыты условия, содержание и цели реконструкции, до определений, в которых данные параметры зачастую противоречивы или вовсе отсутствуют. Нередко под названием реконструкции в мероприятиях реализации бизнес-планов различных предприятий (в частности, в промышленности строительных материалов) фактически речь идет о выполнении ремонтных работ, которые никоим образом не приводят к повышению технологического уровня ремонтируемого объекта по сравнению с его исходным состоянием на момент ввода в эксплуатацию. В таких случаях происходит искажение не только фактической воспроизводственной структуры инвестиций, но и не достигаются цели реконструкции, не говоря уже о крайне низком уровне ее эффективности. Неправильное понимание экономической сущности реконструкции и модернизации встречается и на высоком правительственном уровне. Так, в Протоколе совещания у заместителя Премьер-министра Республики Беларусь от 02.06.2005 г. № 04/65пр, в котором поднимались вопросы перспективного развития одного из проблемных предприятий промышленности строительных материалов, в категорию «модернизация» было некорректно включено понятие «реконструкция». И это – только некоторые примеры.

Анализ хронологической трансформации понятия «реконструкция» позволил нам сделать следующие основные выводы. Реконструкция, как одна из форм расширенного воспроизводства ОПС, является следствием научно-технического прогресса, в результате которого появляется необходимость приоритетной ликвидации второй формы морального износа ОПС. Реконструкция имеет многоцелевую и многорезультативную направленность. При этом все целевые ориентиры обладают свойством повышения социально-экономических показателей реконструируемого объекта.

В числе обязательных результатов реконструкции должны выступать: устранение физического и морального износа ОПС предприятия посредством введения в производство таких элементов, которые соответствуют современному уровню развития техники и технологии или сокращают технологический разрыв по сравнению с передовым опытом; приведение производственной мощности предприятия в соответствие с рыночным спросом на его продукцию; достижение более высокого уровня труда и производства; улучшение условий труда работающих; повышение производительности труда; обеспечение выпуска конкурентоспособной продукции.

На основании вышеизложенного понятие «реконструкция» предлагается трактовать следующим образом. *Реконструкция предприятия* – это комплексный процесс, направленный на интенсивное расширенное воспроизводство ОПС предприятия с соответствующим изменением остальных его элементов, конечной целью которого является возможность более эффективно производить конкурентоспособную продукцию в соответствии с рыночным спросом на нее.

Большое значение имеет разграничение форм воспроизводства ОПС (реконструкции, модернизации, технического перевооружения, расширения, нового строительства). Такое размежевание способствует нахождению оптимальных объемов инвестиционных ресурсов, поступающих на действующее предприятие, позволяет совершенствовать воспроизводственную и технологическую структуры инвестиций, помогает определять наиболее оптимальные источники финансирования процесса воспроизводства и устраняет искажение межотраслевого распределения инвестиций.

На основе обобщения и анализа концепций разграничения форм воспроизводства основных средств (Н.И. Будуновой, А.А. Малыгина Л.Г. Рудермана, Ю.Г. Граника и С.И. Полтавцева, Г.П. Федина и А.А. Шевченко, Л.М. Чистова и М.Д. Костюка, Э.И. Петровича, других отечественных и зарубежных ученых и экономистов, согласно СНБ 1.01.01-97, а также другим нормативным правовым актам) было установлено, что для разграничения форм расширенного воспроизводства ОПС необходимо использовать систему показателей, отражающих сущность и задачи каждой из форм, характеризующих их экономическую эффективность. Такими показателями являются: направление воспроизводства в зависимости от функционального назначения обновляемых ОПС; коэффициенты обновления ОПС; коэффициенты износа.

Специфика функционирования промышленных производственно-хозяйственных систем позволяет утверждать следующее. При *модернизации* обновлению подвергаются только такие элементы ОПС, как «машины и оборудование». При этом качественными условиями отнесения к данной форме воспроизводства являются: рост коэффициента обновления машин и оборудования; неизменность коэффициента обновления других элементов ОПС; сокращение коэффициента износа машин и оборудования до значения 0,6 и менее; неизменность коэффициента износа других элементов ОПС. При *техническом перевооружении*, кроме обновления машин и оборудования, видоизменяются другие, связанные с ними, элементы ОПС. При этом качественными условиями отнесения к данной форме воспроизводства являются: превышение роста коэффициента обновления машин и оборудования над ростом коэффициента обновления других элементов ОПС; сокращение коэффициента износа машин и оборудования до значения 0,6 и менее; снижение коэффициента износа других элементов ОПС. *Расширение* предполагает введение дополнительных новых элементов ОПС. При этом качественными условиями отнесения к данной форме воспроизводства являются: превышение коэффициента обновления активной части ОПС над коэффициентом обновления пассивной части ОПС; сокращение общего коэффициента износа; неизменность коэффициента износа ранее функционировавших ОПС. *Реконструкция* обобщает все три вышеназванные формы воспроизводства ОПС и состоит в качественном улучшении ОПС предприятия в соответствии с современным состоянием техники и технологии. При данной форме должно иметь место превышение коэффициента обновления активной части ОПС над коэффициентом обновления пассивной части ОПС, сокращение коэффициента износа активной части ОПС до значения 0,6 и менее, а также снижение коэффициента износа пассивной части ОПС.

Таким образом, предлагаемая модель разграничения понятий «модернизация», «техническое перевооружение», «расширение» и «реконструкция» отражает экономическую сущность реконструкции как одной из форм расширенного воспроизводства ОПС, показывает ее взаимосвязь с другими формами, устанавливает качественные показатели разграничения понятий.

MODELLING OF DECISION MAKING IN AGRARIAN SPHERE**I.V. Ogirko, B.V. Furdas**

*Lviv Regional Institute of Public Administration
National Academy of Public Administration Office of the President
of Ukraine Lviv, Ukraine*

For effective state economy adjustment and regulation of its separate industries it's necessary to have sufficient statistic information; to image clearly cause-consequence intercourses and processes. Last can be made by model construction. Under this a naturalist obtain a little problems. One of them is a disseverance of basic- and second-rate factors. Exclusive of this, it's impossible to build one model, which would take into account all of enterprise activity or industry aspects. As example, an economic modelling of decision making in agrarian sphere is possible in following aspects:

Reception Models of external agrarian decisions (in that number, in organs of state management)

Reception Models of internal agrarian decisions (in that number on base of marketing modelling and pricing)

In given work we will consider only the making of internal decisions.

From the modelling point of view it is interesting to determinate forming strategies of assortment of sowing cultures and stock-raising production. Such choice theory in first approach one can considere by means of games theories, analogically to approach to bank active voices. The investments into production of certain agrarian products bring to peasant the main part of incomes, but at the same time are associated with losses risk. This arises with following foresight complications: which actions other participants of economic environment will exactly choose and which elemental market influences will have a place in future. The investments into different types of agricultural products are characterized by different sizes of expectative income and losses. The task of such model is the determination of optimum variant of profit and risk combination.

A mathematical game of investing strategy choice will have the following view: $\Gamma = \langle X, Y, H \rangle$, where X is a multitude of possible investing strategies, which producer can choose, Y is a multitude of possible changes on product markets, H is a producer utility function, the elements of which are the quantitative measures of the «winning», which it could get, in case of fixing on certain investment strategy.

Winnings matrix can be presented as:

$$H = \begin{bmatrix} p_1 & -z_1 & \dots & -z_1 \\ -z_2 & p_2 & \dots & -z_2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ -z_m & -z_m & \dots & p_m \end{bmatrix},$$

Where p_i is estimated profit from investments into the product ($1 \leq i \leq m$), z_i is a size of possible losses from investments into the product ($1 \leq i \leq m$).

To deduce about principled expediency of funds investing into certain types of agricultural products with dimensions of expectative incomes p_i , and possible losses z_i , one have to verify a condition:

$$1 - m + \sum_{i=1}^m \frac{Rn_i}{p_i + Rn_i} > 0.$$

The quantity of the game, that characterizes a profit from making crediting operations one can count by the next way:

$$v^* = \frac{1 - m + \sum_{i=1}^m \frac{Rn_i}{p_i + Rn_i}}{\sum_{i=1}^m \frac{1}{n_i(p_i + Rn_i)}}$$

Optimum funds investing strategy into types of production is determined from formula:

$$\xi_i = \left[(n_i z_i + p) \sum_{i=1}^m \frac{1}{(n_i z_i + p)} \right]^{-1}, (1 \leq i \leq m),$$

where n_1, n_2, \dots, n_m are such numbers, for which is fulfilled a following condition $n_1 p_1 = n_2 p_2 = \dots = n_m p_m = p$.

Investing strategy determined from economical-mathematical model gives to agrarian enterprise possibility to form an investment briefcase balanced for amount of possible incomes and losses. Also it allows to provide a certain income level for any market conditions of agricultural products.

This is a simplified model. It does not take into account the necessity of crops shift, crop capacity, losses. So, an «inertia» in endeavor to veer enterprise will exist. Also the development of distribution conditions of bank credits, of futures and options contracts will stimulate a need of more perfect models. It will be necessary to adapt the forming models of bank passive voices for modeling of passive voices forming for both separate enterprises and spheres as whole.

From the mentioned point of view on complicated models, the problems of intellectual decisions making systems in agrarian business are forming, because, at first, the computer systems considerably prevail human possibilities for such parameters, as perception, information processing and making of uncritical decisions; secondly, under condition of complicated economic models construction, they can be non-understandable for village master, and so, a computer program has to simplify a decisions making process, introducing simple elementary data and assignment of most optimum solution. Under this, the problems of unlinear programming appear in conditions of factors vagueness and problem of self-learning programs creation. Besides that now there is a lag of indexes of automated systems for such parameters, as identifying of images and making decisions in critical situations.

So, the making decision processes in agrarian sphere can be modeled. This allows, first, to imagine clearly, what takes place in sphere. Second, a possibility of construction program methods exists with targets of analysis of administrative decisions variants and choice most optimum from them. Such models can be used both on level of state management, and on enterprises level. Namely program products allow to effectuate apportionment of main factors and to fling out second-rate. It is especially important in conditions, when in new private (and sometimes in state) structures considerable part of leading personnel consists of persons, who do not have knowledges and practical experience of activity in market competition conditions.

**«МЯГКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ»
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ
И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ**

В.Г. Ольшевский

Военная академия Республики Беларусь, г. Минск

В теории и практике повышения социально-экономической эффективности пока не получила адекватной оценки так называемая «мягкая составляющая» производственно-хозяйственных систем. Понятие это заимствовано из сферы информационно-коммуникационных технологий, компьютерного дела, в которых выделяются так называемые «твёрдая» (hardware) и «мягкая» (software) составляющие. Термином hardware специалисты обозначают собственно машину, компьютер, а термином software – её программное обеспечение. Результативность работы на компьютере может быть повышена как за счёт совершенствования самой машины, «железа», так и за счёт более рациональных, изошрённых, утончённых программ. Так же и в экономике, результативность которой может быть повышена не только за счёт создания новых производственных мощностей («харда»), но и за счёт труда множества людей, непосредственно не производящих материальных благ, но разрабатывающих методы, интеллектуальный инструментарий, повышающий рациональность и эффективность производственной деятельности всё более уменьшающегося количества работников материального производства («софта»). Отсюда «твёрдая составляющая» производственно-хозяйственных систем представлена материальными элементами производительных сил, образно говоря, всем, что можно потрогать рукой. К «мягкой составляющей» относятся нематериальные факторы производства и социально-экономического развития в целом. Повышение роли нематериальных факторов в обеспечении индивидуального и общественного воспроизводства широко признано в мире и обозначено сравнительно новым понятием софтизации производства.

Очевидные обстоятельства подобного рода получили косвенное отражение в экономической теории и экономике предприятия. Так, многие авторы и преподаватели выделяют в структуре активов предприятий наряду с основными и оборотными приравняемые к основным нематериальные активы. К ним относят интеллектуальную собственность фирм: патенты на изобретения, лицензии, ноу-хау, промышленные образцы, товарные знаки (бренды), базы данных, программное обеспечение ЭВМ и т. п. Это вполне закономерно, поскольку без перечисленных ресурсов поддержание высокой конкурентоспособности предприятий в современных условиях немыслимо. Однако «мягкая составляющая» производственно-хозяйственных систем современных конкурентоспособных фирм – понятие более ёмкое и широкое. Она включает также базирующуюся на превалирующих в том или ином социуме идеях и ценностях корпоративную культуру, интегрирующую:

1) общие ориентиры деятельности в условиях рыночной экономики, такие как важность высокоэффективной работы для достижения делового успеха, склонность к риску, поощрения и наказания, энергия, стимулы и инициатива, уважение к человеку вообще и персоналу в особенности, признание потребителей и их нужд главным центром, вокруг которого вращается вся деятельность;

2) присущие только данной хозяйственной организации характеристики: квалификационная структура персонала, интеллектуальный потенциал, работоспособность, стиль работы членов организации, уровень взаимодействия и сотрудничества, принятые стандарты и правила, организационная и управленческая культура, словом, всё, что обеспечивает саморегулирование хозяйственного организма и управле-

ние им. Особенно акцентируются в этом ряду методы командообразования как средства повышения эффективности совместной деятельности и конечной социально-экономической эффективности.

Повышению социально-экономической эффективности путём модернизации понимаемой таким образом «мягкой составляющей» в развитых странах с рыночной экономикой уделяется большое внимание. Разрабатываемая и осуществляемая корпорациями софтизация производства засекречивается больше, чем любые другие инновации, включая и совершенствование техники и технологий.

Повышение эффективности производственных систем в странах с переходной экономикой предполагает также модернизацию «мягкой составляющей» экономической системы на макросоциальном уровне, представленной экономической культурой общества в духовной и функциональной формах, мировоззренческих, психологических, ментальных, правовых и иных детерминант хозяйственной деятельности.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

О.И. Приходченко, Т.В. Никитина

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск*

Общеввропейская интеграция и новые транспортные проекты в Европе придают республике новый импульс развития и определяют более широкую географию коммуникаций. Из десяти трансевропейских коммуникационных коридоров два непосредственно проходят по ее территории. Кроме того, через территорию Беларуси проходят транспортно-коммуникационные коридоры, обеспечивающие ее связь со странами Балтии, Польши, Украины, России, а также этих стран между собой. Очевидно, что в Восточной Европе нет другой страны, которая имела бы большую насыщенность трансевропейскими коммуникациями, чем Беларусь.

Реализация транспортных услуг по объему и удельному весу в белорусском экспорте услуг занимает видное место. А за 2004 год темп прироста поступлений по экспорту услуг грузового автотранспорта по сравнению с 2003 г. превысил 11,4 % при общем приросте объема транспортных услуг до 9,3 %.

Однако такая динамика многих автомобильных грузоперевозок может сохраняться только в том случае, если будут улучшаться создаваемые государством условия для функционирования отрасли.

Парк подвижного состава, используемый для международных грузовых автоперевозок, насчитывает около 9500 автопоездов (2004 г.), две трети из них имеют срок эксплуатации свыше семи лет и являются малопригодными для выполнения международных рейсов.

Европейские страны постоянно ужесточают требования к транспортной технике. С 1 октября 2000 г. для грузовых автомобилей было введено в действие требование стандарта EURO-3, в 2005 г. стандарт EURO-4, а с 2008 г. планируется ввести стандарт EURO-5.

Доля автотранспортных средств белорусских перевозчиков соответствующих экологическим требованиям Евро-2 и Евро-3, составляет 29 %. По этой позиции они проигрывают всем основным конкурентам. Так в России доля транспортных средств, удовлетворяющая стандартам, составляет 65,4 %, в Украине – 57,9 %, в Литве – 65,7 %. Это связано с тем, что с середины 2003 г. в Республике Беларусь условия

приобретения и ввоза транспортных средств стали более жесткими, нежели в соседних странах.

В то время как в Беларуси ухудшалось положение приобретателей автотехники, Российская Федерация ввела дополнительные льготы для своих транспортников, и в страну хлынул большой поток импортных тягачей и полуприцепов (за 2004 г. в Россию было ввезено более 2 тыс. тягачей, что составляет более 20 % от подвижного состава белорусских международных грузоперевозчиков).

Общее количество автоперевозчиков, обслуживающих международные грузопотоки в 2004 г., составило 22 тыс. субъектов хозяйствования, из которых: индивидуальные предприниматели – 43 %, ОДО, УП и др. – 40, совместные, иностранные, государственные предприятия – соответственно 6, 5, и 2, ОАО – 4 %.

Проблемой для национальных перевозчиков является также конкуренция со стороны иностранных перевозчиков, работающих на транспортном рынке республики в более благоприятных условиях. В отличие от национальных перевозчиков иностранные и совместные предприятия имеют льготы по налогообложению.

Следует отметить, что из-за негативного отношения иностранных экспортеров и экспедиторов к отечественным перевозчикам сложился диспаритет фрахтовых ставок на автомобильные перевозки из Республики Беларусь и в Беларусь. При доставке грузов из Республики Беларусь во Францию, Германию, Бельгию, Нидерланды и другие страны Западной Европы величина фрахта для иностранного перевозчика в 2,2–2,5 раза ниже, чем для белорусского, что приводит к обострению конкуренции между перевозчиками. Вследствие этого автотранспортные предприятия вынуждены применять малорентабельные тарифы или оказывать транспортные услуги по тарифам равным (или ниже) себестоимости перевозок. В этих условиях более конкурентоспособными оказались небольшие предприятия, а также индивидуальные предприниматели, занижающие налогооблагаемую базу за счет сокращения фактически применяемых ими тарифов, количества выполняемых рейсов, а также выполнения перевозок за наличный расчет, что характерно для индивидуальных предпринимателей. Сравнительный анализ расчетов налогов показывает, что индивидуальные предприниматели (в расчете на один кругорейс) уплачивают налогов и обязательных платежей во внебюджетные фонды в 2 раза меньше, чем юридические лица, которые располагают развитой производственной базой.

В общей сложности, ежегодные потери бюджета, государственных бюджетных и внебюджетных фондов из-за существующей системы налогообложения индивидуальных предпринимателей на международных автомобильных перевозках грузов оцениваются суммой в 40 млн долл. США.

Запутанность расчетов и необоснованность налоговой нагрузки приводят к потере позиции отечественных автоперевозчиков на международном уровне. Так средний уровень налоговой нагрузки в 2004 г. при осуществлении международных перевозок грузов составил 8,9 % к полученной выручке: у организации – 9,4 %, индивидуальных предпринимателей – 4,7 %. (У наших коллег: в Российской Федерации – 5,4 %; в Литве – 4,2 % к выручке). При более низких, в связи с вхождением в Евросоюз, затратах и более чем в два раза меньшем налогообложении прибалты и поляки, имеющие избыточный автопарк, вытесняют неконкурентного белорусского перевозчика с рынка.

Таким образом, основными составляющими повышения конкурентоспособности отечественных перевозчиков на рынке транспортных услуг являются:

1. Создание условий для обновления парка транспортных средств.
2. Разработка комплекса мер по повышению качества транспортных услуг, предоставляемых клиентуре отечественными компаниями на внешнем и внутреннем

рынках, за счет ужесточения требований государственных надзорных органов к уровню профессионализма и компетентности сотрудников лицензируемых компаний.

3. Разработка национальной стратегии развития транспортной отрасли, связанной как с идеей создания единого цивилизованного рынка на постсоветском пространстве с последующей интеграцией в мировую транспортную систему, так и с более тесным взаимодействием с западными рынками транспортных услуг.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Я.П. Хило

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет им. П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Современные коммерческие банки предъявляют повышенные требования к анализу своей финансовой деятельности, что приводит к необходимости пересмотра традиционных форм и методов управления осуществляемых банком операций. Предлагаемая методика стресс-тестирования позволяет банку оптимизировать стратегическое соотношение «ликвидность – доходность», расширить объем кредитных операций и, соответственно, доходную базу банка, повысить его финансовую устойчивость и конкурентоспособность.

Банку необходимо оценивать ликвидность баланса путем расчета коэффициентов ликвидности (краткосрочной, текущей, мгновенной ликвидности и соотношение высоколиквидных и суммарных активов). Такой анализ позволяет оценить способность банка отвечать по своим обязательствам в различные моменты времени. Однако, если фактическое значение нормативного коэффициента ликвидности оказывается намного больше, чем установленное минимально допустимое, то деятельность такого банка будет отрицательно оцениваться, с точки зрения неиспользованных возможностей, для получения прибыли. Опыт работы коммерческих банков показывает, что они получают больше прибыли, когда полностью используют предоставляемые им права по размещению денежных средств в качестве кредитных ресурсов.

Стресс-тест ситуации с реальной ликвидностью банка отличается наличием возможности самостоятельного определения банком методики ее расчета и, соответственно, набором показателей, оказывающих наиболее сильное влияние на ее результаты. В качестве одного из основных показателей, характеризующих результаты стресс-теста на ликвидность, следует рассматривать сумму недостатка ликвидных ресурсов. Этот показатель не только отражает степень зависимости реальной ликвидности банка от рыночной ситуации, но и является основой проведения стресс-теста на процентный риск, присущий совершаемым или планируемыми к совершению активными операциям. В результате проведения стресс-теста возможно выявление и противоположной ситуации, связанной с избытком кредитных ресурсов. В таком случае банк оценивает перспективную эффективность их размещения.

Разница между полученными значениями пассивов и активов, включенными в расчет, и есть «избыток/недостаток ресурсов», т. е. цель нашего расчета. Избыток ресурсов показывает объем потенциала для увеличения активных операций и пред-

полагает поиск клиентов для кредитования, изучение рынка ценных бумаг и т. п. Недостаток ресурсов сравнивается с суммой имеющихся лимитов, установленных другими банками на банк. Если сумма недостатка ресурсов близка к сумме лимитов, необходимо предпринять меры по снижению роста кредитного портфеля банка или по увеличению его ресурсной базы за счет других источников.

Трактовка результата стресс-теста может быть различной, в зависимости от приоритетов политики банка в области ликвидности-доходности. Так, в краткосрочном периоде наличие излишка ресурсов может расцениваться как вполне положительная ситуация, дающая возможность расширения объемов кредитования за счет вовлечения неиспользуемых ресурсов и, соответственно, увеличение прибыли. Однако в долгосрочной перспективе может наблюдаться зеркальная ситуация при трактовке результата стресс-теста. Данный тест дает возможность банку комплексно оценить реальную эффективность политики в области управления ликвидностью и оптимизировать доходы путем рационального управления не только активами, но и пассивами банка.

Расчет реальной ликвидности Гомельского регионального отделения ОАО «Белвнешэкономбанк» на 1 января 2005 г. проведем в таблице.

Расчет недостатка реальной ликвидности Гомельского регионального отделения ОАО «Белвнешэкономбанк» на дату, млн р.

Пассивы	Сумма	Активы	Сумма
1. Расчетные (текущие) счета юридических и физических лиц	6084,6	8. Кредиты юридическим и физическим лицам	30724,7
2. Срочные депозиты юридических лиц	7085,0	9. Межбанковские кредиты свыше 1 месяца	–
3. Срочные депозиты физических лиц	14790,2	10. Фонд обязательного резервирования	2040,2
4. Векселя и депозитные сертификаты банка	4,7	11. Иммобилизация	811,3
5. Корсчета «Лоро»	–	12. Касса	779,7
6. Собственные средства	2688,6	13. ГКО и учтенные ценные бумаги, а также инвестиционный портфель банка	0,2
7. Межбанковские кредиты свыше 1 месяца	10462,9		
<i>Итого</i>	41116,0	<i>Итого</i>	34356,1
Излишек ресурсов	6759,9	Недостаток ресурсов	

После проведения расчета реальной ликвидности на дату мы получили излишек ресурсов, который составляет 6759,9 млн р. Можно предложить использовать данный ресурс для кредитования юридических или физических лиц. В настоящее время существует значительный спрос со стороны клиентов банка на кредитные ресурсы. При размещении их под ставку 18 % годовых банк получит доход, равный:

$$6759,9 \cdot 0,18 = 1216,8 \text{ млн р.}$$

Если учесть, что банковская маржа составляет не менее 3 %, то прибыль от размещения активов составит 202,8 тыс. р.

Предлагаемая методика расчета реальной ликвидности позволяет не только выявить излишек (недостаток) ликвидности, но и определить точную сумму ресурсов, которые могут быть, без риска для ликвидности, направлены на осуществление активных операций, приносящих прибыль. С другой стороны, по результатам данного теста становится возможным своевременно определить сумму недостатка ресурсов и подготовить ряд мер по устранению неблагоприятной для банка ситуации в области ликвидности.

ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

А.И. Мороз

*Учреждение образования «Гродненский государственный
университет им. Я. Купалы»*

С.К. Чернецкая

*Гродненский филиал частного учреждения образования
«Белорусский институт правоведения»*

Для Республики Беларусь и её регионов характерно быстрое изменение социально-политических условий, которые требуют соответствующих перемен в сфере управления. Мы живём в период реформирования как экономики, так и социальной жизни. В республике идёт смена социально-экономической системы, новые требования выдвигают рыночные отношения, происходит переход к разнообразным формам собственности, повышается предпринимательская активность. Кардинально меняются функции и методы государственного регулирования и управления, и нужна решительная смена стереотипов мышления в этой области.

Сегодня необходим переход к эффективному управлению, совершенствованию подбора руководящих кадров, умеющих профессионально управлять в условиях создания рыночной экономики. Весьма важно, чтобы теоретические и практические знания специалистов-управленцев отвечали требованиям времени и в полной мере были востребованы.

Одной из основных задач является подготовка и переподготовка управленческого персонала. В условиях трансформирующегося общества каждому человеку (рабочий он, руководитель или административный работник) необходимо продолжить учёбу после завершения своего профессионального образования. В настоящее время подготовка руководящих кадров для предприятий, объединений, организаций и госслужащих аппарата управления играет, пожалуй, первостепенную роль. В свете этого требуется новое управленческое мышление, заключающееся в следующем: авторитет компетентности и деловитости (не авторитет должности, а авторитет личности); заинтересованность в конечном результате; ответственность за упущенную выгоду; предприимчивость в рамках закона; партнёрство на договорной основе; не развиваться – значит отставать.

Совершенствование организации управления, по оценке некоторых специалистов, при более продуманной организации и соответствующей профессиональной подготовке служащих аппарата управления позволит в нынешних условиях высвободить не менее 20–30 % административного персонала в народном хозяйстве регионов.

Проблема децентрализации функций управления, и на этой основе передача прав или расширение компетенции нижестоящих органов в условиях растущего объёма управленческой деятельности при переходе к рыночным отношениям, вызывает необходимость своевременного перераспределения полномочий. Здесь имеется в виду не только ограничение лишь оформлением движения рабочей силы и её подготовкой. Она включает, в свете современных требований, организационно-экономическое обоснование состава и размера служб, разработку должностных полномочий, планирование потребности в рабочих местах, планомерное перераспределение персонала внутри предприятия, учреждения, аттестацию персонала.

На протяжении 50 лет в мире произошли кардинальные изменения всех структур системы хозяйствования, и особенно эти изменения коснулись области человеческих отношений. Всё острее встаёт вопрос, являются ли правильными традиционные методы, используемые в течение многих лет в управлении промышленностью и администрировании, в частности, методы мотивации деятельности персонала и организации его работы, и можно ли применять их для достижения управленческих целей в современных условиях реформирования экономики.

Следует отметить, что в различных странах существуют разнообразные способы управления. Тем не менее, проблемы, возникающие в процессе развития и совершенствования рыночных отношений, во многом одинаковы для всех стран мира. И если отличаются, то условиями реализации, подготовленностью и сложившейся системой, в которой они находятся.

Ускоренное развитие на протяжении последних 5 лет перехода к рыночным отношениям, а также огромные изменения в экономической и социальной жизни населения республики побуждают нас к поиску новых концепций управления, которые отвечали бы требованиям сегодняшнего дня, а также соответствовали бы ближайшим перспективам.

Вместе с тем целенаправленной работы в этом важном деле не наблюдается. Продолжает действовать старый стереотип, когда отдавались приказы сверху и внизу беспрекословно они выполнялись. Этот принцип возник в аппарате управления и армии в период авторитарного господства, а затем успешно применялся для руководства промышленными предприятиями. Администратор, или руководитель, мог делать то, что он считал нужным и правильным, а подчинённые должны были следовать его приказам, не имея никакого права не подчиниться или усомниться в правильности решения.

Данная система больше не работает. Как только администратор, стоящий наверху, перестал быть своего рода приказчиком, знающим о деле больше, чем любой из его работников, оказалось, что авторитарный принцип руководства уже не может быть приемлемым на практике.

Современные предприятия, которые находятся в конкуренции с другими, нуждаются в работниках, способных и желающих действовать по собственной инициативе, обдумывать свои поступки и нести полную ответственность за то, что они сделали или, наоборот, не сделали.

Сейчас невозможно сконцентрировать все полномочия и всю ответственность в руках одного руководителя предприятия и спускать вниз лишь приказы об исполнении работ теми, кто находится на низшем уровне иерархической лестницы. Наступило время, когда с передачей работы необходимо в обязательном порядке делегировать и определённые полномочия, что поможет сделать её более качественно и позволит нести ответственность за результаты своего труда.

В этом и состоит основной принцип управления в новых условиях хозяйствования, когда происходит делегирование полномочий, в результате чего меняется положение работников на предприятии – как администрации, так и подчинённых.

В заключение следует отметить, что в современных условиях необходимо разработать критерии оценки эффективности воздействия управленческого аппарата на хозяйственную деятельность предприятия.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МЯСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

О.А. Шестопалова

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

Стратегическое планирование не является абсолютно новым инструментом в практике управления белорусских предприятий. В течение многих десятилетий среднесрочное и долгосрочное планирование являлось неотъемлемым элементом системы управления народным хозяйством. Такая основа могла бы стать базисом для развития стратегического планирования. Однако сегодня направления своего развития белорусские предприятия очерчивают лишь посредством составления формальных бизнес-планов на предстоящий год и инвестиционных проектов при необходимости привлечения кредитных ресурсов банков. Анализ содержания этих документов по перечню форм и объему информации свидетельствует о том, что они не ушли далеко от прежней системы производственного и финансового планирования и еще недостаточно ориентируют товаропроизводителей на рыночную предпринимательскую деятельность. Недостаточно учитывается система социальных и экономических индикаторов.

Перед белорусскими субъектами хозяйствования стоит задача самостоятельно определить направления своей деятельности, возникает необходимость в разработке и реализации собственной стратегии развития, которая позволила бы выживать и развиваться в условиях ужесточающейся конкурентной борьбы.

Низкодоходное сельское хозяйство, зависимое от природных факторов и имеющее сезонный характер производства, свидетельствует о том, что переработка является относительно статичной отраслью, медленно приспосабливающейся к меняющимся экономическим и технологическим условиям. При этом уровень сельскохозяйственного производства и переработки напрямую влияет на состояние продовольственной безопасности страны. С учетом этого, специфика управления такими предприятиями требует объективной необходимости государственного регулирования в сочетании с применением рыночных методов хозяйствования. Успешное развитие рынка мяса и мясопродуктов в республике в ближайшей перспективе будет определяться, главным образом, двумя факторами: состоянием животноводства и уровнем доходов населения. Обязательной при этом является защита отечественного товаропроизводителя путем ограничения поставок на продовольственный рынок импортной продукции.

Анализ показывает, что внедрение маркетинговых стратегий развития может позволить достичь необходимого уровня конкурентоспособности производства. Основной задачей руководства перерабатывающих предприятий должно стать решение проблемы снижения или полного исключения вероятности возникновения

кризисных ситуаций, столь типичных для деятельности в условиях рыночной экономики. Основным критерием при решении данной проблемы должен быть выбор оптимальной стратегии развития. Предпочтительным является последовательное следование двум основным стратегиям: стратегии выживания и инновационной стратегии социально-экономического развития предприятия. Основной целью применения стратегии выживания является стабилизация производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия и последующий переход к стратегии роста в рамках инновационной стратегии. Необходимо также усиление централизации управления, способствующей более оперативной концентрации внутренних ресурсов предприятия на предотвращение негативного влияния факторов внешней среды и более полному учету ее потенциальных возможностей.

В настоящее время структура продовольственного комплекса Республики Беларусь не способна обеспечить структуру питания населения в соответствии с рациональными нормами. За годы реформ в республике произошли существенные изменения в структуре потребления продуктов питания, в том числе мяса и мясо-продуктов: переход от рациона с преобладанием продуктов животного происхождения к рациону с преобладанием продуктов растительного происхождения, более доступного основной массе потребителей, что отрицательно сказывается на здоровье и продолжительности жизни населения.

Падение объемов производства, разрыв многолетних экономических связей, высокая себестоимость мясной продукции и недостаточная насыщенность внутреннего рынка негативно сказались на состоянии перерабатывающих предприятий. Тем не менее, потенциал животноводства республики достаточен для формирования и функционирования рынка мяса на базе собственного производства. Импортное значение должен иметь лишь небольшой ассортиментный минимум мясных продуктов (на уровне 5–10 %), не подлежащий замещению. Около одной трети закупаемого в республике мяса целесообразно направлять на экспорт. При этом основу экспорта мясной продукции, в силу сложившейся структуры и динамики мирового рынка и специфики производства, должна составить говядина и продукты из нее. Экспорт же свинины и мяса птицы следует ограничить из-за высокого уровня расхода комбикормов и их дефицита. Производство и реализацию свинины в перспективе необходимо ориентировать в основном на внутренний рынок. Увеличение экспортного потенциала позволит обеспечить приток валютных средств, которые могут быть направлены на техническое и технологическое перевооружение отрасли.

Одним из основных направлений повышения эффективности работы мясной перерабатывающей промышленности должно стать углубление технологической специализации предприятий. В ряде случаев необходима переориентация сырьевых ресурсов на предприятия с высоким выходом товарной продукции, так как часть объектов переработки подлежит реорганизации и технико-технологическому обновлению. Предприятия с высоким уровнем износа производственных фондов, узким ассортиментом и недостаточной конкурентной способностью должны преимущественно заниматься первичной переработкой сырья, а функции производства готовой продукции и ее продвижения на рынок могут переходить к более состоятельным и перспективным предприятиям. Данная мера позволит дифференцировать специализацию, сконцентрировать ресурсы, создать крупные конкурентные продовольственные корпорации.

Для решения проблемных вопросов продвижения белорусских товаров – отсутствие или недостаточное развитие соответствующей инфраструктуры, системы мониторинга рынка и прогноза рыночной конъюнктуры, информационного и правового обеспечения – необходимо создание в республике единого центра маркетинга и маркетинговых исследований рынка мяса и мясопродуктов.

Стратегия развития должна стать для белорусских мясоперерабатывающих предприятий не только механизмом создания и реализации конкурентных преимуществ, но и обеспечить синергетический эффект, являясь фундаментом системы планирования их производственно-хозяйственной деятельности.

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ, ТРЕБОВАНИЯ И КРИТЕРИИ ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ

С.А. Шингирей

*Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации», г. Гомель*

Система управления предприятием выступает как социально-экономическая система, развитие которой происходит под влиянием внешних и внутренних факторов. В результате влияния объективных и субъективных условий в системе управления порождается новая информация, процессы, связи, которые не отражаются в ее статичных параметрах и со временем приходят в противоречие с динамичными параметрами.

Процесс деятельности менеджеров тесно связан с информацией, которая является предметом их труда. Изменение содержания информации меняет интенсивность, содержание и качество управленческого труда, поэтому если представленная информация и принятое решение не обеспечивают адекватной реакции на внешние и внутренние условия, то происходит разрушение системы или создание нового вида управленческих работ, появляется новая функция.

Процесс развития систем управления протекает в пространстве и времени. Понимание их развития требует применения ретроспективного анализа.

Ретроспекция, взаимодействуя с нормальным следованием логического за историческим, оказывается одной из причин, вызывающих спиралеобразный характер познавательного движения. Частным вопросом в этой проблеме является выбор «Единицы». Он определяется тем, какие процессы оказываются исходными с точки зрения объекта, а, следовательно, диктуются задачами познания не прошлого, а будущего. Такой единицей, на наш взгляд, является самостоятельность системы управления.

Формирование элемента самостоятельности в системе управления происходило постепенно по мере изменений отношений собственности и создания в системе управления механизмов выработки решений, направленных на учет внешних условий. По нашему мнению, с точки зрения отношений собственности, можно было бы выделить определенные этапы развития систем управления предприятия (см. табл.).

**Взаимосвязь требований, предъявляемых к системе управления,
от характера отношений собственности**

Этап развития	Характер отношений собственности	Характеристики системы управления			Требования, предъявляемые к системе	Критерий способности системы к реализации требований
		Допущения	Тип изменений	Основа управления		
1 этап до 1930 года	Государство – собственник, владеющий средствами и результатами производства, предприятие – пользователь средств и результатов производства	Прошлое повторяется	Медленные реакции фирмы	Контроль отклонений	Создание организационных условий для строжайшего учета и экономики ресурсов в процессе производства, T1	Решение производственных вопросов оперативного характера, $K1 = T1$
2 этап до 1970 года	Государство – собственник и владелец средств производства, предприятие – пользователь и владелец результатов производства	Тенденции сохраняются – экстраполяция	Сравним с реакцией фирмы	Предвидение роста, основ и возможностей	Создание организационных условий для обеспечения динамичности производственного процесса, T2	Решение административно-производственных вопросов оперативного характера, $K2 = K1 + T2$
3 этап до 1990 года	Государство – собственник средств производства, предприятие – пользователь, а также владелец части средств производства и собственник результатов производства	Новые явления / тенденции предсказуемы	Сравним с реакцией фирмы	Изменение стратегических целей	Создание организационных условий для обеспечения динамичности управления, T3	Решение административно-производственных вопросов тактического характера, $K3 = K2 + T3$
4 этап по сегодняшний день	Государство не собственник средств производства и результатов производства	Частичная предсказуемость по слабым сигналам	Быстрее реакции фирмы	Учет развития рынка и внешней среды	Создание организационных условий для самостоятельного развития предприятия, T4	Решение вопросов стратегического характера $K4 = K3 + T4$

Проведенный анализ отношений собственности помогает сформулировать требования и критерии эффективности системы управления. Из таблицы видно, что, эволюционируя, система управления стремится к такому типу, когда она будет раскрывать резерв целостной системы, т. е. значения ее возможностей стремятся к большему, чем сумме всех предыдущих критериев.

Сменявшие друг друга системы управления были ориентированы на растущий уровень нестабильности и все меняющуюся предсказуемость будущего. Таким образом, эволюцию систем управления можно рассматривать как реакцию на усложнение управленческих задач.

На четвертом этапе, когда государство перестает быть собственником и создает правовую среду равноправной деятельности всех хозяйствующих субъектов, для адекватности системы управления внешним условиям необходимо выявить такие внутренние способности и возможности структуры управления, которые способствуют повышению самостоятельного развития предприятия.

На предприятиях появляются специалисты по менеджменту, маркетингу, логистике, которые не входят в экономические службы предприятия, но формируют информацию, необходимую для выработки управленческих решений различного уровня.

Для решения стратегических вопросов предприятия необходимо систематизировать получаемую информацию о состоянии внешней среды, и, исходя из целей, поставленных перед собственниками, разработать и реализовать план развития. Таким образом, возникает необходимость проектирования системы управления, которая будет гибко отражать происходящие изменения и устойчиво противостоять внешним колебаниям, т. е. будет адекватна выявленным требованиям и критериям эффективности современной системы управления.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ (ПРЕДПРИЯТИЯ)

Н.В. Шинкевич

*Частное учреждение образования «Минский институт
управления», Республика Беларусь*

Стратегическая направленность происходящих на отечественных предприятиях реформационных процессов заключается в преобразовании их в устойчиво функционирующие высокотехнологичные организации, способные обеспечивать людей необходимыми благами и создавать материальные условия для неуклонного повышения качества их жизни в будущем. Успешное воплощение этих процессов на практике, безусловно, базируется на научном подходе, одной их составляющих которого может быть системная методология. Представление предприятия как хозяйственной системы подчеркивает его сущность независимого в условиях рынка хозяйствующего субъекта и акцентирует внимание на процессах активного вещественно-энергетического и информационного обмена с элементами внешней среды, в качестве которых выступают другие субъекты хозяйствования, институциональные образования (государственные, отраслевые, общественно-политические и др.). Выделение данных аспектов хозяйственной системы позволяет взять за методологическую основу класс открытых систем и присущие им закономерности самоорганизации.

Самоорганизующиеся системы обладают гибкой морфологией и разнонаправленным механизмом адаптации. Хозяйственная система может реагировать на процессы изменения внешней среды двояко: во-первых, изменять собственные элементы и процессы; во-вторых, пытаться в определенной степени изменить элементы внешней среды с целью сохранить свое желаемое состояние. Таким образом, неотъемлемое свойство сложной системы – устойчивость – сочетается с тенденцией постоянного изменения, развития, что актуализирует проблему устойчивого развития хозяйственной системы. Иллюстрацией процессов устойчивого развития хозяйственной системы может быть модель, условно называемая «шарик на ступеньке» [1, с. 529].

Исследование проблемы устойчивого развития хозяйственной системы предполагает решение, в первую очередь, двух задач:

- 1) формирование внутренней метрики, т. е. системы параметров хозяйственной системы, адекватно отражающей ее состояние, и тенденции его изменения;
- 2) установление функциональной зависимости между параметрами хозяйственной системы и ее целями:

$$Y = F(X, P, U), \quad (1)$$

где Y – вектор целей (желаемых результатов) системы; X – вектор условий (внешних и внутренних) функционирования системы; P – вектор параметров системы; U – управляющие воздействия на систему (управленческие решения персонала хозяйственной системы); F – функционал.

Система способна к устойчивому развитию, если функционал (1) существует, т. е. это означает, что в пространстве значений параметров системы P существует некоторая область P^* , в которой система сохраняет свои целостные свойства и достигает запланированного (желаемого) результата Y^* в сложившихся условиях при соответствующих управленческих решениях. Очевидно, что нельзя однозначно определить состав параметров устойчивости для всех хозяйственных систем в любых условиях. Но можно сформулировать основные требования к их составу в зависимости от особенностей субъектов хозяйствования и складывающейся внешней обстановки [2].

В условиях рынка предприятие должно удовлетворять имеющийся спрос, получать прибыль и обеспечивать рост капитала. Следовательно, параметры устойчивости должны характеризовать возможности реагирования на изменение спроса и получения прибыли, роста капитала. Реагирование на спрос проявляется через изменение ассортимента и характеристик товара в ответ на запросы покупателей, а также гибкость, диверсификацию производственных процессов. Прибыль и рост капитала обеспечиваются регулированием доходов и затрат, которые, в свою очередь, зависят от объема продаж, цен, технологий, используемых материальных и трудовых ресурсов, организации системы управления. Таким образом, оценка устойчивости должна осуществляться, как и следует из (1), не по результату, а по состоянию системы (по параметрам).

Процессы устойчивого развития являются сочетанием двух бинарных естественных процессов: «устойчивость – управляемость» как проявление свойства целостности, «устойчивость – развитие» как проявление свойства целенаправленности. Определение устойчивости через область изменений параметров системы допускает управление процессами устойчивого развития. Достижение устойчивого развития хозяйственной системы посредством упреждающего регулирования ее внутренних

параметров имеет принципиальное значение, поскольку это позволяет при формировании стратегий и их трансформации в текущие планы задавать внутренние целевые ориентиры функционирования системы.

Обсуждаемые показатели взаимосвязаны. С одной стороны, это усложняет задачу достижения устойчивого развития хозяйственной системы, с другой, – обеспечивает комплексность ее решения. Например, объем продаж напрямую зависит от свойств производимой продукции, от того, насколько они удовлетворяют потребителя. Организационная структура, методы управления, уровень технологий, квалификация персонала определяют инновационность, гибкость, адаптивность и другие свойства хозяйственной системы. Дальнейшая детализация внутренних показателей устойчивого развития предприятия выявляет прямую их взаимосвязь с факторами внешней среды. Например, объем продаж зависит не только от производственных и коммерческих усилий предприятия, но и от состояния рынка. Уровень затрат зависит от объективно сложившегося уровня развития техники, технологии, прогрессивности материалов. Стратегическая ориентация на новейшие научно-технические достижения позволит создать определенный запас (резерв) устойчивости предприятия при возможных колебаниях внешних факторов.

Литература

1. Системный анализ и принятие решений: словарь-справочник: учеб. пособие для вузов /под ред. В.Н. Волковой, В.Н. Козлова. – М.: Высш. шк., 2004. – 616 с.
2. Шинкевич, Н.В. К вопросу об экономической устойчивости хозяйственных систем (параметры устойчивости хозяйственных систем) /Н.В. Шинкевич //Управление в социальных и экономических системах: материалы X Междунар. науч.-практ. конф. – Мн.: Изд-во МИУ, 2004. – С. 83–84.

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

М.Г. Шушкевич

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск*

В процессе своей деятельности банки подвергаются множеству рисков. Риски закономерно вытекают из характера практической деятельности банка и являются ее неотъемлемой частью. В современных быстроизменяющихся условиях рынка для стабильного функционирования банка необходимо создание цельной многоуровневой и строго формализованной системы управления рисками.

Управление банковскими рисками является важной задачей и одной из наиболее сложных проблем в банковской деятельности, требующей глубокого понимания сущности, факторов, способов их оценки и хеджирования.

Банковский бизнес немислим без риска. Риск присутствует в любой операции, только он может быть разных масштабов и по-разному компенсироваться. Поэтому для банковской деятельности важным является не избежание риска вообще, а предвидение и снижение его до минимального уровня.

Понятие «банковский риск» может значительно варьироваться. В общем, его можно охарактеризовать как наличие определенной опасности, как вероятность наступления ожидаемого события или наступления чего-либо негативного, нежелательного, как неизвестность, недостаток необходимой информации об условиях и ходе реализации проекта, как вариативность управляемого процесса, а часто и как определенное поведение в конкретных нестабильных ситуациях.

В настоящее время в современной российской и белорусской экономической литературе наиболее распространенным является отождествление банковского риска с вероятностью (угрозой) потери банком части своих ресурсов, недополучения доходов или произведения дополнительных расходов в результате осуществления определенных банковских операций.

Необходимо отметить, что сущность банковского риска часто смешивается с его последствиями, и о риске говорят как об упущенной выгоде, о косвенном (побочном) финансовом ущербе, о незапланированных затратах и об иных, по сути, финансовых результатах риска.

Очевидно, что разноплановые подходы может частично сбалансировать комплексная трактовка понятия «банковский риск», рассматривающая его как структурированную категорию, включающую наиболее общие схемы формирования, реализации и проявления рисков.

С этих позиций вполне логичным представляется следующее определение.

Банковский риск – это порождаемая неопределенностью проявлений агрессивных факторов внешних и внутренних сред, возможность отклонения для банка реального протекания управляемого (наблюдаемого) процесса от предполагаемого сценария и в итоге от ожидаемого результата (цели). В данном определении, на мой взгляд, уделяется должное внимание первостепенным ключевым понятиям, необходимым для осмысления банковских рисков – неопределенность ситуации принятия решения и вероятность негативного отклонения от планируемого.

Вся совокупность банковских рисков достаточно обширна и сложна не только для их восприятия, но и для управления ими. Эффективность оценки и управления банковскими рисками во многом определяется их классификацией. Под классификацией рисков следует понимать иерархическую систему взаимосвязанных элементов, групп и подгрупп, позволяющую создать стройную картину единого целого с выделением его составных частей, другими словами их распределение на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

В литературе и мировой практике нет единого подхода к классификации банковских рисков. Это объясняется тем, что множество рисков можно группировать по различным критериям и признакам (например, источникам возникновения рисков, совокупности исследуемых инструментов, финансовым последствиям, возможности и невозможности страхования, предвидения и т. д.) в зависимости от целей анализа.

К внутренним относятся риски, обусловленные деятельностью самого банка, его клиентов (заемщиков) или его конкретных контрагентов. На этот уровень оказывают влияние деловая активность руководства самого банка, выбор оптимальной маркетинговой стратегии, политики и тактики и другие факторы.

К внешним относятся риски, непосредственно несвязанные с деятельностью банка или его контактной аудиторией (контактные аудитории – социальные группы, юридические и/или физические лица, которые проявляют потенциальный и/или реальный интерес к деятельности конкретного банка).

По мнению автора, классификация банковских рисков может быть представлена в таблице следующим образом.

Классификация банковских рисков

ВНУТРЕННИЕ	ВНЕШНИЕ
БАЛАНСОВЫЕ	1. СТРАНОВОЙ
<i>основные</i>	1.1. Политический
Кредитный	1.2. Экономический
Рыночный	1.3. Законодательный (юридический)
Валютный	1.4. Риск перевода
Процентный	
Риск ликвидности	2. РЕГИОНАЛЬНЫЙ (ОТРАСЛЕВОЙ)
<i>прочие</i>	2.1. Социальный
Депозитный	2.2. Конкурентный
Риск структуры капитала	2.3. Страховой
Внебалансовые	
Риск банковских злоупотреблений	
Риски финансовых услуг	
Стратегические	
Инноваций	
Технологические	
Операционные	

Все виды рисков очень важны и влияют на систему банковских рисков в целом, однако, в отличие от основных финансовых рисков (кредитного, рыночного, валютного, процентного, риска ликвидности), остальные риски наиболее трудно поддаются формализации и количественной оценке.

Необходимость и критерии классификации, соответствующие методы анализа и управления в каждом конкретном случае должны быть обусловлены специализацией банка и задачами анализа.

СЕКЦИЯ III. РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ СТРАН

А.Ю. Бердин

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Современные условия хозяйствования характеризуются экспоненциально возрастающим динамизмом, детерминированным активным включением Беларуси в сформированную систему международного разделения труда, которая регулируется на уровне транснациональных корпораций. Перспективные рынки стран СНГ активно начинают осваивать ведущие мировые производители, географически концентрируя собственные производства в целевых потребительских очагах, что в ближайшие десять лет обусловит глобальную актуализацию производственной структуры данного региона.

Основной парадигмой концентрации коммерческих усилий белорусских предприятий, априорно детерминируется, как минимум сохранение собственных охваченных целевых рынков сбыта. Достигнуто это может быть только при условии обеспечения дальнейшей конкурентоспособности предприятий на трансформирующемся рынке: детального прогнозного детерминирования всей совокупности потенциальных сдвигов в равновесии спроса и предложения; стратегического планирования комплекса противодействующих мероприятий на основе проработки стратегических позиций предприятий, вследствие активизации роста уровня конкуренции.

Данные тенденции в полной мере соответствуют и рынку строительных материалов, в частности наибольшая интенсификация наблюдается в развитии производств стекла, стеклопакетов, теплоизоляции, лакокрасок, кирпича и панелей. Основываясь на детальном анализе потенциальных проектов по модернизации существующих и строительству новых предприятий, выпускающих строительные материалы и комплектующие, можно сделать следующие выводы. Даже при неполном освоении некоторых инвестиционных проектов и при условии реализации части продукции новых предприятий за пределами СНГ к 2010 году рост предложения строительных материалов произойдет минимум на 50 %, а максимум до 90 % относительно объемов к 2004 года.

Данная тенденция детерминируется темпами развития рынка строительных материалов стран СНГ, а также фактором перепроизводства и отсутствием возможностей развития ведущих мировых корпораций на территории прежних устоявшихся регионов хозяйствования.

Белорусские производители стремятся нивелировать возможное сокращение спроса на свою продукцию, интенсифицируя маркетинговые усилия на следующих основных направлениях:

- работа с конечными потребителями продукции;
- развитие собственной товаропроводящей сети как в Беларуси, так и на внешних рынках;
- ритмичность и стабильность поставок продукции;
- гибкая ценовая политика реализации, учитывающая специфику местных рынков, ярко детерминированную сезонность и цикличность спроса на строительные материалы, структуру потребительских предпочтений;
- построение долгосрочных партнерских отношений;
- предоставление преференций потребителям, постоянно приобретающим продукцию в течение всего года, нивелируя накопления больших складских запасов продукции.

Все вышеизложенное обуславливает и делает необходимым развитие программ стратегического маркетингового планирования на предприятии:

- исследование тенденций трансформации совокупной структуры спроса и предложения на рынке, насколько рост производства соответствует увеличению спроса, детерминирование центров концентрации импорта и экспорта продукции;
- прогнозирование изменения структуры потребительских предпочтений с учетом возможного активного проведения сбытовой политики новыми производителями для завоевания доли рынка;
- проведение детального SWOT анализа конкурентоспособности продукции.

Для поддержания конкурентоспособности собственной строительной продукции, основываясь на результатах анализа и маркетинговых прогнозах, отечественные производители должны направлять производственно-коммерческие усилия на интенсификацию векторной работы по следующим направлениям:

- 1) разрабатывать новые рынки сбыта как за счет собственных хозяйственных связей и средств, так и посредством товаропроводящей сети;
- 2) более активно продвигать свою продукцию новым потребителям в неосвоенных перспективных регионах;
- 3) закрепиться на разработанных рынках, сформировать положительное отношение к своей продукции у местных потребителей, наладить тесные хозяйственные связи посредством участия торговых представительств;
- 4) осуществлять более детальный мониторинг состояния и динамики данных рынков.

Проведение целевого стратегического маркетингового планирования позволяет нам учесть и проработать все составляющие компоненты потенциальных сдвигов макро- и микросреды, влияющих на конкурентоспособность предприятий и основываясь на полученных данных своевременно актуализировать разработку упреждающей адаптивной политики.

В настоящий момент отечественные производители должны акцентировать внимание не только на повышении качества продукции, но и главное, как было отмечено ранее, на построение долгосрочных партнерских отношений непосредственно с конечными потребителями продукции, исключая таким образом посреднические звенья из цепочки реализации.

Сегодня все ведущие мировые производители стремятся работать напрямую с крупными клиентами, предлагая условия поставки DDU, непосредственно с заводоизготовителя, что гарантирует потребителю стабильность поставок и нивелирование хозяйственных рисков от возможности дефицита продукции у данного производителя, т. к. никакой завод не станет терять конечного производителя; посреднические же организации зачастую стремятся реализовывать товар тем клиентам, которые

предлагают на данный момент наибольшую цену, преследую сиюминутную выгоду, а не стратегические перспективы, т. к. они не производят эту продукцию.

Предприятие должно четко представлять себя и своих конкурентов в будущем, сопоставлять динамику маркетинговых факторов покупательского предпочтения, определять стратегические парадигмы развития отрасли, планировать и разрабатывать программы упреждающего адаптивного развития маркетинга, обеспечивающих дальнейшую конкурентоспособность предприятия. Если сегодня не спрогнозировать реалии завтрашнего рынка, то доля рынка отечественных производителей будет стремительно сокращаться, вследствие наступления огромных корпораций с вековыми традициями производства, реализации и маркетинга.

НОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА КАК ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Г.Ф. Андрейчик, В.И. Высокоморный

*Учреждение образования «Гродненский государственный
аграрный университет», Республика Беларусь*

Туризм в современных условиях развития человеческого общества стал одной из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей мирового хозяйства. По данным Всемирной туристической организации (ВТурО) в развитии мирового туризма вырисовывается тенденция растущей конкуренции регионов и стран, желающих принять туристов. Однако неразвитость материальной базы туризма, его инфраструктуры, информационный вакуум, отсутствие объектов, подготовленных на высоком качественном уровне для туристско-экскурсионного показа – это одна из составляющих упущенных выгод для стран, желающих принять туристов, которая составляет десятки миллионов долларов. Проблема развития туризма в РБ находится в центре внимания правительства страны. Превратить туризм в высокодоходную отрасль реального сектора экономики – такую задачу поставил Президент страны перед различными органами управления.

Новый проект закона «О туризме» обязывает туристические компании существенно улучшить качество туристического продукта, предлагает ввести обязательную профессиональную аттестацию экскурсоводов (гидов), гидов-переводчиков, включать аттестованных специалистов в соответствующий Национальный реестр и относить к туристической только предпринимательскую деятельность туроператоров и турагентов, причем туроператором может быть только юридическое лицо. Этот документ «О туризме» более жестко регламентирует деятельность субъектов туристической деятельности, или определяет их обязанности, прописывает механизм оказания туристических услуг, содержит статьи о требованиях к качеству услуг, безопасности и страхования в сфере туризма, возлагает на исполнителя туристических услуг ответственность перед туризмом за неисполнения или ненадлежащие исполнения обязательств, которые по договору выполняет некое третье лицо.

Некоторые факторы, сдерживающие развитие этой отрасли, в туристическом сезоне 2005 г. уже устранены. Так, проведена работа по либерализации визового режима: снижены на 50 % цены виз для граждан США, упрощена процедура получения двух- и трёхразовых виз, на пограничных переходах реализуется принцип «одного окна», решается вопрос по исключению дискриминации в гостиницах, где кроме отеля «Минск», при равном качестве услуг, для белорусов установлена одна цена, для граждан СНГ – другая, а для жителей дальнего зарубежья – третья. В целях со-

действия формированию имиджа Беларуси как региона, привлекательного для развития туризма и продвижению национального туристического продукта на внешний рынок, Палата представителей нашей страны ратифицировала Устав ВТурО. Являясь членом этой организации, Беларусь воспользуется ценным опытом экспертов ВТурО по ведению статистической отчетности: подсчитывать результаты деятельности этой отрасли не по объему реализуемых туристско-экскурсионных услуг, а по доходам, которые поступают от туризма. Кроме того, республика получит доступ к экспертной оценке проектов, направленных на создание конкурентоспособного туристического брэнда РБ. И наконец, появляются шансы получить значительные финансовые средства, которые выделяются международными организациями на реконструкцию и восстановление туристических центров. Стратегии туристического бизнеса в нашей стране надо придать более конкретные черты. В этом плане большой вклад в ускорение развития туризма в республике вносит принятие декрета Президента, который предусматривает ввести налоговые льготы для компаний, представляющих туристические услуги внутри республики. В частности, туристический концерн РБ «Белинтурист» планирует построить гостевые домики там, где есть исторические и природные достопримечательности. Конечно, это не решит всех проблем формирования инфраструктуры, но дело сдвинется с мертвой точки. Предпринимательской деятельностью в сфере туризма в Беларуси занимаются 652 субъекта хозяйствования, работают 655 туроператоров и 652 турагенства, которые могут делать отчисления. Например, на Кипре туроператоры отчисляют по 5 % от прибыли в специальный фонд, после чего Совет фонда решает, как эти средства истратить, чтобы это положительно повлияло на приток туристов. Но для этого надо снизить уровень налогообложения. Проект указа главы государства предусматривает поддержку предприятий, вкладывающие средства в развитие инфраструктуры туризма, налоговым кредитам на сумму НДС по строительно-монтажным работам, выполняемым подрядными и субподрядными организациями в течение нормального срока строительства и реконструкции объектов туристической индустрии. Документ оговаривает, что касается эта льгота только тех объектов, которые расположены вдоль автомобильных дорог, входящие в международные транспортные коридоры. Кроме того, вышеуказанную льготу получают те, кто возводят объект туристической индустрии на территории парков «Беловежская пуца», «Браславские озера», «Нарочанский», «Припятский», Березинского государственного биосферного заповедника, а также белорусской части Августовского канала и городов Несвиж, Полоцк, Туров. Действие документа предлагается распространить на территории созданных в установленном порядке 26 туристических зон РБ. Декрет Президента предусматривает таможенные льготы: устанавливается нулевая ставка пошлины при ввозе оборудования для туристической индустрии, не производимого в Беларуси и предоставляющих услуги иностранным туристам (обороты по этим услугам освобождаются от НДС).

В целях динамичного развития туризма как отрасли предстоит решить и такую проблему организационно характера: отсутствие опыта, традиций приема туристов, незнание иностранных языков, слабость и разобщенность производителей услуг сельского туризма, низкий уровень подготовки туристических кадров, насыщенных и увлекательных экскурсионных программ, ограниченность предложения общереспубликанской рекламно-туристической продукции. Решение этих задач возможно при условии выделения денежных средств из местного бюджета в пределах 30–40 % от суммы налоговых поступлений в бюджет, оплачиваемые туристическими компаниями, занимающимися туристической деятельностью. Выделенные средства необходимо использовать на проведение семинаров с хозяевами усадеб, разработку и из-

дание высококачественной продукции продвижения услуг туризма на рынок, подготовку преподавателей-тренеров для организации и проведения местных прогулок, катания на лодках, водных велосипедах, плавания, рыбной ловли, охоты, верховой езды на лошадях, курсов по изучению иностранных языков.

Таким образом, только активная позиция заинтересованных сторон в развитии туризма позволит решить поставленную главой государства РБ задачу: превратить туризм в высокоприбыльную отрасль национальной экономики.

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

С.С. Дрозд, Г.В. Круглякова

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Промышленный комплекс Республики Беларусь в целом, и особенно по продукции машиностроения, ориентирован на экспорт. И в то же время у нас идет реализация активной политики импортозамещения. В обоих случаях к продукции предъявляются требования по совершенствованию качества, оптимизации модельного ряда, детального изучения сегментов рынка. Все это предполагает наличие на предприятии обоснованной маркетинговой стратегии, обеспечивающей стабильность производителя, рост объемов производства и т. д. В связи с этим актуальным становится вопрос повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, постоянное отслеживание ее уровня в сравнении с товарами-конкурентами.

Уровень конкурентоспособности можно определить индексным методом, методом экспертных оценок, расчетом коэффициента функционального множества, построением радара конкурентоспособности товара и многими другими.

Использование любого метода сопряжено с массовыми расчетами крупных блоков показателей, их производных, определением уровня точности результатов, что выливается в большие затраты времени, средств и возможность возникновения ошибок.

Целью нашей работы была разработка автоматизированной компьютерной программы «Конкурентоспособность продукции», использование которой исключило бы указанные выше недостатки. За основу программы был принят комбинированный метод – индексный в сочетании с методом экспертных оценок.

В предлагаемой программе соблюдена схема оценки конкурентоспособности товара, включающая этапы: анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара, т. е. образа, как базы для сравнения; выбор групповых и единичных показателей, определение коэффициентов их значимости; оценка групповых и единичных показателей; расчет относительных, затем комплексных показателей и, наконец, – обобщающего показателя конкурентоспособности.

Поскольку конкурентоспособность продукции – это ее способность удовлетворять потребности конкретного рынка в сравнении с товаром конкурентов, поэтому исходя из предпочтений конкретных покупателей должны быть выбраны групповые и единичные показатели качества.

Вопросу установления цены при выводе товара на рынок также уделяется особое внимание, разрабатываются и совершенствуются методики обоснования «конкурентной» цены.

Все эти факторы учтены при разработке автоматизированной компьютерной программы «Конкурентоспособность продукции». Для функционирования программы необходим IBM PC совместимый персональный компьютер с установленной операционной системой Windows 95/98/98SE/Me или Windows NT 4/0/200/XP и приложением Microsoft Access 97/2000/2002 из пакета Microsoft Office; 2 Мб свободного дискового пространства; установленный в операционной системе драйвер принтера.

Действенность программы проверена на примере оценки конкурентоспособности малогабаритной полуавтоматической стиральной машины «Алеся-2», выпускаемой РУП «Гомельский станкостроительный завод им. С.М. Кирова». Шкала оценок показателей выполнена по 50-балльной системе. Потребительские свойства машины представлены двумя группами показателей – качество и сервисное обслуживание. В первую группу включены такие единичные показатели, как безотказность, сохранность, производительность, безопасность применения, сертификация, масса, дизайн; во вторую – информация о товаре, гарантийное обслуживание, наличие сервисных центров. Экономические показатели включают цену продажи и цену потребления, последняя представлена потребляемой мощностью и затратами на ремонт.

Товарами-конкурентами, поступающими на белорусский рынок из Российской Федерации, являются малогабаритные полуавтоматические стиральные машины «Фея-2М» и «Сибирь-К», первая из которых выбрана за базу сравнения.

Из результатов, полученных при использовании компьютерной программы «Конкурентоспособность продукции», видно:

- мнения экспертов достаточно согласованы, коэффициент вариации находится в пределах от 0 до 13 %;
- более высоким и одинаковым для всех стиральных машин баллом отмечен показатель безопасности, минимальную оценку по показателю дизайна получила марка «Сибирь-К»;
- в целом по группе показателей качества машина «Фея-2М» превосходит остальные образцы, уступая только в массе и производительности, хотя последний признак может быть обусловлен более высоким качеством стирки;
- по группе показателей сервисного обслуживания стиральная машина «Алеся-2», особенно по гарантийным обязательствам, значительно уступает товарам-конкурентам.

Этот анализ по оценке конкурентоспособности продукции с помощью автоматизированной компьютерной программы можно было бы продолжить и по остальным группам показателей, но приведенных примеров достаточно, чтобы сделать вывод о результативности использования программы.

В итоге получен коэффициент конкурентоспособности марки «Алеся-2», равный 0,94; «Сибирь-К» – 0,76 при уровне этого показателя для базового образца – 1.

Таким образом, предлагаемая компьютерная программа «Конкурентоспособность продукции», разработанная нами в плане выполнения кафедральной научно-исследовательской работы, дает возможность квалифицированно провести оценку конкурентоспособности промышленной продукции. При наличии программного обеспечения такую работу можно выполнять постоянно, например, оценивать влияние на уровень конкурентоспособности разных аспектов совершенствования продукции или появления на рынке новых товаров-конкурентов, выявлять слабые сто-

роны товара и т. д. Как следствие, все это найдет выражение в более правильном поведении предприятия на рынках сбыта.

Нами был рассчитан ожидаемый экономический эффект от внедрения. Он составил 2624,88 тыс. р., срок окупаемости – четыре месяца.

В настоящее время программное обеспечение «Конкурентоспособность продукции» используется при выполнении курсовых и дипломных работ, что засвидетельствовано актом внедрения результатов научно-исследовательской работы в учебный процесс.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА

Е.Н. Карчевская

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Исследования туристского рынка Гомельского региона, проводимые в 2000–2005 годах позволили обозначить следующие характерные особенности и тенденции развития регионального туризма.

Происходит некоторое снижение влияния экономического фактора на рекреационную подвижность населения. Одновременно растет число поездок с деловыми целями.

Отмечается незначительное снижение значения цены турпакета при росте доходов одной части потребителей, что способствует увеличению туристских потоков.

Наблюдается стремление к снижению стоимости турпакета у другой части населения за счет отказа от более комфортабельных условий проживания и дополнительных развлекательных услуг.

Характерной особенностью потребительских приоритетов является смещение интереса от альтернативного (самостоятельного) осмотра достопримечательностей в сторону организованных экскурсий.

Важнейшей особенностью рекреационной избирательности населения остается отдых на природе с усилением роли спортивно-оздоровительного направления.

Увеличивается количество целенаправленных познавательных и оздоровительных поездок при положительном воздействии рекламы.

Большая часть туристских поездок совершается по-прежнему автомобильным транспортом. Вместе с тем отмечается заметный рост популярности немеханических средств передвижения (лыжные, велосипедные, пешие походы).

Растет недоверие к воздушному транспорту и, как следствие, – снижение числа поездок на дальние расстояния или замена, если такое возможно, другими транспортными средствами.

Для туристских услуг свойственна высокая степень влияния сезонного фактора, не отрицающая спрос на предлагаемые услуги вне зависимости от сезона.

Происходит постепенное, хотя и низкими темпами, осознание необходимости и возможности развития туризма в Республике Беларусь и ее регионах.

Ограниченность природных ресурсов региона, негативное воздействие экологического фактора, низкая конкурентоспособность регионального турпродукта формируют растущий спрос на туристские услуги стран ближнего и дальнего зарубежья.

Вместе с тем высокий удельный вес респондентов по-прежнему считает, что их доходы не соизмеримы с возможностью путешествовать в другие страны.

Эффективная региональная политика, направленная на развитие туризма, повысила интерес потребителей туристских услуг к достопримечательностям области, в первую очередь – к объектам проектного «Золотого кольца Гомельщины».

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, что предпосылками развития туризма в Гомельском регионе являются наличие привлекательных туристско-рекреационных ресурсов, благоприятствование развитию туристской отрасли в Республике Беларусь и ее регионах. Высокая чувствительность к цене туристских услуг определяет целесообразность выбора стратегии минимальных издержек в формировании туристского продукта. Приоритетными видами туризма являются экологический, деловой, культурный.

Цель организации экологического туризма состоит как в предоставлении отдыха в районах незначительной антропогенной трансформации, так и в ознакомлении и углубленном изучении процессов взаимодействия природы и человека. Для его развития в Гомельском регионе имеется природная база, представленная сетью особо охраняемых природных территорий, уникальными экосистемами, дающая возможность предоставить кратковременный и продолжительный отдых для жителей области и ее гостей. Агротуризм следует рассматривать как одну из разновидностей экологического туризма, предполагающую предоставление средств размещения в сельской местности. Целевыми сегментами рынка агротуризма могут выступать как граждане Республики Беларусь, так и иностранные туристы.

Предпосылками развития делового туризма являются, прежде всего, транзитное положение Гомельской области, а также сложившаяся система организации деловых мероприятий, в том числе международных научно-практических конференций, на базе учреждений и организаций региона.

Развитие культурного туризма осуществляется с целью ознакомления местных и иностранных граждан с культурно-историческими достопримечательностями.

Транспортно-географическое положение Гомельской области создает благоприятные условия для развития транзитного и трансграничного туризма посредством организации спортивных мероприятий с участием пограничных государств; разработки туристских маршрутов спортивно-оздоровительного направления по территории Беларуси, Украины, России; проведения международных научно-практических конференций; развития фестивального направления.

Целесообразность развития социального туризма (путешествий, осуществляемых из бюджетных средств государства) в Гомельском регионе продиктована неблагоприятной экологической ситуацией. Ввиду этого для социального туризма характерно преимущественно выездное направление; целевыми сегментами являются жители наиболее загрязненных территорий; основное место в возрастной структуре социального туризма должен занимать детский туризм.

В развитии туризма Гомельской области, с учетом благоприятных и сдерживающих факторов, целесообразно дальнейшее развитие выездного туризма, обусловленное неблагоприятной экологической ситуацией, низкой конкурентоспособностью регионального турпродукта с одновременным формированием внутреннего аттрактивного турпродукта.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНДУСТРИИ АГРОТУРИЗМА

Е.Н. Карчевская, М.В. Паншина

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь

Анализ инфраструктуры туризма Гомельской области позволяет выделить некоторые характерные черты. Кризисная ситуация в отрасли обусловлена тем, что материально-техническая база туризма Гомельской области на 70–80 % нуждается в реконструкции. Отсутствует обязательная сертификация гостиниц. Крайне медленно осуществляется переход на принятые в международной практике стандарты качества туристских услуг и обслуживания туристов. Завышены и не соответствуют качеству цены на предоставляемые услуги для иностранных туристов. Для области характерна низкая дифференциация предложения средств размещения: из 48 средств размещения области 47 составляют гостиницы и лишь один кемпинг.

На основании анализа экономических показателей в территориальной структуре Гомельской области выделяются две группы гостиниц. Первая группа – крупные гостиницы, расположенные в удобном транспортно-географическом положении. Это гостиницы Мозырского, Речицкого, Жлобинского, Петриковского, Калинковичского районов. Их транзитное положение и наличие крупных промышленных предприятий обеспечивает приток туристов. В названных районах останавливается более 20 тыс. человек в год. Загрузка этих гостиниц прямо пропорциональна их прибыльности и ликвидности. Вторая группа гостиниц – маломестные средства размещения. Вместимость этих гостиниц не превышает 60 мест. В эту категорию входят гостиницы Буда-Кошелевского, Ельского, Лоевского, Наровлянского, Хойникского, Чечерского районов. Эта группа наиболее динамична, характеризуется часто меняющимся составом. Нет определенной закономерности в мотивах клиентов гостиниц: либо это деловые мотивы, либо познавательные или гостевые.

Гостиничным услугам свойствен сезонный характер спроса, который обусловлен многими факторами (временем года, периодом отпуска и т. д.). Поэтому в процессе анализа и планирования объема реализованных услуг гостиницы необходимо учитывать закономерность отклонений показателей отдельных месяцев от среднегодовых показателей. Эти расчеты производятся на основе коэффициента сезонности. Расчет коэффициентов сезонности выручки гостиниц области показывает незначительные отклонения в различные кварталы. Не прослеживается зависимости между притоком туристов и соответственно поступлениями от их размещения и периодом отпусков. Поскольку приток гостей в гостиницы области обеспечивают крупные промышленные центры, следовательно, основные мотивы передвижения туристов – это деловые.

Исследование тенденций международного туризма и гостиничного бизнеса указывает на необходимость развития перспективных средств размещения. Таковым может выступать агротуризм. На сегодняшний день не существует конкретного определения сельского туризма. Сельский (аграрный) туризм можно рассматривать в узком и широком значении. В первом значении под агротуризмом следует понимать проведение различных мероприятий (спортивных, оздоровительных, культурно-развлекательных), направленных на создание благоприятных социальных условий в сельском хозяйстве (прежде всего занятость местного населения), повышение эф-

фактивности основного производства (за счет «перелива» капитала) и, наконец, обеспечение оптимальной конкурентной среды на туристском рынке (на базе развития промышленного производства дичи для спортивной охоты, рыбоводства и рыболовства). В широком значении аграрный туризм можно рассматривать как доминирующую ключевую отрасль в территориальном аспекте, когда остальные отрасли (дорожное хозяйство и транспорт, снабжение продовольствием и торговля, народные ремесла и культурологические мероприятия) подстраиваются технологически под соответствующую природно-рекреационную среду. Агротуризм следует рассматривать также как одну из разновидностей экологического туризма, предполагающую предоставление средств размещения в сельской местности.

Начиная с 1972 г., агротуризм выделяется в мировой практике в отдельную отрасль. Так, сельский туризм в Европейских государствах обеспечивает доход, равный внутреннему валовому продукту такой страны, как Венгрия. В настоящий момент в Европе зарегистрировано более 2 млн койко-мест в сельских усадьбах. В последнее время сельский туризм становится популярным и в странах Балтии. Сейчас в Литве порядка 1000 усадеб, предоставляющих услуги сельского туризма, в Латвии же около 300 аналогичных сельских домиков. Не уступает им Польша. Наиболее популярным является отдых на территории Беловежской пуши – «Бяловажа».

Лидером европейского сельского туризма признана Италия, получающая ежегодно прибыль от него примерно 350 млн долларов. В Швейцарии доходы от туризма составляют 15 млрд долларов в год, из которых 10 дают фермеры в горных местностях.

Целесообразным является развитие сельского туризма в Гомельском регионе. Агротуризм создаст возможность краткосрочного и продолжительного отдыха на территории региона, продиктованного экологической ситуацией, а также транзитным положением области. В пользу развития агротуризма выступают следующие факторы: 1) агротуризм является альтернативным способом предоставления временного жилья. Минимум затрат для организации агротуризма выступает одним из ключевых факторов в пользу последнего; 2) Гомельский регион, как и вся Беларусь, в своем недалеком прошлом – аграрная страна. Согласно переписи, до 1979 г. в структуре населения Республики Беларусь преобладали сельские жители.

Целевыми сегментами рынка агротуризма могут выступать как граждане Республики Беларусь, так и иностранные туристы. К первой категории следует отнести три группы белорусских граждан: деловые люди, которые не могут в силу своей деятельности позволить себе длительный отпуск; лица с относительно низкими доходами и ограниченными возможностями для организации зарубежных поездок; дети в каникулярное время, родители которых не всегда положительно воспринимают большое скопление детей в летних лагерях и альтернативным отдыхом для своих детей могут считать агротуризм.

Ко второй категории целесообразно причислить иностранных туристов трех групп: иностранных туристов, приезжающих в Гомельскую область с деловыми и иными целями, предпочитающих останавливаться в спокойных местах в силу особенностей своего характера; транзитных туристов, передвигающихся по территории региона; гостевых туристов, посещающих Гомельскую область с ностальгическими мотивами.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГА

Р.А. Лизакова, А.Ю. Бердин

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь

Многие авторы в области стратегического планирования маркетинга акцентируют внимание на то, что данный процесс является непрерывным, постоянно требующим контроля и подвержен обязательным изменениям, поскольку постоянно изменяются условия макро- и микросреды. Следовательно, необходимо вносить корректировки в стратегический план маркетинга субъекта хозяйствования. Таким образом, мониторинг и контроль, детерминирование новых факторов и изменение стратегической программы маркетинга должны нивелировать несоответствие актуализированных параметров условий хозяйствования, тем которые были спрогнозированы изначально и в соответствии с которыми были определены стратегические цели и комплекс мероприятий, направленных на достижение упреждающей адаптивности.

Данный декларируемый тезис не в полной мере соответствует принципам стратегического планирования маркетинга. Несомненно, данный процесс не является имманентным, но сами принципы стратегического планирования направлены на долгосрочную перспективу и призваны обеспечить конкурентоспособность предприятия в будущих периодах за счет принятия упреждающих адаптивных мер в настоящем. Стратегическое решение на основе анализа составленных прогнозов и детерминированных доминантных желаемых целей субъекта хозяйствования принимается непосредственно в настоящий момент, но эффект от которых должен наступить через несколько лет. Следовательно, существует временной лаг риска.

Вся специфика приведения в жизнь стратегических решений и оценки результатов заключается в обратном порядке временного цикла оценки уже свершившихся действий. Если общая схема процесса стратегического планирования представлена на рис. 1, то схема оценки результатов и принятия решения о корректирующих действиях абсолютно диаметрально противоположна.

Можно внести оперативные корректировки в стратегический план на стадии 4 – комплекс мер, но чтобы реально изменить стратегические цели нужно оценить адекватность составленного прогноза, что реально только по истечению определенного временного интервала, в зависимости от сроков составления стратегического плана; но по истечению данного срока и получения возможности более объективной оценки исходных предпосылок все основные мероприятия и капиталовложения в рамках разработанного плана будут уже сделаны.

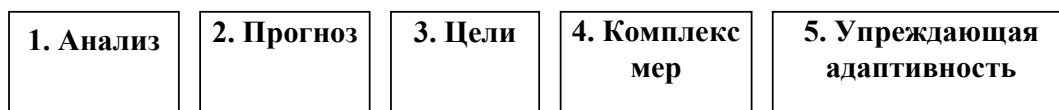


Рис. 1. Общая схема процесса стратегического планирования

Таким образом, каждая организация, принимающая решения о доминирующей парадигме стратегического развития и начинающая реализацию данного плана, несет определенные стратегические риски, которые будут зависеть от характера разработанных стратегических решений и вида ресурсов, необходимых для их реализации. Стратегические решения, принимаемые в процессе планирования, по характеру и степени риска их проведения условно можно разделить на следующие основные категории, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Структура стратегических рисков

Вид решения	Характеристика риска
Обратимые	Затраченные финансовые вложения на осуществление стратегических решений могут быть возвращены посредством реализации той совокупности ценностей, которые были получены в процессе осуществления определенного комплекса мер по достижению поставленных стратегических целей – продажа ликвидной недвижимости, оборудования, акций, излишков сырья и т. п.
Частично обратимые	Неосвоенные банковские кредиты можно вернуть с потерей дисконта, реализация приобретенных неликвидных активов не по балансовой, а по рыночной стоимости
Необратимые	Средства, вложенные в определенную стратегическую программу развития, при потенциальном свертывании проекта не возместятся

Сложность проведения контроля реализации стратегического плана маркетинга заключается в наличии множества оценочных показателей. На наш взгляд, основные из них могут иметь следующие характеристики, представленные в табл. 2.

Таблица 2

Основные показатели оценки результатов маркетинговой деятельности

Показатель	Характеристика
Прирост капитала	Отношение отчетного состояния предприятия по актуализированным параметрам после завершения условного цикла стратегического планирования к базовым значениям данных параметров
Удельная адаптивность	Отношение отчетного значения показателей, характеризующих положение фирмы к потенциальному прогнозируемому экстраполированию значений данных целевых параметров без проведения комплекса стратегического планирования
Абсолютная адаптивность	Позывает насколько отчетное состояние предприятия, оцененное по доминантным целевым показателям, вследствие осуществления стратегического плана соответствует максимально возможному благоприятному потенциальному положению предприятия, при условии выбора в базовом периоде оптимального стратегического решения
Стратегическая адекватность	Оценивает насколько первоначальный разработанный стратегический план соответствовал реально осуществленному. Данная оценка особенно актуальна при условии необходимости наличия больших временных, финансовых и человеческих ресурсов и затрат для внесения корректировок в стратегический план

Сложность стратегического маркетингового планирования при любой системе хозяйствования заключается в нестабильности доминирующих факторных признаков практически для любого результатного показателя, поэтому, несомненно, постоянный контроль и адаптация являются необходимыми условиями достижения генеральной цели. Но при составлении стратегического плана – нужно оценивать наличие ресурсов, их структуру, ликвидность и возможность к перепрофилированию, т. к. обеспечение возможности адаптации стратегического плана к потенциальным изменениям является одной из важнейших и актуальных задач стратегического планирования.

**ВЫЯВЛЕНИЕ И АНАЛИЗ РЕЗЕРВОВ АНТИКРИЗИСНОГО
УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ (НА ПРИМЕРЕ
РУП «ГОМЕЛЬСКИЙ ЗАВОД ИЗМЕРИТЕЛЬНЫХ ПРИБОРОВ»)**

Н.Н. Масалитина

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Восстановление предприятия, попавшего в кризисную ситуацию, в большинстве случаев требует разработки и реализации программы глубокой санации, рассчитанной на достаточно продолжительный период. Вместе с тем деструктивные процессы, протекающие на предприятии в течение этого периода времени, могут разрушить его основные структуры, лишит предприятие оставшихся преимуществ до появления первых плодов санации. Потому выбор механизмов долгосрочной санации следует основывать на анализе возможностей предприятия по противостоянию кризису в краткосрочном периоде.

Продолжительность периода, в течение которого предприятие может противостоять кризису до реализации стратегических мероприятий в значительной степени определяется наличием и объемом *резервов антикризисного управления*, которые включают в себя следующее:

– денежные средства, которые могут быть использованы для покрытия возникающего дефицита;

– ресурсы, которые в течение короткого промежутка времени могут быть использованы в качестве источников денежных средств;

– возможности сокращения потребности в денежных средствах.

Для определения общей суммы подобных резервов необходимо оценить объем следующих ресурсов:

1) денежные средства страховых и резервных фондов предприятия;

2) сырье, материалы, комплектующие и полуфабрикаты, превышающие производственные потребности и страховые запасы, могут быть отнесены к резервам антикризисного управления, если существует реальная возможность их реализации в течение некоторого промежутка времени;

3) сверхнормативные запасы готовой продукции (с учетом возможностей установления цены для данной продукции и существующего спроса);

4) неиспользуемое оборудование и площади;

5) возможности получения внешнего финансирования (инвестиции, банковские кредиты, государственные дотации);

6) резервы оптимизации объемов производства с учетом возможностей реализации продукции позволяют сократить материальные затраты без потери объемов дохода. Такой эффект может быть достигнут, например, за счет сокращения объема производства до уровня объема реализации за вычетом имеющегося объема складских запасов и т. д.

Стоимость перечисленных ресурсов в разной степени изменяется в зависимости от сроков, отведенных на их реализацию. Так, если стоимость внутренних резервов денежных средств меняет свое значение только за счет пополнения соответствующих фондов, то стоимость запасов продукции и сырья, а также неиспользуемых производственных площадей и оборудования может колебаться с изменением срока, отведенного на их реализацию. В случае если срок, необходимый для оформления и

осуществления реализации некоторого ресурса, превышает период времени, которым располагает предприятие, то стоимость такого ресурса равна нулю. Таким образом, общая сумма резервов антикризисного управления будет представлять собой последовательность значений, сопоставленных с временными интервалами.

Для иллюстрации излагаемого подхода были проанализированы данные отчетности и опросов специалистов РУП «Гомельский завод измерительных приборов». В результате были выявлены объемы резервов антикризисного управления, соответствующие срокам реализации от нескольких недель до года.

**Оценка объемов резервов антикризисного управления
РУП «Гомельский завод измерительных приборов»**

Запас времени, месяцев	Менее 1	1	2	3	4	5
Объем резервов антикризисного управления, тыс. р.	0	6418	8052	10146	9295	8918

Продолжение

Запас времени, месяцев	6	7	8	9	10	11	12
Объем резервов антикризисного управления, тыс. р.	8775	6418	8052	10146	9295	8918	8775

Сопоставление этих данных с результатами анализа динамики положительных и отрицательных денежных потоков предприятия за период с июля 2004 по июнь 2005 года позволяет утверждать, что при сохранении сложившихся тенденций в предстоящие два полугодия, резервы антикризисного управления можно считать достаточными для поддержания устойчивости предприятия в течение этого периода. Использование резервов антикризисного управления позволяет скорректировать положительный поток и поток потребности в денежных средствах до уровня, характеризующего состояние предприятия как устойчивое.

**ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ
В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Н.А. Морозова

*Бобруйский филиал учреждения образования
«Белорусский государственный экономический университет»*

В современном обществе наблюдается высокий темп политических, социальных изменений, которые влекут за собой неизбежные преобразования в сфере экономики. Что касается маркетинговой деятельности, та скорость, с которой специалисты этой области отреагируют на непреодолимые изменения, идущие от внешней среды, зачастую будет способствовать успеху на рынке, либо, наоборот, непрерывно снижать его. В этой связи залогом дальнейшей успешной деятельности будет правильная реакция людей на необходимость осуществления преобразований в организации.

Отношение человека к изменениям определяется следующими факторами:

– позиция в отношении перемен вообще. Эта характеристика связана с личностными качествами человека, она заставляет его либо принимать изменения, либо отвергать их;

– система ценностей и убеждения. Люди, организации и группы создают свои собственные культурные ценности, кодексы поведения и тому подобное, так что любое изменение, противоречащее этим ценностям, скорее всего, встретит сопротивление;

– чувство неуверенности и незащищенности. Это тоже различные оттенки чувства, определяемые личностными качествами. Часто они приводят к ожесточенному сопротивлению переменам, даже если это может казаться иррациональным, нелогичным;

– взаимоотношения с организацией и/или руководителем. В случаях, когда человек глубоко уважает организацию, в которой работает, и особенно своего начальника, его позиция будет другой, нежели позиция человека, не доверяющего начальству и не верящему в цели своей организации;

– опыт прошлых событий. Люди оценивают влияющие на них изменения через сравнение с прошлыми аналогичными событиями.

Вообще можно наблюдать различную реакцию людей в отношении перемен, при этом можно выделить следующие 4 группы:

- 1) люди, выдвигающие идеи перемен;
- 2) люди, принимающие перемены;
- 3) люди, инертно воспринимающие перемены;
- 4) люди, сопротивляющиеся переменам.

С маркетинговых позиций наибольшую опасность для организации будет представлять третья категория людей, которые апатично воспринимают происходящие перемены, стараясь избежать нововведений по мере возможности.

К наиболее эффективным методам преодоления инерции в период изменений можно отнести:

– снижение разногласий и противоречий по ключевым вопросам проведения изменений (достижение более тесного сотрудничества между взаимодействующими подразделениями и группами, отмена устаревших правил и процедур, совершенствование коммуникации);

– сведение к минимуму случаев запоздалого реагирования или несвоевременного выполнения заданий (справедливое разрешение конфликтов, уменьшение агрессивности внутреннего соперничества, установление более подходящего уровня функциональной взаимозависимости, достижения большей совместимости систем);

– создание новой системы стимулов, которая будет способна давать положительный прямой эффект, намного превосходящий затраты;

– более корректную постановку целей менеджерами, улучшение анализа и планирования;

– концентрацию энергии, формирование дополнительных ресурсов и усиление воодушевления людей посредством целей, совмещающихся в одной точке, и «работающей» системы поощрения;

– более полное раскрытие энергии (совершенствование основных профессиональных навыков, участие широких категорий сотрудников, активная обратная связь, разветвленное делегирование полномочий внутри структуры);

– улучшение организационного дизайна (организационная структура; связи; системы; расположение силы; использование наличных ресурсов в соответствии с потребностями рынка).

Быстрому проведению изменений на предприятии будут способствовать следующие условия:

- организационный кризис;
- непреодолимое внешнее давление, например, новых владельцев, конкурентов, способных спровоцировать организационный кризис;
- выход на новый рынок или начало производства нового продукта;
- появление новой команды управляющих;
- концентрацию власти над предпринимательской организацией в руках одного индивида или небольшой группы;
- сдвиги в организационной структуре и мотивационной системе организации;
- убедительность нового видения перспектив компании, которое меняет взгляды, установки и модели поведения членов организации.

В процессе проведения изменений могут наблюдаться факторы, которые в силу своих особенностей являются катализаторами перевода инерции в движущую силу преобразования. Как правило, среди этих факторов доминируют те, в результате которых осуществляется интервенция на организацию извне. Так, кризис национальной экономики может способствовать быстрому проведению организационных изменений как единственному условию выживания и сохранения бизнеса. Однако эти изменения могут обеспечить не только выживание бизнеса, но и получение конкурентных преимуществ и развитие доли рынка.

Гарантирование успеха проведения преобразований также усложнено трудностями, связанными с увязкой стратегического плана с ежедневной деятельностью организации, на результативность которой оказывает влияние совокупность разнообразных факторов. Среди совокупности факторов, которые обуславливают эффективность проведения организационных изменений, можно выделить следующие, как наиболее значимые: установление оптимального уровня открытости управленческой системы и развитие доверия; повышение внимания к мотивации персонала к достижениям; формирование ответственности работников за результативность изменений.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Н.В. Немогай, Н.В. Бонцевич, Г.Л. Кабаева

*Гомельский филиал учреждения образования Федерации
профсоюзов Беларуси «Международный институт трудовых
и социальных отношений», Республика Беларусь*

Существующие ныне идеологии управления производством на основе маркетинговых подходов предполагают использование четырех основных моделей построения систем управления: традиционной («тейлоровской»), в соответствии с требованиями стандартов ИСО серии 9000; японской модели и модели всеобщего управления качеством (TQM), являющейся адаптацией японского опыта к условиям США и Западной Европы, и модели делового совершенства. Анализ существующих моделей управления производством и примеров их реализации на отечественных предприятиях показал, что, несмотря на перспективность модели делового совершенства лишь отдельные предприятия строят свои системы менеджмента на этих принципах,

так как они не полностью применимы в сложившейся в стране финансово-экономической ситуации. Возникает необходимость разработать методологию сбора данных о процессах, предложить новые связанные с экономическими параметрами маркетинговые инструменты управления процессами.

Рассматриваются результаты исследования по созданию комплексного метода оценки конкурентоспособности продукции, который предусматривает в основе оценку результатов хозяйственной деятельности предприятия (субъекта).

В качестве критерия (безразмерного коэффициента) принята производительность капитала (К). Производительность капитала (ПК) – одна из наиболее объективных характеристик степени успешности и конкурентоспособности промышленного предприятия. К наиболее важным критериям, характеризующим работу любой организации, действующей на рынке товаров (или услуг), относятся: объем продаж продукции (ОП); эффективность использования материалов, оборудования и прочих ресурсов (материалы – М); целесообразность использования денежных средств предприятия (операционные расходы – ОР).

Все перечисленные характеристики сведены в данном показателе:

$$ПК = (ОП - М - ОР) / К.$$

Кратко рассмотрена каждая из представленных величин применительно к экспортоориентированной продукции ПО «Гомсельмаш». Будем считать знаменатель величиной постоянной и оказывать воздействие на показатели, стоящие в числителе приведенной формулы.

Объем продаж. В общем, объем продаж зависит от трех параметров соотношения «цена/качество», качества и развернутости сети продаж и качества сервисного обслуживания проданного товара. В рамках данной работы предпочтение отдадим двум из них: соотношению «цена/качество» и качеству сервисного обслуживания автомобилей. Эти показатели тесно привязаны к выделенным ключевым процессам закупок, производства, контроля и технического обслуживания.

Материалы (или точнее, затраты на материалы, сырье, покупные комплектующие). Уменьшение затрат на материалы осуществляется посредством следующих стратегий:

а) улучшение качества поставляемых изделий и материалов. В настоящее время, по данным предприятий автомобилестроительной отрасли, до 70 % всех затрат из-за отказов изделий в гарантийный период приходится на долю изделий внешней поставки. Необходимо отметить, что в работе с поставщиками предприятию надо добиваться улучшения качества не любой ценой (путем внедрения управления процессами у поставщиков под патронажем служб качества закупок покупателя, путем проведения аудитов, развития партнерских отношений);

б) снижение издержек при обработке поступившей продукции, введение сквозной идентификации и прослеживаемости продукции, отказ от входного контроля. Принятие решения об отказе от входного контроля осуществляется на основе оценки экономических и технических последствий, анализа рисков;

в) снижение издержек при хранении продукции. Оптимизация складских запасов, переход на работу с консигнационных складов, поставка точно в срок позволяют уменьшить объем средств, замораживаемых в страховых запасах, исключить вынужденный запуск изделий, имеющих отклонения. Уменьшение складских запасов позволяет избежать неизбежной порчи продукции от ее длительного хранения, а также уменьшить объем «омертвленных» оборотных средств.

Операционные затраты. Условно делятся на две группы: затраты на процесс и затраты на персонал. В первую входят затраты на наладку, ремонт и замену оборудования, контрольно-измерительный инструмент, расходные и технологические материалы. Затраты на персонал можно условно разделить на три группы: затраты на оплату персонала, на его поощрение и на подготовку и обучение персонала.

Капитал. Знаменатель в рассматриваемой формуле содержит как основной, так и рабочий капитал (оборотные средства). Возможности оптимизации заложены именно в процессе управления оборотными средствами.

Как показали расчеты, подобный подход применим не только в целом для предприятия, но и к отдельным процессам жизненного цикла продукции (ЖЦП). Наиболее наглядна комплексная численно-графическая система анализа результатов работы отдельных процессов и всего подразделения в целом. При этом компонентами многомерного вектора, характеризующего результаты работы предприятия в целом, являются результаты работы каждого из выделенных ключевых процессов (ОП, М, ОР). Отметим, что длиной вектора является значение производительности капитала, а его направление определяется сочетанием результатов деятельности предприятий по отдельным направлениям. Такая методика позволяет оценить, насколько общее направление деятельности предприятия совпадает с результатами наиболее успешных в данном направлении конкурентов.

Анализ схем векторного представления конкурентоспособности продукции, когда в качестве ключевых выбраны процессы закупок, адекватность технических параметров требованиям потребителя и качество сервисного обслуживания позволили установить, что показателем качества является именно вектор, исходящий из определенной базовой точки. В этой связи бессмысленно рассматривать отдельно длину вектора и угол, который составляет вектор показателя качества данной продукции с базовым направлением. Однако длина вектора характеризует комплексный показатель качества в целом. Угол же между данным вектором и базовым направлением показывает направление, в котором надо проводить совершенствование, позволяя сопоставлять отдельные компоненты качества (как меры конкурентоспособности) и устанавливать приоритеты развития ПО «Гомсельмаш».

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С ПОМОЩЬЮ МАРКЕТИНГА

Д.Н. Нехай, А.А. Тозик

*Учреждение образования «Белорусский национальный
технический университет», г. Минск*

Экспорт транспортных услуг для Республики Беларусь является одним из приоритетных направлений Национальной программы развития экспорта на 2000–2005 гг., одобренной Президентом Республики Беларусь, и имеет важное стратегическое значение для экономики страны.

Доля автомобильного транспорта в объеме поступлений иностранной валюты от экспорта услуг в 2004 г. составила 15,3 %, в том числе автомобильного грузового транспорта – 14,7 % или 254,8 млн долл. США. В 2004 г. в целом экспорт транспортных услуг составил 1046,7 млн долл. США, или 60,5 % экспорта услуг, импорт – 234 млн долл. США, или 23,7 %. Оборот транспортных услуг составляет 1280,7 млн долл. США – 47,1 % оборота внешней торговли услугами.

Однако в последнее время темпы роста поступлений иностранной валюты по экспорту услуг грузового автомобильного транспорта снижаются. Так, за 2004 г. поступления по экспорту услуг грузового автомобильного транспорта увеличились на 11,4 %, что на 12,7 процентных пункта меньше, чем в 2003 г. и на 18,8 процентных пункта, чем в 2002 г. [2].

Это связано в первую очередь с изменениями правил ввоза и выпуска в свободное обращение транспортных средств со второй половины 2003 г. согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь № 1364 от 29.10.2004 г. «О введении временных ставок ввозных таможенных пошлин на ввозимые на таможенную территорию Республики Беларусь товары». В результате количество автотранспортных средств, зарегистрированных для осуществления международных перевозок по процедуре МДП, сократилось на 1743 единицы, или на 15,4 %. Кроме того, на рынке международных автомобильных перевозок предложение превышает спрос. Поскольку заказчики транспорта предпочитают постоянную работу с одним или несколькими перевозчиками на долгосрочной основе по фиксированным среднегодовым ставкам, увеличение экспорта автотранспортных услуг в денежном выражении становится проблематичным.

Благоприятные условия работы для белорусских автотранспортных предприятий на рынке международных автомобильных перевозок грузов сохранялись до вступления Польши, Литвы и Латвии в ЕС. Автотранспортные предприятия этих стран, получив ряд преимуществ (отсутствие границ, проблем с визами, ограничений на ввоз топлива и т. д.), стали резко снижать ставки на перевозки для расширения своего рыночного сегмента. Ситуацию усугубило введение Германией с 01.01.2005 г. дорожного сбора, который увеличил расходы отечественных предприятий в среднем на 150 евро.

Вот как в сложившейся ситуации был решен вопрос сохранения и повышения конкурентоспособности автотранспортным предприятием ЗАО «Автокомбинат № 3» (г. Минск). ЗАО «Автокомбинат № 3» не стало снижать ставки на перевозки грузов, переориентировало часть подвижного состава на перевозки дорогостоящих грузов, а также руководством предприятия было принято решение об изменении стратегии деятельности предприятия. На протяжении долгого времени главные усилия ЗАО «Автокомбинат № 3» были направлены на увеличение количества клиентов и на максимизацию доходов от перевозок грузов. В основу новой стратегии предприятия легли следующие положения:

- 1) определение перспективных направлений перевозок грузов;
- 2) концентрация внимания на основных заказчиках транспорта (VIP-клиентах) на перспективных направлениях перевозок грузов;
- 3) ставка на повторное обращение клиента;
- 4) улучшение качества обслуживания клиентов;
- 5) диверсификация производства.

Отделом маркетинга и экспедиции ЗАО «Автокомбинат № 3» было проведено изучение рынка международных автомобильных перевозок грузов и выделены в качестве перспективных направлений перевозок грузов перевозки из Республики Беларусь и России в Польшу, Германию, Данию, Голландию и Бельгию. Для определения VIP-клиентов на этих направлениях отделом была проведена сегментация клиентов не только по традиционным маркетинговым характеристикам, но и по их роли в динамике доходов. После этого предприятием были выбраны группы топ-клиентов, которые приносят большую часть доходов. Им была предоставлена возможность взаимодействия с предприятием на эксклюзивных условиях. Кроме этого, ЗАО «Автокомбинат № 3» ввело в действие станцию диагностики и кафе.

Результатом принятых решений стало:

– сохранение и расширение позиций на рынке международных автомобильных перевозок грузов. Высокие по сравнению с конкурентами ставки на перевозки были восприняты потребителями данных услуг как сигнал «высокая цена – высокое качество», а принятые мероприятия по повышению качества перевозок только способствовали этому;

– повышение оборачиваемости подвижного состава. Осуществление перевозок для топ-клиентов по оптимальным маршрутам позволило снизить время выполнения одного кругорейса с 20 до 18 дней и увеличить их количество;

– увеличение доходов предприятия. От деятельности новых и оптимизации работы существующих подразделений и увеличения оборачиваемости подвижного состава дополнительно было получено предприятием более 150 000 000 рублей.

Однако если государство всерьез рассчитывает и дальше иметь валютный доход от транзитных автомобильных перевозок, оно должно быть заинтересовано, с одной стороны, в укреплении конкурентоспособности отечественных автотранспортных предприятий, а с другой – в создании максимально привлекательного по сравнению с соседями режима транзитного пересечения Беларуси иностранными перевозчиками.

Литература

1. Кучинский, С.Н. Темпы роста экспорта транспортных услуг могут снизиться, если не исправить ситуацию /С.Н. Кучинский //Мир тяжелых моторов. – 2004. – № 19.
2. Луцевич, Т. Отчетный доклад БАМАП /Т. Луцевич //Транспортный вестник. – 2005. – № 41.

ХАРАКТЕРИСТИКА ИСТОЧНИКОВ ВОЗМОЖНОСТЕЙ АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ К ИЗМЕНЕНИЯМ ИХ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

О.А. Нехрист

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Результаты PEST-анализа основных тенденций развития внешней среды предприятий Республики Беларусь и факторов, которые они порождают (рис. 1), позволяют сделать следующие выводы.



Рис. 1. Основные факторы внешней среды предприятий Республики Беларусь как возможности и угрозы их устойчивому развитию (продолжение см. на с. 135)




<p>Экономические факторы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Глобализация производства и конкуренции. 2. Расширение интеграционных процессов на постсоветском пространстве (ЕврАзЭС, ЕЭП), расширение ЕС. 3. Вступление РБ и её основных торговых партнёров в ВТО. 4. Социализация экономики РБ 		<p>Экономические факторы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Глобализация производства и конкуренции, доминирование ТНК в мировой экономике. 2. Расширение интеграционных процессов на постсоветском пространстве, расширение ЕС. 3. Вступление РБ и её основных торговых партнёров в ВТО. 4. Социализация экономики РБ
<p>Технологические факторы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Технологическая революция, связанная с переходом на V и VI технологические уклады. 2. Революция в области обработки информации и управленческих технологий 		<p>Технологические факторы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Технологическая революция, связанная с переходом на V и VI технологические уклады. 2. Революция в области обработки информации и управленческих технологий
<p>Социальные факторы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Социальная ориентация экономики РБ и изменение роли предприятия в ней. 2. Миграция рабочей силы в сопредельные страны 		<p>Социальные факторы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Социальная ориентация экономики РБ и изменение роли предприятия в ней. 2. Миграция высококвалифицированной рабочей силы в сопредельные страны

Рис. 1. Продолжение (начало см. на с. 134)

1. Практически все тенденции динамики внешней среды отечественных предприятий могут являться как возможностями, так и угрозами их устойчивому развитию (см. стрелки на рис. 1).

2. Превращение тенденции (фактора) внешней среды в возможность или угрозу для предприятия определяется тем, насколько эффективно оно может адаптироваться к происходящим изменениям.

3. Устойчивое развитие экономики Республики Беларусь в условиях становления постиндустриального общества определяется развитием адапционных возможностей её субъектов хозяйствования, которое достигается за счёт повышения их адаптивности и эффективности её реализации в процессе функционирования на рынке.

Адаптивность предприятия можно трактовать как его способность при изменении внешних условий функционирования (входов в систему) сохранять при необходимости неизменным (относительно стабильным) выход из системы, характеризующий через динамику уровня достижения целей функционирования, за счёт изменения состояния внутренней или внешней среды, а также целевых установок.

Необходимо выделять внешнюю и внутреннюю эффективность адаптации предприятия. Внешняя связана с темпами роста уровня достижения целей предприятия, внутренняя – с темпами роста резервов его адаптивности. Эти два вида эффективности связаны в конечном итоге с долгосрочной прибыльностью предприятия – уровень достижения целей характеризует текущие эффективность поддержания долгосрочных отношений с субъектами, предоставляющими ресурсы предприятию, и эффективность его деятельности; уровень поддержания резервов – наличие способностей к адаптации в долгосрочной перспективе.

Адаптация предприятия происходит посредством использования её резервов, процесс же создания данных резервов также является собственно адаптацией в краткосрочном периоде, но не с точки зрения воздействия на текущий уровень достижения целей, а с точки зрения создания резервов для адаптации в будущем.

Предприятие в общем случае располагает тремя основными источниками возможностей адаптации к изменениям внешней среды:

1) наличие избыточных располагаемых ресурсов (большие резервы адаптации) – запасы сырья и материалов, готовой продукции, незавершённого производства; резервы времени работы оборудования, резервы оборудования; резервы времени работы персонала, резервный персонал; квалификация работников, научно-технические заделы, проектные заделы; резервы ресурсов позиционирования; хорошее финансовое состояние;

2) повышение эффективности использования имеющихся резервов – материалоотдачи, энергоотдачи, производительности труда и капиталотдачи; обеспечение соответствия параметров организационной структуры характеристикам среды;

3) создание новых резервов адаптации – приобретение нового оборудования, нематериальных активов, улучшение финансового состояния, обучение персонала; повышение уровня ресурсов позиционирования; диверсификация сбыта.

В зависимости от методов реагирования предприятия на изменения внешней среды, а также используемых при этом источников возможностей адаптации можно выделить следующие её способы:

– адаптация путём трансформации достигаемых целевых установок – источники адаптационных возможностей не используются;

– адаптация посредством трансформации стратегии деятельности предприятия (поведенческая адаптация) – используются избыточные ресурсы позиционирования, а также имеющаяся рыночная власть;

– адаптация посредством реализации возможностей гибкости (параметрическая адаптация, осуществляемая путём подстройки параметров, как связей, так и элементов, входящих в функциональные подсистемы предприятия) – используются избыточные располагаемые ресурсы и рост эффективности их использования;

– адаптация посредством развития её возможностей (структурная адаптация, осуществляемая путём изменения качественной сущности существующих или введения новых источников возможностей, функциональных подсистем предприятия) – используется создание и реализация новых резервов адаптации.

ОПТИМИЗАЦИЯ БЮДЖЕТА РЕКЛАМНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

А.А. Овсянникова

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Политика продвижения продукции на рынок – это формирование и стимулирование спроса на товар при помощи рекламных мероприятий с целью увеличения продаж, повышения их эффективности и общей прибыльности предпринимательской деятельности предприятия. Для проведения рекламных мероприятий необходимо определить смету расходов, т. е. бюджет. Формирование оптимального бюджета способствует более четкому определению целей рекламной деятельности и разработке программ по их достижению. Разработанный бюджет позволяет более эффективно распределять ресурсы в процессе практической реализации планов и точно

определить основных исполнителей. Он же помогает обеспечить контроль не только за расходованием средств на рекламу, но и за эффективностью рекламной деятельности в целом. При разработке рекламного бюджета учитываются факторы, влияющие на его величину – это объем и размеры рынка; специфика реализуемого товара и этапы его жизненного цикла; размеры и возможности рекламодателя; предполагаемый размер сбыта и размеры прибыли, затраты конкурентов и т. д. Практически все предприятия сталкиваются с проблемой определения оптимального рекламного бюджета, и практически никто не может точно определить бюджет, который позволил бы получить полную отдачу от рекламы. Любое отклонение от оптимальности приводит к неэффективности: при меньшем бюджете предприятие недополучает прибыль от продаж, так как не все потребители осведомлены о товаре; при большем бюджете – часть денег тратится впустую. Однако ситуация, когда из-за недостаточного уровня рекламы предприятие может понести существенные потери, является более серьезной, чем при перерасходе средств на рекламу. В пользу более высокого уровня расходов говорит и тот факт, что целью рекламы является не только информирование потребителей, но и напоминание, убеждение.

Для разработки оптимального бюджета большое значение имеет характер реакций на рекламные мероприятия:

- отклик спроса (сбыта) на рекламу проходит через пороги восприятия и насыщения, связанные с явлениями инерции и защиты восприятия или усталостью;
- реакция на рекламу определяется качеством коммуникации;
- эффект коммуникации распределен во времени, что позволяет смотреть на рекламу как на инвестицию, длительное время обеспечивающую товару стабильный спрос;
- влияние рекламы не может проявляться в отрыве от других факторов, таких как цена, каналы сбыта, присутствие конкурентов и т. д.

Все вышеперечисленные свойства реакций на рекламу осложняют поведение покупателей и не способствуют более точному определению бюджета. Многие профессионалы при расчете рекламного бюджета опираются на собственный опыт, здравый смысл и теоретические знания. Маркетинговые исследования использования рекламных мероприятий на предприятиях г. Гомеля позволяют сделать следующие выводы:

- значительное количество предприятий (ок. 10 %) никогда не осуществляло рекламные мероприятия из-за отсутствия финансовых ресурсов, хотя и признают, что реклама – действенный инструмент продвижения товара;
- частные фирмы чаще используют рекламу, чем государственные;
- большинство предприятий не планируют рекламную деятельность, а обращаются к ней при внедрении новой продукции или появлении проблем со сбытом, по инициативе представителей рекламных агентств или при появлении свободных финансовых средств;
- на предприятиях г. Гомеля эффективность рекламных кампаний не оценивается;
- при определении общего бюджета на продвижение используют методы исчисления «от наличных средств» (ок. 73 %) и фиксированного бюджета (ок. 20 %), единичные случаи – на основе определенного процента от продаж и исходя от целей и задач рекламной кампании.

При анализе методов определения рекламного бюджета установлено, что предприятия используют самые неэффективные подходы. Чаще всего – это выделение средств, которые остаются после покрытия всех других расходов предприятия, или, когда устанавливается определенный уровень расходов на рекламу, и эти расходы

остаются неизменными из года в год несмотря ни на какие изменения во внутренней и внешней среде предприятия. Определение размера бюджета как определенного процента от продаж является более действенным методом. Данный процент устанавливается как от прошлогодних продаж, так и от прогноза продаж на следующий год. В последнем случае важна точность прогноза. Показатель реклама/общий объем продаж представляет собой численное выражение соотношения двух переменных величин. Сохранение одного и того же процента предполагает, что найдено оптимальное соотношение между суммой затрат на рекламу и общим объемом продаж. Определение бюджета на основе целей и задач рекламной кампании, в отличие от вышеперечисленных методов, отличается порядком действий – сначала определяются цели, затем бюджет. В принципе, это идеальный порядок. Однако, как показали исследования, на практике такой метод встречается не часто. Причина заключается в том, что большинство предприятий ограничены в финансовых ресурсах и этот метод также не дает гарантий оптимальности бюджета. Для выполнения рекламных целей исполнители попытаются перестраховаться и увеличить бюджет, насколько это возможно, систематически превышая оптимальный уровень. Для определения бюджета рекламы существует множество более действенных методов, которые, к сожалению, практики маркетинга Гомельских предприятий не применяют. Наиболее эффективный метод в сложившихся экономических условиях развития белорусской экономики, по мнению автора, является метод Данахера–Руста, который рассматривает рекламу в качестве инвестиций. Для определения оптимального уровня рекламных расходов необходимо поставить четкую финансовую цель: максимизация прибыльности рекламных расходов, или максимизация возврата инвестиций в рекламу, или максимизация рекламной эффективности.

Как показывает практика, проблема определения оптимального рекламного бюджета не имеет абсолютного решения. В каждом конкретном случае техническим вычислениям должен предшествовать тщательный анализ ситуации и существующих методов определения рекламного бюджета. Поиск подходящих методов к конкретной ситуации могут предотвратить большие финансовые потери и значительно увеличить эффективность рекламной кампании.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛИЗА

С.В. Разумова

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

В условиях формирования эффективной рыночной среды, ускорения темпов научно-технического прогресса, интенсификации товарообменных операций, проявления тенденций глобализации мировой экономики первостепенную важность приобретают вопросы анализа конкурентных отношений между субъектами рынка и нахождения приоритетов развития стран, регионов и отдельных предприятий с целью их выживания и формирования устойчивых перспектив роста. Особую актуальность данные тенденции представляют для отечественной экономики, стремящейся к интеграции в мировое пространство, нахождению новых направлений развития. Для подавляющего большинства отечественных предприятий, столкнувшихся с растущей конкуренцией, появилась потребность в поиске методологии, моделей и инструментов перехода от стратегий преодоления кризиса к стратегиям роста, которые учитывали бы сложившуюся в белорусской экономике ситуацию и помогли бы товаропроизводителям адаптироваться к ней.

Анализ и синтез большого количества подходов к определению особенностей конкурентных отношений позволили сформировать нетрадиционный взгляд на это экономическое явление, отличающийся включением аспекта опосредованного маркетинговой средой информационного влияния конкурирующих субъектов друг на друга. Ограничение отношений товаропроизводителей понятиями состязательности и борьбы нивелировало возможность развития рынка и его субъектов на основе использования успешного опыта, достигнутого в отрасли.

Представление конкуренции в качестве двунаправленного потока реакции поставило во главу угла способность конкурентов не только бороться за наиболее выгодные условия хозяйствования, но и использовать информацию о конкурентах в качестве ценного предпринимательского ресурса.

Поведение конкурента предстало как объект пристального внимания и анализа в стремлении добиться конкурентного преимущества на рынке.

Теоретические представления ортодоксальных ученых-экономистов оказались недостаточными для объяснения процесса достижения конкурентных преимуществ за счет информационного обмена, т. к. рассчитаны на анализ конечных результатов конкурентной борьбы, выраженных в определенном сложившемся в данный период времени рыночном состоянии (монополии, олигополии, монополистической или чистой конкуренции). Средства, возможности достижения такого состояния, протяженность борьбы оставались не затронутыми.

Обоснованным подходом к анализу рыночной ситуации был определен эволюционный, показывающий ход и перспективы развития предприятий и определяющий конкурентное преимущество возможностью получения монопольной сверхприбыли за счет внедрения инновационных проектов.

С учетом тезиса информационного воздействия и инновационного конкурентного превосходства сформирована концепция, основными методологическими аспектами которой являются:

- тезис ограниченной рациональности (способность принятия неверного, неоптимального решения в условиях ограниченного информационного обеспечения, либо малоэффективной системы обработки внешней информации);

- необходимость формирования креативно-деятельностного способа поведения субъектов рынка, рассчитанного не только на слежение за существующими рыночными тенденциями, но также на возможность оказывать влияние на них;

- расширение трактовки естественного экономического отбора, обуславливающего выживание тех предприятий, которые работали эффективно в данном периоде, включением новых элементов по искусственному формированию экономической наследственности, позволяющих выжить в конкурентной борьбе и менее эффективно работающим предприятиям;

- важность умения рыночного субъекта обучаться в ходе своей деятельности на успешном опыте конкурентов – лидеров рынка;

- необходимость, с точки зрения практической реализации теории рыночного развития, включения «максимизирующего» анализа в условиях информационной ограниченности, т. е. оптимального выбора из известного множества альтернатив при учете фактора неопределенности;

- достижение конкурентного преимущества путем проявления инновационной инициативы, когда товаропроизводитель первым осуществляет инновацию, или имитирует ее в ходе информационного обмена;

– выбор технологической инновации для определения конкурентного выигрыша, т. к. она является базовой предпосылкой конкурентного преимущества, которая позволяет увеличить эффективность производства и объем получаемой прибыли за счет более экономного использования имеющихся ресурсов или использования новых ресурсов;

– объяснение успеха и дальнейшего распространения технологии с помощью «эффекта растущей отдачи», когда развивается та технология, которая является наиболее известной. Информационный обмен определяет не только возможность использовать наиболее удачный опыт отрасли, но также определяет ту технологию, которая в случае положительного восприятия со стороны потребителей окажется наиболее распространенной.

На основании теоретических выводов появилась возможность классифицировать товаропроизводителей и их инновационные стратегии в зависимости от цели, преследуемой на рынке. Товаропроизводители, заботящиеся о выигрыше в конкурентной борьбе, предстают в качестве инноваторов – лидеров, стратегическое направление которых – создание оригинальной модели инновационного поведения и достижение за счет нее устойчивого конкурентного преимущества относительно всех отраслевых конкурентов. Товаропроизводителей, целью которых является выживание, назовем инноваторами-имитаторами. Их стратегическое направление – копирование деятельности лидеров рынка и достижение превосходства относительно конкурентов, не использующих лучший опыт отрасли. Побудительным мотивом для фирмы первой осуществить инновации является получение монопольной сверхприбыли, обусловленное, в случае внедрения технологической инновации, ростом рентабельности производства или увеличением доли рынка. Только в случае ограниченного распространения информации предприятие-лидер имеет запас времени для возмещения затрат на НИОКР за счет получения монопольной сверхприбыли.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ МАРКЕТИНГОВЫХ СЛУЖБ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В.И. Станкевич

*Бобруйский филиал учреждения образования
«Белорусский государственный экономический университет»*

Любое промышленное предприятие представляет собой не только имущественный, но и экономический комплекс, состоящий из определенного набора систем, в качестве наиболее распространенных систем можно назвать систему управления, систему контроля, систему учета, систему снабжения, систему производства, систему продаж, систему оплаты труда. Неизменными для каждого предприятия остаются только базисные системы, одной из которых является система оплаты труда.

Система оплаты труда, как и любая из систем современного предприятия должна быть экономически обоснованной. В противном случае она теряет свою эффективность и не способствует развитию бизнеса, а подчас и наносит ему значительный урон.

Сегодня проблема оплаты труда является ключевой в мотивационном процессе. Она включает в себя три основных момента. Во-первых, заработная плата должна обеспечивать работнику нормальный уровень жизни. Во-вторых, дифференцировать доходы людей в зависимости от размера их трудового вклада, учитывая как количе-

ственные, так и качественные параметры трудовой деятельности. В-третьих, выступать предпосылкой повышения эффективности труда. Таким образом, оплата труда призвана выполнять три основные функции: воспроизводственную, распределительную и стимулирующую.

Важнейшим элементом организации заработной платы на предприятии является применение адекватных условиям производства форм и систем заработной платы, которые должны обеспечить ощутимую связь размеров заработка с результатом труда.

Сложившиеся в настоящее время системы оплаты труда на основе тарифов, расценок, доплат и премий практически не стимулируют работника, а лишь частично компенсируют его потребности, заработная плата не зависит от результатов труда, происходит уравнивание в оплате труда. В связи с этим не вызывает сомнений необходимость связи оплаты труда с конечными результатами производства. Для каждого конкретного работника достаточно сложно установить показатели, связывающие эффективность его работы с конечными результатами производства. Однако именно это должно быть центральным местом в любых положениях об оплате труда, где необходимо предусмотреть соответствующее поощрение за достижение тех итогов, которые бы работали на конечные результаты самого предприятия. Каждый работник должен твердо знать, что малейшее его достижение по улучшению зависящих от него параметров непременно отразится на его зарплате.

При правильном построении системы оплаты труда работников служб маркетинга необходимо найти такой измеритель конечных результатов деятельности, который устранил бы влияние факторов, не зависящих от трудового коллектива. Он должен отвечать следующим требованиям:

- точно отражать объем выпуска конечной продукции;
- правильно характеризовать затраты труда данного коллектива;
- обеспечивать сопоставимость с результатами деятельности других подразделений;
- постоянно создавать мотивы у трудовых коллективов к улучшению работы.

Таким образом, при многообразии форм собственности требуется разработка показателя, который наиболее адекватно отражал бы конечный результат деятельности предприятия и мог бы быть положен в основу при формировании фонда оплаты труда. Таким показателем может быть выбран объем реализации готовой продукции. Этот показатель определяет степень освоения и охвата рынков соответствующих видов продукции, ставит перед необходимостью минимизировать остатки готовой продукции на складах.

Введение вышеуказанного показателя и установление зависимости фонда оплаты труда от него, позволит:

- расширить возможности роста оплаты труда и индивидуальной заработной платы, своевременности выплат заработной платы;
- развить инициативу, деловую активность, более полную самореализацию творческого потенциала работников служб маркетинга, направленных на достижение коммерческого успеха;
- ослабить заинтересованность предприятия в необоснованном завышении цен на выпускаемую продукцию;
- использовать высвобождаемый трудовой потенциал для наращивания выпуска продаж новых видов товаров и услуг, создавать дополнительные рабочие места на предприятии.

Фонд оплаты труда можно установить как определенную долю в объеме реализации готовой продукции. Долю фонда оплаты труда в виде фиксированного процента

от объема реализации целесообразно устанавливать, в случаях, когда предприятие стремится к максимальному увеличению общего объема продаж. Если предприятие имеет несколько видов продукции и заинтересовано в усиленном продвижении одного из них, оно может устанавливать более высокий процент для этого вида изделий в рамках общего фонда оплаты труда.

Распределение фактического фонда оплаты труда в общем виде может происходить в несколько этапов:

- при наличии структурных подразделений, сначала среди структурных подразделений;
- при наличии внутри структурного подразделения бригад, бюро, участков, распределяется между этими структурами;
- конечным распределением является определение доли, в заработанном всем коллективом фонде заработной платы.

Таким образом, сложившиеся в настоящее время системы оплаты труда не стимулируют работника, а только частично компенсируют его потребности, заработная плата не зависит от результатов труда, поэтому необходимо заработную плату поставить в зависимость от показателя конечного результата, который бы наиболее адекватно отражал вклад трудового коллектива в результаты производства. В качестве конечного результата деятельности предприятия, который мог бы быть положен в основу при формировании фонда оплаты труда, целесообразно использовать объем реализации готовой продукции.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Т.Ф. Старовойтова

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

Современные информационные технологии создают новые возможности для бизнеса и оказывают решающее влияние на финансово-экономические результаты деятельности предприятия. Автоматизация, всеобъемлющее программное обеспечение, глобальные информационные сети кардинально меняют все звенья цепи от производства к потреблению. У производителей появляются возможности снижения издержек, значительного ускорения ведения бизнеса, они получают новые эффективные рычаги управления. Потребители приобретают быстрый доступ к информации, что способствует реализации их интересов.

Но появление и рост использования компьютеров в бизнесе стали столь стремительными, что это породило определенные проблемы. В последнее время внимание специалистов направлено на исследование различных направлений электронного бизнеса. Однако в отечественной и зарубежной литературе не существует методов оценки уровня развития электронной коммерции (ЭК), позволяющих определить состояние и прогнозировать развитие коммерческих предприятий на любой стадии их жизненного цикла, зачастую в условиях нерентабельной работы. В связи с этим белорусские предприятия ЭК вынуждены работать на бесприбыльной основе с надеждой получения доходов в перспективе, не владея информацией об эффективности развиваемого ими бизнеса. В этих условиях дальнейшее развитие ЭК в Беларуси невозможно без решения проблемы оценки ее уровня развития.

Анализ показателей работы информационно-маркетинговой системы «ТелеИнтернет» показал, что в 2001 г. она финансировалась совместной программой ООН и правительством Республики Беларусь. В 2002 г. система работала убыточно.

Среднемесячный уровень рентабельности деятельности ЭМ за четыре года работы системы достаточно низкий: 2000 г. – -6 %, 2001 г. – 8 %, 2002 г. – 4 %, 2003 г. – 5 %, 2004 г. – 6 %. Факторный анализ прибыли электронных магазинов (ЭМ) показал, что ее увеличение в 2004 г. по сравнению с 2003 г. на 26190,6 долл. США обусловлено увеличением количества покупателей на 69,1 % и снижением затрат на обслуживание одного покупателя ЭМ на 58,9 %. Если бы эти факторы оставались неизменными, то динамика валового дохода, приходящегося на реализованный товар одному покупателю, оказывала обратное влияние на изменение прибыли в размере 28 %. Рост рентабельности за 2003–2004 гг. на 1 % произошел за счет увеличения количества покупателей (1,6 %) и прибыли полученной с одного покупателя (0,5 %). Рост затрат на электронный «слой» (0,5 %) и на неэлектронный «слой» (0,6 %) оказал отрицательное воздействие на изменение рентабельности.

$$\Delta\Pi = (Q_1 - Q_0) \cdot (ВД_0 - З_0) + (ВД_1 - ВД_0) \cdot Q_1 - (З_1 - З_0) \cdot Q_1,$$

где Q_1, Q_0 – соответственно количество потребителей в отчетном и базовом периоде; $ВД_1, ВД_0$ – соответственно валовой доход отчетного и базового периода, приходящийся на реализованный товар одному потребителю; $З_1, З_0$ – соответственно затраты отчетного и базового периода, приходящиеся на обслуживание одного потребителя.

$$R = \frac{\Pi_{п} \cdot Q}{З_э + З_{неэ}},$$

где $\Pi_{п}$ – прибыль предприятия ЭК, полученная с одного потребителя; Q – количество потребителей; $З_э, З_{неэ}$ – соответственно затраты электронного и неэлектронного «слоев» ЭК.

Уровень рентабельности основной деятельности предприятия ЭК, занимающегося сбором информации и ее распространением среди абонентов в информационной системе «Тендеры», составил в 2002 г. – -57 %, 2003 г. – -4 %, 2004 г. – 3 %.

Основным фактором (фактором первого уровня), влияющим на эффективность ЭК, является количество потребителей ее товаров, работ, услуг. В ЭК наиболее ярко выражен переход от «рынка продавца» к «рынку покупателя», вызвавший необходимость гибкого реагирования производственных, торговых и иных систем на изменяющиеся приоритеты потребителя. В связи с этим разработана система факторов второго уровня, основанная на требованиях экспертов и потребителей к работе коммерческого предприятия и позволяющая описать различные аспекты его хозяйственной деятельности. Факторы разделены на четыре группы: организационные, информационные, технические, результатные, в каждой из которых одна часть характеризует логистику электронного, а другая – логистику неэлектронного «слоев» ЭК.

На основании данных факторов разработана методика количественной оценки уровня развития ЭК, включающая пять этапов расчета количественного показателя, отличающихся используемым инструментарием (методы структурного, экономического анализа, экспертных оценок, многокритериальной поддержки принятия решений, шкалирования). На уровне обобщенного алгоритма в предложенной методике можно выделить пять этапов: структуризация целей, задач и проблем работы предприятия ЭК, оценка экономической эффективности ЭК, идентификация значимых

факторов и их количественная оценка потребителями (покупателями), расчет оценки уровня развития ЭК, анализ полученных результатов.

В основе методики оценки уровня развития ЭК лежит непосредственный опрос потребителей, включающий оценку факторов работы коммерческого предприятия по степени удовлетворения их требованиям по пятибалльной шкале Лайкерта, а также экспертные оценки ранга факторов, позволившие устранить «размытость» оценки в результате ее усреднения. В качестве экспертов при ранжировании факторов выступают «эксперты-профессионалы» (проектировщики и производители системы ЭК) и «эксперты-любители» (опытные пользователи данной системы).

Получаемая в итоге оценка позволяет определить состояние коммерческой деятельности и является основой для проведения анализа перспективности роста ее показателей при сопоставлении с разработанной нормированной шкалой уровня развития ЭК: от 0 до 0,25 включительно – состояние неудовлетворительного развития ЭК, прекращение работы (зона неприемлемых решений); от 0,25 до 0,5 включительно – состояние удовлетворительного развития ЭК, возможное прекращение работы (зона потерь); от 0,5 до 0,75 включительно – состояние перспективного развития ЭК (зона риска); от 0,75 до 1 – состояние стабильного развития ЭК (зона успеха).

ОСНОВНЫЕ СИСТЕМЫ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Г.С. Хмельницкая

*Могилевский филиал частного учреждения образования
«Белорусский институт правоведения»*

В современных условиях рыночной экономики значительная и неоспоримая роль принадлежит системе маркетинговых исследований на уровне областных регионов нашей страны. Это объясняется тем, что система маркетинговых исследований – это постоянно действующая система взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, предназначенных для сбора, классификации, анализа, оценки и распространения актуальной, своевременной и точной информации на уровне областного региона, в частности, Могилевской области. Причем подобная информация используется распорядителями сферы маркетинга с целью совершенствования планирования, претворения в реальную жизнь и строгого контроля за исполнением всех маркетинговых мероприятий. К тому же в Могилевской области на территории всех 21 сельских районов в ходе выполнения своих обязанностей по управлению маркетингом все руководители нуждаются в огромном количестве нужной информации. А необходимые им сведения часто отсутствуют, поступают слишком поздно или не заслуживают доверия.

С учетом этого все большее число местных фирм и предприятий Могилевской области отдают себе отчет о недостатках информационного обеспечения и принимают меры по его совершенствованию на местах.

Следует подчеркнуть, что в состав хорошо спланированной системы маркетинговых исследований на уровне области обычно включают четыре основные составляющие ее системы.

Первая – это система внутренней отчетности, отражающая показатели текущего сбыта, суммы издержек, объема материальных запасов, движение денежной наличности, данные о дебиторской и кредиторской задолженности. Одновременно с этим применение ПЭВМ позволяет фирмам и предприятиям области создавать совершен-

ные системы внутренней отчетности, способные обеспечить получение значительно-го объема информации в более короткие сроки.

Вторая система – это система сбора внешней информации, которая представляет собой набор источников и методических приемов, посредством которых руководители получают повседневную информацию о событиях, происходящих в коммерческой среде.

Как правило, повышению качества такой информации способствуют хорошо обученный штат продавцов, специальных сотрудников, отвечающих за ее сбор. Особенно хорошо налажено это дело в Бобруйском, Осиповичском, Могилевском и Кричевском районах.

Третья система – это система маркетинговых исследований, которая включает систематическое определение круга данных, необходимых в связи со стоящей перед предприятием маркетинговой ситуацией, их сбор, анализ и отчет о результатах. К типичным задачам, решаемым исследователями маркетинга на территории Могилевской области, следует отнести: изучение характеристик рынка, его потенциальных возможностей, анализ распределения долей рынка между предприятиями, анализ сбыта, изучение товаров конкурентов, политика цен и др.

Наконец, четвертая система маркетинговой информации – это система анализа маркетинговой информации областного региона. Она использует современные методики статистической обработки данных и модели, облегчающие деятелям рынка процесс принятия грамотных маркетинговых решений. Причем основу любой системы такого анализа составляют: статистический банк как совокупность современных методов статистической обработки информации, а также банк моделей как набор математических моделей, способствующих принятию более оптимальных маркетинговых решений деятелями рынка.

Таким образом, предложенные и описанные четыре основные системы маркетинговой информации на уровне областных регионов, представляют большой интерес и широко используются в практической работе.

Однако параллельно с четырьмя системами маркетинговой информации в настоящее время в областных регионах очень широко используется так называемая нераскрытая информация. Обычно нераскрытая информация – это техническая, организационная и коммерческая информация, в том числе ноу-хау, неизвестная третьим лицам. Причем главное условие здесь таково, что информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам. Более того, к ней нет свободного доступа на законном основании и ее обладатель принимает меры к ее конфиденциальности.

Следует подчеркнуть, что право на защиту нераскрытой информации относят к объектам промышленной собственности. Для охраны нераскрытой информации от незаконного использования не требуется выполнения каких-либо формальностей в отношении этой информации (ее регистрации, получения свидетельства и т. д.).

Некоторые сведения, определенные законодательством, не могут составлять тайну коммерческую или служебную, в частности, сведения о юридических лицах, правах на имущество и сделках с ним, подлежащих государственной регистрации, а также сведения, подлежащие представлению в качестве государственной статистической отчетности. Обычно лицо, незаконно получившее нераскрытую информацию, либо использующее ее, обязано возместить тому, кто правомерно обладает этой информацией, убытки, причиненные ее незаконным использованием. Однако добросовестный приобретатель в случаях, предусмотренных законодательством, обязан возместить такие убытки, причиненные использованием нераскрытой информации по-

сле того как узнал, что ее использование незаконно. А дальнейшее ее использование им может быть допущено только на условиях возмездной исключительной лицензии.

Таким образом, все виды и системы информации в современных условиях рыночных отношений, особенно на уровне областных регионов республики, имеют исключительно большое значение, ибо непрерывный обмен информацией постоянно происходит между управляемым объектом и всей системой управления. Причем от объекта к системе идет информация о состоянии элементов производства, а в обратном направлении – о четких управляющих воздействиях.

В качестве носителя информации, как средства ее хранения и передачи, всегда выступают различные документы, письменные и устные сообщения, дискеты, магнитные ленты и т. д.

РОЛЬ ТОВАРОПРОВОДЯЩИХ СЕТЕЙ В РАЗВИТИИ ЭКСПОРТА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Е.В. Шпортюк

*Государственное научное учреждение «Институт экономики
Национальной академии наук Беларуси», г. Минск*

Последние два года характеризуются устойчивым ростом экспорта сельскохозяйственных и продовольственных товаров (раздел I-IV ТН ВЭД). В 2004 г. экспортировано сельскохозяйственных и продовольственных товаров на сумму 1167 млн долл. США (в 2,3 раза выше уровня 2000 г.). Доля сельскохозяйственного и продовольственного экспорта Республики Беларусь в период с 1998 по 2004 г. изменялась незначительно (самый большой по величине показатель был в 1998 г. и составил 8,7 %, самый низкий в 2000 г. – 6,9 %), в 2004 г. – 8,4 % от общего экспорта. Динамика экспорта сельскохозяйственных и продовольственных товаров представлена на рис. 1.

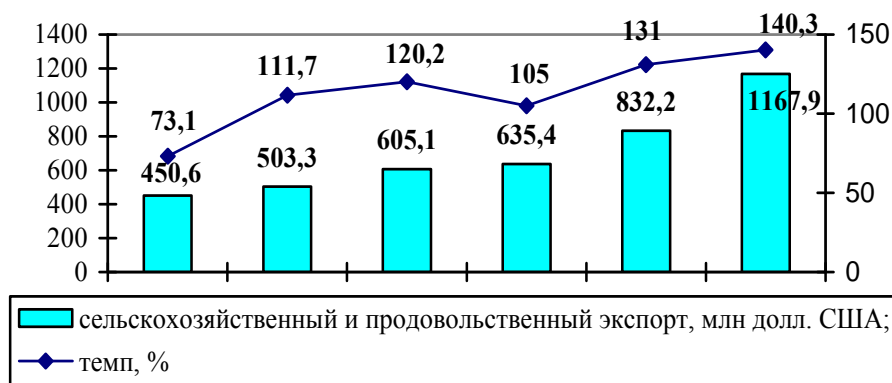


Рис. 1. Экспорт сельскохозяйственных и продовольственных товаров

В товарной структуре экспорта сельскохозяйственных и продовольственных товаров преобладающими являются готовые пищевые продукты, исключением является 2001 г., когда преобладала продукция животного происхождения (причем большая часть этой продукции реализовывалась с низкой степенью обработки, в товарном потоке преобладали такие позиции, как «молочная продукция, яйца, мед» и «мясо и пищевые мясные субпродукты»).

Географическое распределение экспорта сельскохозяйственных и продовольственных товаров фактически ориентировано на рынок России – примерно 88 % (в течение рассматриваемого периода показатель незначительно изменяется), 2 % приходится на другие страны СНГ, 10 % – страны вне СНГ. Необходимо отметить, что, несмотря на динамичное развитие внешней торговли сельскохозяйственными и продовольственными товарами, экспортный потенциал отрасли реализован не в полной мере и сальдо внешнеторгового оборота по-прежнему остается отрицательным. С одной стороны, на это влияет недостаточная конкурентоспособность белорусских товаров, с другой – неэффективная система продвижения товаров на внешний рынок.

Для обеспечения стабильного товародвижения продукции и устойчивого поступления и приращения вложенных средств необходимо создание эффективно действующей сбытовой сети, одним из путей ее организации является формирование собственной сбытовой сети, которая позволит реализовать продукцию напрямую конечному покупателю. Однако данная форма сбыта продукции требует больших затрат, что в свою очередь значительно повышает цену товара и существенно снижает его конкурентоспособность на внешнем рынке. По данным концерна «Белгоспищепром», его организации в настоящее время не имеют собственной сбытовой сети (складов, магазинов и др.) даже в Российской Федерации, хотя доля экспорта в 2004 г. в Россию составляла 91,2 %.

Значительная роль в продвижении продукции, выпускаемой организациями концерна на внешний рынок в силу их специфики, принадлежит разветвленной дилерской сети в различных регионах Российской Федерации.

Например, в состав концерна «Белгоспищепром» входит единственный в республике производитель соли пищевой выварочной экстра ОАО «Мозырьсоль». Мощности предприятия (360 тыс. тонн соли в год) позволяют полностью удовлетворить потребности внутреннего рынка и около 80 % от объема производства поставлять на экспорт.

По данным концерна «Белгоспищепром», в перспективе по развитию товаропроводящей сети в 2005–2006 гг. ОАО «Мозырьсоль» планирует развитие дилерской сети в Дальневосточном, Южном федеральных округах, ОАО «Беллакт» – Приволжском, Уральском, Сибирском. В связи с этим планируются поездки специалистов данных организаций в указанные регионы с целью изучения и расширения рынков сбыта продукции, участия в международных и специализированных выставках.

В целях проведения единой экономической, технической и технологической политики в пищевой промышленности, продвижения товаров, выпускаемых организациями, входящими в состав концерна «Белгоспищепром», на новые рынки сбыта и максимального исключения посреднических структур создан в 2004 г. РУП «Торговый дом «Белгоспищепром».

В результате создания эффективно действующей сбытовой сети и реализации других мероприятий экспорт предприятий концерна к 2010 г. увеличится в 1,57 раз относительно 2005 г. Наибольший удельный вес при этом будут занимать следующие товарные позиции: «сахар и химически чистая сахароза» – 67,1 %, «кондитерские изделия из сахара, не содержащие какао» – 10,2 %, «шоколад и прочие пищевые продукты, содержащие какао» – 6,3 %, «соль» – 3,6 %, «другие товары» – 3,6 %.

При этом внимание следует уделять не столько наращиванию объемов экспорта, сколько эффективности (рентабельности) экспортных поставок. Для этого необходимо оценить эффективность капиталовложений в объекты товаропроводящих сетей, учитывая, что речь идет об экспорте капитала из Республики Беларусь и отвлечения оборотных средств предприятий производителей.

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ЭФФЕКТИВНОЙ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

О.Я. Емельянова, И.В. Шершень

*Воронежский государственный университет,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт,
Российская Федерация*

Феномен эффективной корпоративной культуры организации занимает значительное место в западном менеджменте, т. к. известно, что сильная культура компании способна оказывать мощное влияние на производственные показатели деятельности и эффективность предприятий в долгосрочной перспективе.

Корпоративную культуру необходимо рассматривать как стратегический инструмент, позволяющий ориентировать подразделения компании и отдельных лиц на общие цели, стимулировать инициативу сотрудников, обеспечивать лояльность и облегчать коммуникационные процессы.

В отечественной практике консалтинга можно отметить дефицит разработок в области формирования целостной корпоративной культуры, хотя отдельные ее элементы уже с начала 90-х годов привлекают пристальное внимание консультантов-психологов.

Как правило, корпоративная культура российских компаний формируется произвольным образом, «снизу», что имеет свои преимущества, но и целый ряд недостатков. Наиболее серьезным изъяном данного способа создания культуры нам представляется сопротивление, ожидающее руководство организации при попытках изменить отдельные характеристики культуры «сверху». Безусловно, фактор согласия и принятия сотрудниками организации мероприятий по изменениям в культуре должен быть преобладающим при решении проблемы улучшений, но в некоторых случаях негативное отношение к нововведениям обусловлено иррациональными мотивами работников (например, при реинжиниринге бизнеса обязательно прорабатывается вопрос управления сопротивлением). При хаотично сформированной корпоративной культуре в критических ситуациях чаще наблюдается диссонанс мнений, деление власти и т. п. негативные явления, пагубно отражающиеся на бизнесе.

Если культура была профессионально спланирована заранее, то даже в условиях сильного давления внешних обстоятельств организация сохранит целостность, стремление к объединению в преодолении проблем и доверие к руководству. Естественно, что разработка и контроль за развитием культуры организации должны осуществляться с обязательным учетом пожеланий сотрудников.

Для создания модели эффективно действующей корпоративной культуры следует рассмотреть характерные особенности, отличающие сильную культуру от нежизнеспособной.

Эффективная корпоративная культура, на наш взгляд, должна обладать следующими отличительными признаками:

- командный дух, т. е. органичность действий коллектива, его сплоченность, готовность членов группы к взаимодействию и взаимоподдержке;
- удовлетворенность сотрудников работой, условиями труда, комфортность рабочего места;
- высокая креативность, наполненность работы идейным содержанием;
- ориентир на движение процессов в организации, оперативность, в противовес длительным заседаниям, подготовке отчетов и подробным обоснованиям проблем;

– воздействие идей и политики компании на мировоззрение и поведение членов коллектива;

– сочетание централизации и децентрализации в управлении, когда наряду с жестким следованием корпоративным ценностям приветствуется инициатива работников в выборе методов решения поставленных задач;

– высокая степень совпадения формальной и неформальной структур организации.

Целенаправленное формирование корпоративной культуры предполагает привлечение специалистов, которые не только обозначают общие очевидные элементы культуры, такие как внешний вид работников, организация их питания, определение фактора времени, трудовых графиков, но и сконцентрируют усилия по эмоционально окрашенному вовлечению людей в рабочие процессы, достижению профессиональной идентичности, коррекции профессиональных свойств, формировании достойной мотивации.

С целью диагностики корпоративной культуры используют социально-психологические методы: наблюдение, интервьюирование персонала организации, начиная от руководства и заканчивая техническими работниками, анкетирование и тестирование по специальным методикам (например, морфологический тест жизненных ценностей В.Ф. Сопова и Л.В. Карпушиной, ЦОЕ – «ценностно-ориентационное единство группы», карта-схема Л.Н. Лутошкина).

Корпоративная культура не является статичной, а подвержена изменениям со стороны внешних воздействий. В случае неэффективности культуры, их можно использовать как шанс исправить и улучшить ситуацию в организации, следуя их направленности.

Корпоративная культура имеет тенденцию изменяться под влиянием следующих факторов.

Изменение состава работников по таким признакам, как возраст, пол, национальность (в свете современных условий женщины начинают занимать все больше лидирующих позиций, порог пенсионного возраста планируется корректировать и т. п.). Например, если в соответствии с данным фактором набирать в компанию преимущественно молодых специалистов, организации легко достичь креативности, мобильности.

Введение гибкого графика работы, когда некоторые сотрудники заняты неполный рабочий день, берут надомную работу.

Драматический кризис, как финансовая проблема, коренное изменение в отрасли, на рынке, способно создать условия для переориентации корпоративной культуры, т. к. прежние ценности уже устарели.

Смена руководящего состава оказывает влияние практически на все сферы жизни организации.

Молодость организации, наличие слабой корпоративной культуры провоцирует изменения естественным образом.

Рассматривая динамику эволюции корпоративной культуры с учетом интеграции мировой экономики, можно отметить, что многие успешные организации в своей деятельности ориентируются на другие. Согласно теории конвергенции компании уподобляются друг другу, используя наиболее эффективные для данных условий приемы и методы. Так, увеличение размера организации влечет за собой рост формализации всех процессов (Япония и Швеция), усложнение технологических задач приводит к сужению профессиональной специализации (Канада и Египет), автори-

тарность государственного сектора экономики характерна для Великобритании и Польши.

Теория конвергенции оспаривается сторонниками теории дивергенции, которые полагают, что конвергенция может затрагивать только формальные структуры управления в организации, не отражаясь на ценностях и поведении сотрудников. Каждой корпоративной культуре присущ свой уникальный неповторимый характер, обусловленный кардинальным различием мировосприятия людьми разных этносов, не позволяющим принимать чужой культурный опыт, ценностные установки и ориентации.

Многонациональные корпорации при формировании корпоративной культуры сталкиваются с широким кругом специфических проблем, которые поддаются решению только в результате всестороннего анализа МНК по структуре, методам управления, сквозь призму культуры.

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ

О.А. Родин

*Воронежский государственный университет,
Российская Федерация*

Меняющийся облик постиндустриальной эпохи, генерация и диффузия новой, «интеллектуальной», экономики, базирующейся на качественных знаниях и гибком подходе к их использованию, предопределяет необходимость поиска современной Россией адекватного ответа на вызовы времени. Очевидно, что реакция на столь фундаментальные изменения в мире не может быть поверхностной и сиюминутной; напротив, она требует глубокого переосмысления и долгосрочного анализа действующих моделей развития хозяйствующих субъектов, системной «перенастройки» важнейших параметров социально-трудовых отношений, создания благоприятной питательной среды для культивирования новой ментальности руководителей и наемных работников, способной импульсировать заявленный и приоритетный для государства переход к эпохе «просвещенного капитализма».

В этой связи представляется вполне закономерным и даже злободневным поиск особых «узловых» оснований, ключевых матричных «стыков», в которых пересекались бы глубинные измерения качественной жизнедеятельности реформируемых отечественных предприятий и которые одновременно могли бы стать важнейшими «точками роста» их креативного организационного развития.

Одним из важнейших «проникающих» факторов и в то же время чутким «барометром» сформировавшейся на предприятиях социально-психологической и организационно-управленческой атмосферы по праву считают феномен корпоративной культуры. Стоит отметить, что за стратегическим разворотом к менеджменту культуры все отчетливее просматриваются новые горизонты и перспективы развития деловых организаций во всем цивилизованном мире, что не может не привлекать к себе пристальное внимание и российских ученых и практиков.

Описывая современное состояние корпоративной культуры корпораций в России, нельзя не признать, что трансформация менталитета, смена стереотипов поведения и их вербального «оформления» происходят у нас пока крайне медленно и весьма болезненно. Причем данное замечание относится как к обществу в целом, так и к различным его институтам. Беспорядок переходного периода породил в конечном итоге нечто большее, чем резкое обесценение российской валюты, – он во многом стал причиной девальвации всего гражданского сознания, разрушительной эро-

зии его прежних ценностей. Масштабный и глубокий социально-экономический кризис обусловил быстрое заполнение возникшего за годы реформ ценностного вакуума инстинктивными установками на самосохранение, формируя тем самым жесткую и агрессивную «оржкультуру выживания». Обозначенная характеристика развития корпоративной культуры в современной России – лишь одна из многих. Среди прочих ее важных особенностей нельзя не выделить следующие:

– высокая степень консервативности, ортодоксальности, статичности корпоративной культуры российских предприятий, обусловленная инертным, недальновидным мышлением и пассивностью в действиях многих наших руководителей – носителей «замороженного» прежней советской системой сознания. В результате внутренняя жизнедеятельность российских компаний оказывается запрограммированной на сохранение (в лучшем случае – незначительное видоизменение) традиционных принципов, форм и методов управления, несмотря на их очевидную отсталость, примитивность и архаичность;

– преобладание в отечественных компаниях жесткой автократичной административно-командной силовой «оржкультуры Страха» с большой дистанцией власти между руководителями и подчиненными, крайне низким вовлечением последних в процессы принятия решений, взаимным недоверием и ощутимым дефицитом «мягких» технологий управления людьми. В результате происходит укоренение жесткого административного и технократического режима в противовес искусно настроенному «тонкому» и «мягкому» организационному миропорядку, где роль руководителя концентрируется лишь на подтягивании «струн» организационного «инструмента», а само предприятие функционирует как бы «автоматически»;

– высокая «разреженность» внутренних информационных полей (ситуация своеобразного «информационного вакуума»), проявляющаяся в низкой степени информированности работников о задачах и проблемах их компании, неинтенсивности нисходящих коммуникаций, слабой трансляции подчиненным оперативной и конструктивной обратной связи, жесткой монополии на информацию, которая рассматривается как незывлемая собственность руководства и одновременно хороший объект для закулисных «игр», интриг, некоего «торга», а не как всеобщее достояние;

– отсутствие особого корпоративного духа сплоченной команды в отношениях коллег по горизонтали, частое и многообразное проявление феномена так называемого «подсидживания» работников своими же сослуживцами. «Черная» зависть к успехам и достижениям коллег, отсутствие взаимопомощи и взаимовыручки, нездоровая конкуренция и атмосфера труда с обилием «грозовых» конфликтов, контрпродуктивный моральный микроклимат, скрытое недружелюбие и даже открытая межличностная вражда, увы, еще остаются распространенным явлением в жизнедеятельности многих наших предприятий, как и модель поведения по принципу «каждый сам за себя» (особенно в случаях реальной угрозы сокращения кадров, когда работники чувствуют, что «висят на волоске»);

– низкая культура труда и слабая трудовая этика персонала российских предприятий. Речь идет, в частности, о таких характеристиках труда, как организованность, дисциплинированность, аккуратность, ритмичность, точность, экономичность и т. п., а также уровне самоконтроля и индивидуальной ответственности работников. К сожалению, наша традиционная несобранность, «расхлябанность», неряшливость, а также девиантные «срывы» поведения рабочих в виде случаев пьянства, хищения и т. п., все еще дают о себе знать во многих отечественных компаниях.

Указанные обстоятельства в целом свидетельствуют о насущной необходимости масштабной трансформации существующей на российских предприятиях куль-

туры на основе органичного синтеза лучших западных и отечественных идей и практических примеров, а также с учетом специфики нашей социокультурной среды.

Проектирование и внедрение современной системы управления развитием культуры в российских компаниях должно стать начальным звеном глубоких и многоплановых преобразований, направленных на изменение фундаментальных принципов и практических способов включения работника в производство.

Подготовлено при поддержке гранта РГНФ (проект № 05-06-90602а/Б).

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

С.Н. Шкарлет

Черниговский институт информации, бизнеса и права, Украина

Современная инновационная политика относится к наиболее важным функциям государства и является совокупностью научно-технических, финансовых, экономических, налоговых, управленческих, организационных, функциональных, технологических, социальных и других мероприятий, которые связаны с продвижением новой или улучшенной продукции на межгосударственном, государственном и региональных рынках. В основу эффективности инновационной политики заложен принцип обеспечения способности реагировать на быстрые изменения ситуаций и поддерживать сложные проекты с высокой степенью технического и финансового риска.

В Украине на региональном уровне началось внедрение одного из основных общепризнанных вариантов инновационного процесса, так называемого «технологического толчка», который предусматривает выделение и развитие приоритетных направлений науки, техники, производственного потенциала и обеспечение необходимых материальных, информационных и интеллектуальных ресурсов.

Основными монетарными направлениями инновационной политики могут быть выделены: техническое переоснащение предприятий; внедрение научно-технических разработок; трансферт технологий в производство; развитие малого и среднего научно-производственного бизнеса; активное внедрение венчурных проектов в бизнесе.

Механизм реализации политики «технологического толчка» на региональном уровне эффективно проявляет себя при определенной функциональной составляющей, а именно: реализация стратегии планирования инвестиций, конкурсный механизм формирования программ и отбора инновационных предложений для их внедрения, квотирование бюджетных средств для реализации общегосударственных, отраслевых и региональных программ, региональный принцип распределения средств, коммерческую экспертизу, полномасштабный механизм бизнес-планирования.

В основе региональной инновационной политики Украины заложена разработка приоритетных направлений инновационной деятельности и региональных программ развития областей. В ближайшем будущем в состав региональной инновационной политики, независимо от территориальной составляющей, видимо будут включены направления по разработке и выпуску новых материалов и комплектующих для строительной индустрии, внедрение прогрессивных технологий в жилищном строительстве, реставрацию существующего жилищного фонда, применение новых систем отопления. Вместе с тем необходимо отметить и определенные негативные сдвиги в формировании и реализации инновационной политики. Участились случаи сведения инновационной деятельности в основном к финансированию подготовки производства и возврату кредитов, при этом заметно теряется ее техническая, техно-

логическая, экономическая эффективность за счет ограниченности вариантов относительно гарантий возвращения инновационных кредитов. Решение этой проблемы возможно путем расширения возможности в сфере гарантирования возврата кредитов посредством возмещения предполагаемых убытков через реализацию приобретенных за счет кредита оборудования, комплектующих изделий, материалов, а в ряде случаев, и готовой продукции, созданной в результате выполнения инновационного проекта.

Положительное влияние расширения объемов реализации инновационных проектов на состояние экономики страны видится и в возможном оздоровлении финансовой системы путем неинфляционной эмиссии национальной валюты – выпуск в оборот национальной валюты в виде инновационных кредитов, что не противоречит сути инноваций, заключающейся в создании новых материальных ценностей, т. е. новой стоимости, требующей соответствующего, эквивалентного пополнения денежной массы. Открытыми остаются вопросы завершения исследований и разработок, начатых в прошлые годы и неоконченных по определенным причинам экономических неурядиц. Среди таких разработок есть те, которые обладают практически гарантированной эффективностью дальнейшего промышленного использования. Поэтому как ключевой элемент инновационной политики – всестороннее стимулирование и поддержку программ инновационного финансирования по доведению до готовности к внедрению незавершенных исследований и разработок, необходимо рассматривать важным резервом технологического прогресса и экономического роста.

Еще одним структурным элементом инновационной политики, в котором содержится резерв эффективности, есть внедрение постинвестиционной поддержки нового производства путем повсеместного внедрения протекционистской политики государства в отношении к отечественному производителю. Инновационная политика должна оказывать непосредственное влияние на промышленно-технологическую политику региона в частности и государства в целом, приводя ее в соответствие требованиям экологического совершенства и экономической эффективности. Из конкретных и жизненно важных направлений инновационной политики регионов и государства в целом следовало бы выделить энергетическую отрасль, сферу информатизации, совокупность проблем относительно планирования и обустройства территории, а также инновационные мероприятия в промышленности и агропромышленном комплексе.

В энергетической отрасли важнейшими аспектами инновационной политики в процессе демилитаризации развития атомной технологии являются: освоение безопасных технологий на всех стадиях атомно-энергетического цикла; использование новых реакторов малой и средней мощности, а также – сооружение на их базе атомных теплоэлектроцентралей, расположенных вблизи потребителей энергии; решение проблемы энергетической независимости государства; сокращение затрат на строительство и повышение надежности и сейсмической устойчивости атомных станций; перейти к созданию локальных электрических систем; постепенный вывод из эксплуатации действующих атомных и угольных электростанций; уменьшение до экологически оправданных норм водохранилищ ГЭС на Днестре; ликвидация большинства воздушных линий электропередач всех классов напряжения.

Основными аспектами инновационной политики в области информатизации и связи необходимо выделить задачу компьютеризации образования и экономики на основе создания единой многоуровневой информационно-управляющей системы.

Первостепенное значение государственной и региональных инновационных политик составляют инновационные проекты в сфере оптимального планирования и

обустройства территории Украины. В промышленности главным направлением инноваций могут быть избраны: проекты перехода от традиционного производства к системно-технологическому этапу развития промышленности, освоению интегрированных технологий использования природных ресурсов; сооружение экологически чистых, наукоемких, малоэнерго- и материалозатратных производств; существенное увеличение выплавки титана, алюминия, коррозионно-устойчивых материалов.

В агропромышленном комплексе первостепенными элементами инновационной политики должны стать: оптимизация технологий сельскохозяйственного производства без использования низкопродуктивных пахотных земель; технологическое объединение процессов растениеводства и животноводства; рационализация мелиоративных работ и применение химических удобрений и пестицидов; систематизация работ по восстановлению лесов; выделение заповедных территорий.

В целом же, успешная реализация мероприятий инновационной политики напрямую зависит от соблюдения трех базовых экономических постулатов, а именно:

- скрупулезный отбор и разработка инновационных направлений и проектов;
- профессионализм на протяжении всего процесса внедрения инновационного проекта;
- решительность и смелость отказаться от проекта, если он оказывается нерентабельным.

РЕИНЖИНИРИНГ И СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

С.В. Карпенко

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Необходимость использования реинжиниринга в реализации стратегии обосновывается высокой динамичностью современного делового мира: клиент знает свои права и контролирует рынок; у клиентов сформировались новые ожидания относительно предлагаемых им товаров и услуг; каждый отдельный клиент нуждается в продукции, которая: а) адаптирована удовлетворять определенные потребности данного клиента; б) поставляется способом, наиболее подходящим для клиента; в) поставляется только тогда, когда клиент хочет ее получить.

В целях разработки и внедрения стратегии применяются методы бизнес-планирования. Охватывая весь спектр компонентов менеджмента (маркетинг и бизнес-планирование, структуру, организацию и логистику, экономику, учет, финансы, персонал), они упорядочивают и систематизируют деятельность предприятия, регулируют содержание и прогнозируют результаты деятельности в зависимости от возможностей внешней и потенциала внутренней среды предприятия.

Цель внедрения реинжиниринга – создание условий грамотного ведения бизнеса и контроля его устойчивости – достигается через: 1) создание условий для комплексной оценки вариантов развития бизнеса и выработки стратегий в различных функциональных областях деятельности; 2) создание условий для своевременной корректировки принимаемых управленческих решений; 3) структуризацию информации и бизнес-идей для представления сторонним заинтересованным лицам.

Проведение реинжиниринга целесообразно только в тех случаях, когда требуется достигнуть резкого (скачкообразного) улучшения показателей деятельности компании заменой старых методов управления на новые.

Можно выделить три типа компаний, для которых применение реинжиниринга необходимо и целесообразно: 1) компании, находящиеся на грани краха в связи с тем, что цены на товары заметно ниже, чем у конкурентов. У этих компаний нет выбора: если они не предпримут решительных шагов, они неизбежно разорятся; 2) компании, не находящиеся в данный момент в затруднительном положении, но руководители этих компаний предвидят неизбежность возникновения трудноразрешимых проблем; 3) компании, не имеющие проблем ни сейчас, ни в ближайшем будущем. Это компании-лидеры, проводящие агрессивную деловую политику. Они не удовлетворены текущим хорошим состоянием и с помощью реинжиниринга хотят добиться не просто дальнейшего совершенствования бизнеса, а коренного изменения своего положения на рынке.

BPR использует анализ функциональный, информационный и распределения затрат.

Функциональный анализ распознает различные функции любой системы и позволяет проследить за обменом информацией между ними, за перемещением информации внутри системы.

Информационный анализ – средство для структурирования информации, идентифицированной на этапе функционального анализа, и внесения её в базы данных для дальнейшего использования;

Анализ распределения затрат выступает как вспомогательное средство при оценивании любой системы по предоставляемой соответствующей информации.

Существует несколько методологий функционального и информационного анализа, как получивших широкое распространение, так и малоизвестных за пределами применяющих их организаций.

Пожалуй, самая известная и часто упоминаемая в литературе – методология IDEF. Это семейство методологий, интегрирующих потребности создания моделей функционирования предприятия и сферы бизнеса этого предприятия.

Совместное использование ИТ функционального, информационного анализа и анализа распределения затрат позволяет изучать процесс функционирования любой системы, собирать, анализировать и структурировать информацию.

Программные средства, используемые в BPR, условно группируются следующим образом.

Средства рисования диаграмм и инструментарию низкого уровня. Эти средства представлены наиболее полно и предназначены в основном для фиксации стратегических и тактических целей и задач организации, построения функциональных и информационных моделей, функционально-стоимостного анализа и иногда включают в себя элементы имитационного моделирования. Сюда относятся пакеты: Process Charter (Scitor), Design/IDEF (Metasoftware Corp.), BpWin ErWin (Logic Works), S-Designor (PowerSoft), iThink (High Performance Systems), AIO-WIN, SmartER и ProCap (KBSI), Easy ABC Plus (ABC Technologies) и многие другие.

Средства описания и анализа потоков работ. Позволяют описывать и анализировать последовательности (потоки) взаимосвязанных работ (действий) такие комплексы, как ActionWorkflow Enterprise Series (Action Technologies), Workflow Analyzer (Meta Software) и Process Architect (Viewstar) и другие.

Средства имитационного моделирования и анимации. Эти средства предназначены для моделирования в динамике и анимации бизнес-процессов. Это следующие пакеты: ReThink (Gensym), ProModel (ProModel), Arena (Systems Modelling), ProSim+Witness (KBSI + Lanner Group Ltd.) и некоторые другие.

Средства быстрой разработки предложений, CASE-средства. Ряд разработчиков CASE-пакетов предлагают к своим инструментальным средствам дополнения, позволяющие использовать их в технологии бизнес-реинжиниринга. Это такие, как Designer 2000 (Oracle), System Architect (Popkin), Framework (Ptech).

Интегрированные многофункциональные средства. К ним относятся: ReThink (Gensym), SPARKS (Coopers & Lybrand), First Step (Interfacing Technologies), Paradigm (Protosoft Inc.), BDF (Texas Instrument Inc.) и немногие другие.

Возникает проблема поиска общего языка, которая стоит на пути интеграции современных технологий моделирования и разработки сложных систем: объектно-ориентированные методы, CASE-технологии, инженерия знаний, имитационное моделирование процессов и методы быстрой разработки приложений RAD (Rapid Application Development). Именно эта тенденция и наблюдается сейчас в развитии методологий и инструментальных средств реинжиниринга бизнес-процессов. Здесь интересны разработки фирм KBSI (комплекс взаимосвязанных систем).

СЕКЦИЯ IV. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

ПРОБЛЕМЫ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

М.В. Голуб

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

Формирование структуры производства продуктов питания, способной удовлетворять потребности населения и своевременно реагировать на их изменение, на основе использования производительных и ресурсосберегающих технологий является источником роста уровня и качества жизни населения.

Разработка и проведение политики структурной перестройки в сочетании с политикой регулирования доходов населения создаст необходимые условия для активизации имеющихся резервов роста сельского хозяйства как основного поставщика сырья для производства продуктов питания.

Определим структуру продовольственного комплекса, основываясь на теории хозяйственных систем.

Продовольственный комплекс может быть представлен в виде блоков, характеризующихся поступающими ресурсами, их преобразованием и получением на выходе полезных результатов – исходной, промежуточной и замыкающей зон (рис. 1).

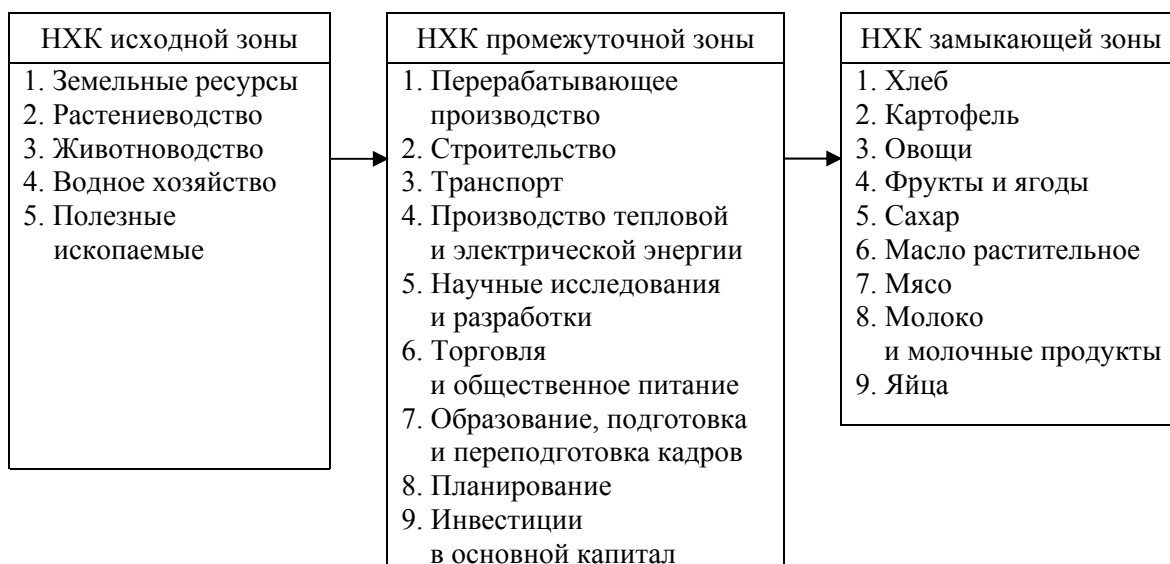


Рис. 1. Структура продовольственного комплекса

В соответствии с теорией хозяйственных систем, продовольственный комплекс можно представить как систему, состоящую из отдельных блоков – народнохозяйственных комплексов (НХК).

НХК – это группа структурных элементов, объединенных по признаку высокого уровня связи всей их деятельности с функцией продовольственного комплекса, завершенностью цикла выработки и реализации решений.

НХК нельзя выделить произвольно. В каждой зоне формируется «своя» группа НХК, каждый из которых удовлетворяет условиям обособления и обладает своим значением классификационного признака, предложенного для НХК данной группы.

Признаком выделения НХК исходной зоны служит природная субструктура, с которой имеет дело продовольственный комплекс.

Промежуточная зона представляет собой совокупность НХК, относящихся к инвестиционной, инфраструктурной и производственно-эксплуатационной сферам продовольственного комплекса.

Основанием выделения НХК замыкающей зоны служит группа потребностей в базовых продуктах питания, удовлетворение которых реализует устойчивую во времени социальную функцию продовольственного комплекса.

Для эффективного функционирования продовольственного комплекса НХК замыкающей зоны должны развиваться более быстрыми темпами, чем НХК промежуточной и исходной зон. НХК промежуточной зоны, в свою очередь, должны развиваться быстрее, чем НХК исходной зоны. Это позволит, на наш взгляд, обеспечить потребление продуктов питания населением в соответствии с научно обоснованными нормами.

Основные направления развития продовольственного комплекса для обеспечения соответствующих темпов роста НХК следующие:

- развитие отраслей по первичной переработке сельскохозяйственного сырья для обеспечения сохранности выращенного сырья;
- увеличение мощностей по хранению сельскохозяйственного сырья, в том числе холодильного оборудования, элеваторного и складского хозяйства и т. п. Это также позволит сократить долю потерь в технологической цепи «поле-магазин»;
- развитие более высокими темпами продуктовых подкомплексов, не обеспечивающих население своей продукцией по научно обоснованным нормам питания;
- приоритетное развитие продуктовых подкомплексов, производящих высококачественные в физиологическом отношении продукты (содержащие белок);
- создание отраслей и производств по утилизации вторичных ресурсов пищевого сырья. Это обеспечит увеличение выпуска продукции до 20 % от нынешнего объема;
- создание запаса мощностей в отраслях по первичной переработке скоропортящегося сезонного сельскохозяйственного сырья, позволяющего их переработку в оптимально сжатый срок в данной зоне и обеспечивающего максимальный выход продукции;
- поэтапное снижение объемов неэффективных и неконкурентоспособных производств, их ликвидация с учетом преимуществ поставок по импорту, вхождения в мировое хозяйство и участия в международном разделении труда.

При этом решение этих проблем должно осуществляться, в первую очередь, на региональном уровне с учетом конкретных условий рассматриваемой территории и реальных потребностей населения.

Механизм управления процессом изменения структуры производства продуктов питания должен включать мероприятия по перераспределению и эффективное использование имеющихся материальных, финансовых трудовых и земельных ресурсов, а также изменение взаимосвязей между отдельными элементами продовольственного комплекса.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЛИЗИНГА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

Г.Н. Гуца

Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет», Бобруйский филиал

Белорусские предприятия испытывают острую необходимость в обновлении основных фондов, внедрении новых технологий, а это возможно только на новом оборудовании. Вместе с тем, техническое переоснащение производственно-хозяйственных систем зависит от притока инвестиций. В этой ситуации эффективным инвестиционным инструментом может стать лизинг. Инвестиции в форме лизинга, в основном, направлены на долгосрочное развитие реального производственного сектора экономики. Лизинг выгоден предприятиям, благодаря налоговым льготам: лучше взять дорогостоящее оборудование в лизинг, чем приобрести его сразу. За последние 10 лет лизинг, как правовое и экономическое явление, стал одним из наиболее эффективных средств инвестирования в экономику Республики Беларусь.

Особенно часто к лизингу прибегают в двух случаях:

1) при необходимости использовать в производственном процессе дорогостоящее оборудование, приобрести которое само предприятие не в состоянии, даже прибегая к долгосрочным кредитам;

2) при использовании оборудования, моральное старение которого происходит значительно быстрее физического, вследствие чего лизинг такого оборудования, не связанный с необходимостью его приобретения в собственность и длительным его использованием, предполагает существенные экономические выгоды и возможность обновлять основной капитал без существенных затрат.

Во многих государствах лизинг стал одной из важнейших составляющих инвестиционной политики. Так, например, российские специалисты МБРР, МФК, МОТ настоятельно рекомендуют формировать такую правовую и финансовую практику государства, чтобы инвестиции в экономику шли, в основном, в виде лизинга. В этом случае у инвестора появляются дополнительные гарантии в виде переданного в лизинг имущества.

Объемные показатели рынка лизинга, в основном, являются зеркальным отражением общей экономической ситуации в стране. Определяющее влияние здесь оказывают макроэкономические факторы – уровень инфляции, темпы роста экономики и, конечно, экономическая политика государства. Темпы роста лизинговых операций, как правило, опережают темпы роста основных макроэкономических показателей.

Развитие лизинга в Республике Беларусь, да и в других странах, зависит от многих факторов. А вот качественные характеристики – соотношение международного и внутреннего лизинга, сроки лизинга, развитие новых видов лизинга и лизинга недвижимого имущества, структурирование лизинговых сделок, безопасность и прибыльность бизнеса и т. д. – во многом зависят от состояния законодательной и нормативной базы, от отношения государства к этому виду инвестиционной деятельности.

По подсчетам международных экспертов, если государство проводит разумную политику в отношении лизинговых операций, то в несколько раз увеличивается объем частных инвестиций в экономику и наблюдается устойчивый рост производства. Поэтому уровень развития лизинга и является своеобразным определителем развитости всей экономики страны.

Для нашей республики лизинг является относительно новым видом инвестиционной деятельности. Вместе с тем отечественные и зарубежные специалисты высоко

оценивают его потенциальные возможности. Суть лизинга заключается в инвестировании временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда лизингодатель приобретает в собственность обусловленное договором купли-продажи имущество у определенного продавца и предоставляет это имущество в соответствии с договором лизинга лизингополучателю за плату во временное владение и пользование. Таким образом, лизинговая компания финансирует приобретение необходимого оборудования, а лизингополучатель, не являясь собственником имущества, пользуется им. После выплаты всей стоимости оборудования и затрат, связанных с передачей его в лизинг, данное оборудование переходит в собственность лизингополучателя.

Действующее лизинговое законодательство требует дополнительной доработки и детализации. Необходимо рассмотреть возможность расширения форм и видов лизинга, в частности путем введения такого понятия, как возвратный лизинг. Возвратный лизинг позволяет продавцу-лизингополучателю, оставляя в своем владении и пользовании предмет лизинга, получить от лизингодателя оплату за приобретаемое последним имущество с целью увеличения своего оборотного капитала. Более детальная регламентация данного вида лизинга в нормативных правовых актах позволит сторонам договора оценить преимущества данного вида операции перед другими видами договоров имущественного типа (купля-продажа, аренда и т. п.) и исключит вероятность неправильной интерпретации и ошибочного применения возвратного лизинга на практике.

Принимая во внимание факт использования предмета лизинга в предпринимательских целях, т. е. для ведения экономической деятельности, которая сопряжена с множеством затрат, в том числе и затрат по оплате налогов, сборов и иных платежей в бюджет, важно отметить необходимость исключить двойную оплату государственной пошлины при регистрации договора лизинга, предметом которого является имущество, подлежащее государственной регистрации.

В настоящее время вопросы, связанные с регулированием лизинговых отношений, отражены в Гражданском кодексе Республики Беларусь (глава 34, параграф 6, ст. 636–641) и в Положении о лизинге на территории Республики Беларусь, а также в ряде подзаконных правовых актов. Полагаем, что принятие Закона «О лизинге» в Республике Беларусь, предусматривающего основные нормы, регулирующие лизинговые операции, четко регламентирующие все этапы реализации лизинговой операции, позволит исключить или, по крайней мере, минимизировать риски, связанные с неоднозначным толкованием некоторых правовых актов, и будет способствовать их правильному применению субъектами лизинговой деятельности.

Лизинг в период становления и развития нуждается также в государственной поддержке, необходимость которой обусловлена экономической ситуацией в стране – инфляцией, высокими ставками рефинансирования, низкой платежеспособностью потенциальных лизингополучателей и др. В свою очередь, государство, используя экономические рычаги, например, налоговые льготы, может управлять лизинговым бизнесом, направляя его на первоочередное решение наиболее насущных проблем.

**ПРОИЗВОДСТВО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ
ЛИЧНЫМИ ПОДСОБНЫМИ ХОЗЯЙСТВАМИ
ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ**

Д.И. Дадеркина

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», Бобруйский филиал*

Личное подсобное хозяйство (ЛПХ) – форма частного семейного производства, которое нами рассматривается, как основа для развития предпринимательства и фермерства. Личные подсобные хозяйства являются важной составной частью агропромышленного комплекса. Так, в 2003 году в ЛПХ Гомельской области произведено валовой продукции сельского хозяйства на сумму 488,1 млрд р., что составляет 54,1 % от продукции произведенной всеми категориями хозяйств. Собрано 1124,4 тыс. т картофеля и 270,1 тыс. т овощей, что соответственно в 8 и в 4,6 раза больше, чем в государственном секторе. Произведено молока 245,9 тыс. т, мяса – 29,0 тыс. т, это соответственно 37,8 % и 26,1 % от общего объема произведенного во всех категориях хозяйств. Доля доходов от личного подсобного хозяйства в совокупном денежном доходе средней сельской семьи составляет около 53 %.

Из таблицы видно, что число ЛПХ имеет устойчивую тенденцию к уменьшению. За 2001–2004 гг. численность крупного рогатого скота, коров и свиней соответственно уменьшилась на 17,8 %, 18,6 % и 21,5 %.

**Основные показатели развития личных подсобных хозяйств Гомельской области
за 2001–2004 годы**

Показатели	1990	2001	2002	2003	2004	2004 в % к	
						1990	2003
Число ЛПХ на 01.01	241633	200024	196607	193030	189489	78	98,7
Из них не имеют, %							
всех видов скота	34,2	33	34	37	39	+5,9	+2
коров	61,5	61	63	65	68	+6,5	+3
свиней	38,2	43	47	53	56	+17,8	+3
Численность скота на 1 января, голов							
крупный рогатый скот	118049	99970	94611	90101	82175	70	91
коровы	98677	86596	81473	76707	70526	71	92
свиньи	243128	187528	173217	154770	147298	61	95
Закуплено у населения, т							
молока	158923	61034	53380	65615	79600	50	121
мяса	6489	5266	6522	6651	6660	103	100
Закуплено молока на 1 корову, кг	1610	749	696	930	1149	71	71
Закуплено молодняка крупного рогатого скота, голов	29288	26376	25570	27953	25192	86	90

Однако несмотря на приведенные данные, доля продукции ЛПХ имеет большой удельный вес в государственных закупках Гомельской области. В 2003 году по области закуплено у населения 65,6 тыс. т молока, что составляет 19,3 % от общего

объема закупок по области и 6651 т мяса. Лидером является Рогачевский район, где закуп молока от населения составил в 2004 году 7460 т, или 1607 кг на одну корову. Это на 677 кг выше среднеобластного показателя.

Общеизвестно, что резервы закупа молока и мяса у населения без значительного увеличения поголовья скота ограничены. Поэтому нами было проведено анкетирование ЛПХ Рогачевского района, которое показало, что население готово купить свыше 1000 коров на условиях расчета молоком или взять в аренду, а также взять для откорма молодняк крупного рогатого скота и свиней.

Чтобы значительно увеличить производство и закупки сельскохозяйственной продукции в ЛПХ необходимо, чтобы:

– молокоперерабатывающие заводы на первом этапе оказывали помощь ЛПХ в покупке коров, а от ЛПХ на сумму долга получали молоко, а на втором этапе создавали минифермы на базе ЛПХ;

– мясокомбинаты на базе ЛПХ создали минифермы по производству мяса свиней, крупного рогатого скота, птицы. Для этого на договорной основе поставили в ЛПХ молодняк, комбикорма и выплачивали заработную плату;

– перерабатывающие предприятия и заготовительные организации гарантировали закуп произведенной сельскохозяйственной продукции, предварительно заключая договора.

В рамках научно-исследовательской работы Бобруйского филиала УО «БГЭУ» нами была разработана «Программа развития личных подсобных хозяйств Рогачевского района», при реализации которой в 2001–2004 гг. выполнена часть мероприятий, которые направлены на увеличение производства продукции в ЛПХ.

1. Было определено экспериментальное хозяйство по развитию ЛПХ. Ему поставлена задача, производить и продавать населению нетелей, поросят, молодняк крупного рогатого скота, адаптировать современные технологии для использования их в ЛПХ, наладить выпуск оборудования для миниферм.

2. Было доведено задание колхозам и совхозам по реализации населению нетелей поросят, птицы.

3. По ходатайству отделение ОАО «Беларусбанк» г. Рогачева открыло кредитование ЛПХ для покупки скота, средств механизации и др.

4. Достигнута договоренность с ОАО Рогачевский МКК и разработан договор на покупку коров для ЛПХ. За полученную корову ЛПХ должно было в течение года рассчитаться молоком.

5. При Старосельском сельском совете (председатель Леоненко В.А.) было создано хозрасчетное предприятие для оказания услуг населению по ведению ЛПХ.

6. Для ведения ЛПХ всем желающим выделяются до 3 га земли.

7. Производить сельскохозяйственное сырье для перерабатывающих предприятий района по договорам.

8. По мере наращивания объемов производства продукции будет налаживаться ее переработка и реализация.

9. Полученные от реализации денежные средства планируем направлять на авансирование и кредитование производства продукции в ЛПХ.

Целенаправленная работа позволила уже в 2000 году значительно увеличить закуп молока у населения. Так в 1999 году было закуплено 5055 т молока, в 2001 – 7057 т, в 2002 – 6420 т, в 2003 – 7440 т, в 2004 – 8540 т. Закуп на 1 корову соответственно составил, кг: 824, 1203, 1234, 1295, 1607 и 1909.

Работа по реализации Программы развития личных подсобных хозяйств Рогачевского района позволит значительно увеличить производство сельскохозяйственной продукции в этой группе хозяйств.

**ПОДДЕРЖКА ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ПРОДУКЦИИ: ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ МИНИМИЗАЦИИ
ПОСТЧЕРНОБЫЛЬСКИХ ПРОБЛЕМ В АПК**

Д.И. Дмитренко

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь*

В настоящее время, спустя почти двадцать лет после чернобыльской катастрофы, одним из самых распространённых источников радиационной опасности для населения Могилёвской, Гомельской и Брестской областей Республики Беларусь продолжает оставаться сельское хозяйство данных потерпевших регионов.

Вследствие аварии на Чернобыльской АЭС 26 апреля 1986 года выпадению радиоактивных осадков подверглись более 1,6 млн га сельскохозяйственных угодий. И хотя уже к 2000 году на земельных площадях, не выведенных из сельскохозяйственного оборота, количественный радионуклидовый состав несколько сократился, благодаря распаду некоторых изотопов (в частности, стронция-89, цезия-134, плутония-240 и др.), однако и по сей день степень вертикальной и поверхностной миграции радиозагрязнителей в пахотном горизонте пострадавших территорий колеблется на значительном уровне, что отрицательно сказывается на радиологическом качестве конечного сельскохозяйственного продукта.

Ведущим направлением функционирования государственно-правового механизма минимизации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС определено – в соответствии с поручениями Президента Республики Беларусь – обеспечение производства сельскохозяйственной продукции с содержанием радионуклидов, не превышающим допустимых ограничений. Ключевая позиция в координировании разработки и реализации данного направления принадлежит Правительству – Совету Министров Республики Беларусь.

В пределах Конституции Республики Беларусь, а также опираясь на соответствующие правовые нормы Закона Республики Беларусь «О Совете Министров Республики Беларусь», национальное Правительство «... осуществляет единую государственную политику в области регулирования земельных отношений, охраны и рационального использования земель» (статья 4 Закона); «организует работы по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС ...»; обеспечивает проведение государственной политики в области управления радиационно загрязнёнными территориями и принимает меры по обеспечению безопасных условий проживания на этих территориях ...» (статья 6 Закона).

На основании Распоряжения Президента Республики Беларусь от 16 июня 1999 года № 188 при участии правительственных структур была разработана Концепция Государственной программы Республики Беларусь по преодолению последствий чернобыльской аварии на 2001–2005 годы и на период до 2010 года (далее – Концепция).

Среди сформулированных в Концепции основных задач центральное место занимает поддержка сельскохозяйственных производителей, работающих в потерпевших от чернобыльской аварии регионах (прежде всего, в Брагинском, Хойникском, Наровлянском районах Гомельской области, а также в Быховском и Славгородском районах Могилёвской области), с целью получения чистой (либо относительно чистой) в радиологическом отношении сельскохозяйственной продукции, отвечающей нормативам предельной концентрации радиоактивного вещества, устанавливаемых Министерством здравоохранения Республики Беларусь для снижения радиационного воздействия на население.

Во исполнение этой задачи, направленной на решение накопившихся проблем в агропромышленном комплексе как наиболее пострадавшей отрасли народного хозяйства, Советом Министров Республики Беларусь одобрена реализация совокупности следующих неотложных мероприятий:

- подготовка необходимых агрохимических, агротехнических и организационных мер;
- повышение производственного потенциала наиболее пострадавших хозяйств во избежание их деградации;
- создание бытовых и производственных условий для сельского населения на наиболее загрязнённых территориях;
- выделение гражданам, имеющим функционирующие личные подсобные хозяйства, цезийсвязывающих препаратов и необходимых доз удобрений, а также предоставление культурных сенокосов и пастбищ;
- внедрение технологий переработки пищевого сырья, обеспечивающих дальнейшее снижение содержания радионуклидов в готовой продукции и т. д.

Особого внимания заслуживает проведение дифференцированного перепрофилирования и переспециализации сельскохозяйственного производства. В основу последней положены такие новации, как:

- в растениеводстве – совершенствование структуры посевных площадей с возделыванием культур с наименьшим накоплением радионуклидов, развитие семеноводства зерновых и многолетних трав, картофеля, увеличение объёмов производства нормативно чистых кормов, в том числе кукурузы, удельное содержание радиоцезия в которой значительно меньше;
- в животноводстве – развитие мясного направления сельскохозяйственного производства, перевод молочного скотоводства на беспривязное содержание скота, развитие коневодства, для чего требуется реконструкция животноводческих помещений.

Работа по переспециализации наиболее загрязнённых хозяйств должна завершиться к 2007 году. В виду этого уже в текущем 2005 году национальное Правительство выделило около 9,3 миллиарда рублей.

Сегодня Совет Министров Республики Беларусь эффективно взаимодействует с Комитетом по проблемам последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС и Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь в деле поддержания на приемлемом уровне радиологического качества сельскохозяйственной продукции. Однако несмотря на некоторые положительные результаты данного направления реабилитационной деятельности Правительства Республики Беларусь – производство в Могилёвской области зерна, практически полностью пригодного для продовольственных целей, улучшение качества молока и т. д., всё ещё существуют проблемы получения нормативно чистых пищевых продуктов на личных подворьях

сельских жителей радиоактивно загрязнённых регионов, проблемы рационального использования выделяемых материально-технических ресурсов и др. Для устранения имеющихся организационно-правовых и практических коллизий реализации Концепции и должна быть совершена её последующая доработка.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЗАГОТОВОК КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

И.Н. Дорошкевич

Учреждение образования «Гродненский государственный аграрный университет», Республика Беларусь

В последнее время в Западной экономической литературе часто используется понятие «экономика сельской местности», которое рассматривает развитие предприятий, небольших населенных пунктов и уровень жизни населения непосредственно не связанных с сельскохозяйственным производством, но находящихся в сельской местности. В Республике Беларусь развитию и улучшению социально-экономических условий жизни сельского населения также уделяется большое внимание. Однако в отличие от иностранного подхода в большинстве случаев в отечественных источниках существует отождествление сельского населения с сельскохозяйственным производством через призму понятия о трудовых ресурсах. Соответственно отождествляется благосостояние сельского населения в зависимости от уровня развития непосредственно сельского хозяйства.

Основой большинства случаев производительного труда считается повышение благосостояния государства и отдельных его граждан. Поэтому одним из условий стратегии реформирования агропромышленного комплекса является повышение благосостояния сельского населения и, по возможности, выравнивания условий жизни на селе и в городе. Второй по значимости возможностью получения дохода после сельского хозяйства в данном направлении будет являться заготовительная деятельность. В первую очередь, дикорастущего сырья.

Данную заготовку чаще всего подразделяют на заготовку грибов и ягод, лекарственного и технического сырья. Долгое время данным видом деятельности занимались практически только предприятия потребительской кооперации. Однако, на наш взгляд, заготовка дикорастущего сырья может трактоваться и как часть агропромышленного комплекса, отвечая как направлениям использования данного сырья, так и производственным мощностям, задействованным в процессе заготовки. Большая часть дикорастущих плодов и растений используются в пищевой промышленности, а это непосредственно агропромышленный комплекс. Другая часть – в качестве сырья для фармацевтической, лакокрасочной, парфюмерно-косметической и некоторых других отраслей. В процессе заготовительной деятельности могут быть использованы складские помещения, сушилки, мощности по первичной переработке, принадлежащие сельскохозяйственным предприятиям. Кроме того, основным фактором заготовок является производительная занятость сельского населения и повышение его благосостояния.

В настоящий момент, в связи с подключением капитала частных предприятий, заготовительная деятельность постепенно увеличивает оборот. Значительных объемов достигла заготовка дикорастущих грибов и ягод. Рост данных заготовок, в первую очередь, объясняется достаточной простотой сбора грибов и ягод и высокими закупочными ценами на них. Технологически заготовка грибов и ягод значительно проще заготовки лекарственного и технического сырья. Однако на сегодняшний мо-

мент в целом по республике заготовки грибов не превышают 25–30 %, ягод – 40–45 % от ежегодного эксплуатационного запаса.

Годовые биологические ресурсы дикорастущего лекарственного сырья превышают 74 тыс. т. Следовательно, ежегодно можно заготавливать около 14–15 тыс. т. Фактически объем пиковых заготовок даже в самые благоприятные годы при развитой заготовительной системе в БССР не превышал 2 тыс. т. В настоящий момент заготавливается менее 5 % возможных запасов.

Следует отметить, что 90 % заготовленных дикорастущих грибов и 50 % ягод экспортируются за пределы республики. По дикорастущим лекарственным растениям экспорт сконцентрирован только на нескольких особо прибыльных видах.

Принципиальное отличие заготовок грибов, ягод и лекарственных растений для сельского населения состоит в том, что грибы и ягоды собираются как бы «между прочим». Зачастую, в первую очередь, для собственного потребления, а затем для продажи. Кроме того, в качестве сборщиков могут выступать любые группы населения вне зависимости от профессии и от возраста. Достаточным уровнем знания является возможность выделить и определить 3–4 вида ягод и 4–5 видов грибов. Значительную часть заготовок грибов и ягод осуществляет городское население, временно пребывающее в сельской местности.

Заготовка лекарственного и технического сырья требует гораздо большей подготовленности от сборщика. Около 50 видов растений внесены в Государственную фармакопею, т. е. официально используются в производстве лекарств. Несмотря на то, что только 15–17 видов лекарственного растительного сырья используется в большом объеме фармацевтической промышленностью, их определение и умение вести заготовку представляет значительную трудность для большинства населения. Кроме того, период заготовки многих экономически выгодных видов лекарственного сырья не совпадает с периодом летних отпусков значительной части населения, и, следовательно, не позволяет вести заготовку «между делом». Как правило, заготовка дикорастущих растений требует круглогодичного присутствия работников в сельской местности. Лекарственное растительное сырье требует дополнительной сушки, измельчения и переборки.

В настоящий момент стимулированию заготовок дикорастущего лекарственного сырья как способу повышения жизненного уровня населения не уделяется большого значения. Если для грибов и ягод существуют два определяющих положения: высокая закупочная цена и возможность самостоятельного потребления в случае сбоя продажи, то для лекарственных растений данные положения не работают. Хотя на внешних рынках существует высокий спрос на данное сырье, экономическая выгода от его продажи ниже, чем от продажи грибов и ягод.

В любом случае реализация лекарственного сырья на внешнем рынке позволит получить дополнительную валютную выручку. На базе сельскохозяйственных или заготовительных предприятий целесообразно создать возможность первичной переработки, сушки и хранения лекарственного растительного сырья. Используя преимущество данного сырья, в виде долгих сроков хранения, есть возможность комбинировать большие партии и выходить на рынок консолидировано, с большим видовым ассортиментом. Удачный опыт работы предприятий «Мока» и «АВС» может быть использован и на рынке лекарственного сырья. Основа экономической эффективности, применяемая данными предприятиями: непосредственный расчет наличными при сдаче дикорастущих плодов и рассредоточенность заготовительных пунктов. Данный подход увеличит перераспределение средств непосредственно сельскому населению и позволит при необходимости частично уйти от зависимости доходов сельских жителей от состояния сельскохозяйственного производства.

ГЕНДЕРНЫЕ АСПЕКТЫ ЗАНЯТОСТИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н.Н. Жилинская

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

В.А. Коврей

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь*

Формирование и развитие рыночных структур в аграрном секторе экономики Республики Беларусь ставит вопрос о месте и роли сельских женщин в этом процессе. Исследование биосоциальных особенностей организма и личности женщины, а также специфики сельского хозяйства как отрасли производства и сельского образа жизни позволяет выявить ряд закономерностей, отражающих процесс адаптации женщин к новым условиям хозяйствования. К ним относятся:

1. Появление и развитие новых форм занятости сельских женщин в производстве как результат становления многообразия форм хозяйствования на земле.

В Республике Беларусь получают развитие фермерские хозяйства, сельскохозяйственные ассоциации, кооперативы, малые предприятия, порождающие новые формы как сельскохозяйственной, так и несельскохозяйственной занятости. Это приводит к большому выбору мест приложения труда, легко адаптируемых к специфическим особенностям той или иной местности, а также к профессиональным и личностным характеристикам трудового потенциала.

2. Появление и рост безработицы среди сельского населения как следствие сокращения спроса на рабочую силу в результате спада сельскохозяйственного производства.

Высвобождение идет преимущественно женской части трудовых ресурсов по причине более низкого квалификационного уровня рабочей силы женщин по сравнению с рабочей силой мужчин. Специфическим для аграрного сектора экономики является наличие скрытой безработицы (неполной занятости), которая является следствием неравномерности применения труда в течение года. Поскольку сезонным колебаниям в большей степени подвержен труд сельских женщин, то именно их будет большинство в категории лиц с неполной занятостью. Высвобождение сельских женщин из общественного производства приведет к усугублению их зависимого положения в сфере семьи, поскольку функция получения дохода окончательно закрепится за мужчиной.

3. Углубление противоречия между психофизиологическими особенностями рабочей силы женщин (меньшие возможности для выполнения работ физического труда по сравнению с мужчинами) и содержанием выполняемых ими трудовых операций.

Возникновение новых форм хозяйствования связано с проблемой формирования развитой производственной и рыночной инфраструктуры. Отсутствие адекватной формирующимся крестьянским хозяйствам материально-технической основы имеет своим следствием тот факт, что основная масса трудовых затрат относится к ручному физическому труду. В таких условиях эффективность ведения производства ставится в прямую зависимость от физической выносливости работников. Следовательно, затраты труда последних имеют устойчивую тенденцию к росту как за счет

расширения границ рабочего времени, так и за счет увеличения интенсивности использования рабочей силы субъектов труда.

4. Несоответствие качества трудового потенциала сельских женщин требованиям рыночной экономики.

Сегодня все более жесткой становится связь характера занятости с качеством трудового потенциала работника. У хозяйствующего субъекта объективно возникает экономический интерес в привлечении и сохранении такой рабочей силы, которая обладает наиболее эффективными характеристиками: является устойчивой и хорошо адаптируется к быстро изменяющимся производственным условиям, способна к продуцированию прогрессивных изменений. В противном случае, будет развиваться противоречие между содержанием материально-вещественного фактора производства и трудовым потенциалом субъекта деятельности. В рыночной экономике формой проявления данного противоречия является наличие безработицы. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что качество трудового потенциала сельских женщин Республики Беларусь не соответствует требованиям рыночной экономики. Это усугубляется еще двумя обстоятельствами: 1) в структуре свободного времени сельских женщин незначительную долю занимает время, идущее на учебу, повышение общеобразовательного и профессионально-квалификационного уровня (20 минут в неделю на одну работающую женщину); 2) сельское население (в первую очередь, женщины, пенсионеры, дети) в условиях перехода к рыночной экономике окажется одной из наименее защищенных групп, с точки зрения гарантированного получения социально значимых услуг (образования и здравоохранения).

Таким образом, сельские труженицы вынуждены соглашаться на некачественную занятость (неквалифицированный физический труд) или принимать статус безработных. Процесс перехода к рыночным отношениям негативно повлиял на экономическое положение сельских женщин: они стали самой низкооплачиваемой категорией работников сферы материального производства.

5. Преобразования, происходящие в аграрном секторе экономики, изменяют положение сельских женщин и в сфере семьи. Основной тенденцией является рост их занятости и интенсивности труда в рамках этого социального института. Это связано: 1) с процессом высвобождения сельских тружениц из производства; 2) с неудовлетворительным состоянием социальной инфраструктуры в сельской местности. Рост цен на производимые услуги и низкие доходы сельской семьи приводят к тому, что сокращается потребление ряда услуг, выполнение которых берет на себя сельская женщина; 3) с обострением проблемы профессионального ухода за детьми, вследствие падения социальной защищенности сельского населения.

Оценка данных тенденций позволяет сделать вывод о том, что в условиях трансформационной экономики усиливается экономическая зависимость сельской женщины от главы семьи, что ведет к снижению ее социального статуса.

Вопросы изменения положения женщины в обществе, обеспечения ее фактического равноправия и социальной защищенности, активного участия в формировании новых экономических отношений должны стать предметом глубокого экономического исследования.

ОЦЕНКА ВЕЛИЧИНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

Т.В. Киян, Е.М. Карпенко

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Для каждого предприятия характерно стремление к повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Учитывая современные условия функционирования производственно-хозяйственных систем и сложившееся положение в аграрном секторе республики для сельскохозяйственных предприятий это наиболее актуально. Достижению этой цели способствует определение величины потенциала предприятия, а также степени его использования.

Производственный потенциал – понятие относительно новое для аграрной экономической науки, но относится к числу таких, без использования которых не могут плодотворно решаться вопросы совершенствования хозяйственного механизма. Под производственным потенциалом сельскохозяйственного предприятия необходимо понимать объективные возможности по производству продукции, которые определяются наличием (объемом), составом, качеством, структурной сбалансированностью производственных ресурсов, а также степенью эффективности их использования. Приведенное определение производственного потенциала предполагает изучение состава и содержания его основных элементов.

Элементами производственного потенциала считают все ресурсы, каким-либо образом связанные с функционированием и развитием предприятия. Величина производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия определяется объемом, структурой и степенью использования таких составляющих как земля, трудовые ресурсы, основные производственные фонды, энергетические ресурсы и материальные оборотные средства.

Определение величины потенциала сельскохозяйственных предприятий Гомельской области проводилось по районам области. Основные показатели ресурсообеспеченности аграрного сектора области приведены в таблице.

**Показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятий
Гомельской области (по районам)**

Районы	Валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах, млн р.			Площадь сельскохозяйственных угодий, га			Энергетические мощности района, тыс. л.с.		
	2003	2004	Темп роста, %	2003	2004	Темп роста, %	2003	2004	Темп роста, %
Брагинский	15108	18478	122,31	48947	49281	100,68	86	87	101,16
Буда-Кошелевский	19938	24470	122,73	64385	65046	101,03	205,3	184,5	89,87
Ветковский	13401	13257	98,93	32990	32664	99,01	65	62,8	96,62
Гомельский	40844	40507	99,17	57880	55592	96,05	177	162	91,53
Добрушский	24766	23109	93,31	65642	65887	100,37	162	156	96,30
Ельский	18785	18323	97,54	37552	37899	100,92	91,9	91	99,02

Районы	Валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах, млн р.			Площадь сельскохозяйственных угодий, га			Энергетические мощности района, тыс. л.с.		
	2003	2004	Темп роста, %	2003	2004	Темп роста, %	2003	2004	Темп роста, %
Житковичский	11751	14736	125,40	45033	44783	99,44	102	96	94,12
Жлобинский	17684	21662	122,49	63316	57623	91,01	141	114,5	81,21
Калинковичский	22025	25575	116,12	71017	68164	95,98	189	171	90,48
Кормянский	11670	13960	119,62	37809	36891	97,57	70,3	66,8	95,02
Лельчицкий	10342	12663	122,44	38906	36646	94,19	100,4	87,5	87,15
Лоевский	9395	12086	128,64	40982	38217	93,25	79,9	60,5	75,72
Мозырский	10486	12049	114,91	28711	28760	100,17	122	107	87,70
Наровлянский	4295	5000	116,41	18201	19068	104,76	39,7	38,9	97,98
Октябрьский	13522	15776	116,67	39229	39419	100,48	97	94	96,91
Петриковский	14468	19163	132,45	71612	72695	101,51	136,2	121,3	89,06
Речицкий	37453	46252	123,49	85479	85713	100,27	211	191	90,52
Рогачевский	20520	23620	115,11	76965	68955	89,59	238,5	219,9	92,20
Светлогорский	13903	17000	122,28	41821	41780	99,90	112	171	152,68
Хойникский	14740	18081	122,67	37596	37407	99,50	119,2	114,4	95,97
Чечерский	9568	11986	125,27	34785	34774	99,97	54,2	55,3	102,03

Таким образом, анализируя вышеприведенные данные в таблице, можно сделать вывод о росте валовой сельскохозяйственной продукции в 2004 году по сравнению с 2003 годом практически по всем районам области кроме Ветковского, Гомельского, Добрушского и Ельского районов. В то же время площадь сельскохозяйственных угодий в отчетном периоде уменьшается в двенадцати районах, что говорит об интенсивном характере развития сельскохозяйственного производства по области в целом.

В качестве самостоятельного элемента производственного потенциала выделяются энергетические ресурсы. Во-первых, энергетика является наиболее важной производительной силой сельскохозяйственного производства. Во-вторых, уровень энергообеспеченности хозяйств и рациональное использование имеющихся энергетических ресурсов в значительной степени определяют уровень эффективности освоения производственного потенциала в сельском хозяйстве. По Гомельской области наблюдается негативная тенденция снижения темпов роста энергетических мощностей районов. Лидирующими по росту данного показателя являются Светлогорский, Брагинский и Чечерский районы.

По результатам анализа всех элементов производственного потенциала районов Гомельской области был проведен корреляционно-регрессионный анализ зависимости результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий от показателей их ресурсообеспеченности. Результатом этого стало построение многофакторной ресурсной корреляционно-регрессионной модели и расчета ее важнейших характеристик. В качестве результативного показателя был выбран показатель валовой продукции на единицу земельной площади. После отбора главных факторов было получено следующее уравнение:

$$Y = 0,02X_1 + 22,56X_2 + 569,56X_3 + 0,57X_4 + 5,08X_5 - 258,77,$$

где X1 – фондообеспеченность, р. на 1 га сельскохозяйственных угодий; X2 – обеспеченность трудовыми ресурсами, чел. на 1000 га сельскохозяйственных угодий; X3 – энергообеспеченность, л.с. на 1 га сельскохозяйственных угодий; X4 – материалообеспеченность, р. на 1 га сельскохозяйственных угодий; X5 – бонитет сельскохозяйственных угодий, балл.

В результате, были сделаны выводы, что на производственный потенциал наибольшее воздействие оказывают энергообеспеченность хозяйств (46 %) и материалообеспеченность (22,4 %).

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ И ЗАКРЕПЛЕНИЯ КАДРОВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е.А. Кожевников, С.Е. Астраханцев

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Д.И. Осипов

*Комитет по сельскому хозяйству и продовольствию
Гомельского облисполкома, Республика Беларусь*

Аграрный сектор экономики Республики Беларусь демонстрирует в последние годы положительные тенденции в своем развитии. Этому способствовали специальные государственные программы; аккумулирование финансовых ресурсов во внебюджетных фондах, таких как Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки и местных фондах поддержки сельского хозяйства.

Таким образом, прогресс обусловлен тем вниманием, которое оказывается АПК законодательной и исполнительной властью страны. Достаточно сказать, что разработанная и утвержденная в последнее время «Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 гг.» предусматривает объем финансирования около 70 трлн белорусских рублей. Отличительной особенностью этой программы от аналогичных документов, принимавшихся в аграрном секторе и в период существования Советского Союза, и в период независимого развития государств СНГ, является основной упор на изменение всего уклада жизни белорусского села, который в перспективе должен соответствовать экономическим, социальным и культурным стандартам XXI века.

В этом направлении одним из ключевых элементов является совершенствование профессиональной подготовки и переподготовки кадров для АПК. Надо сказать, что эта сфера деятельности не оказалась выпавшей из поля зрения. В РБ удалось сохранить и даже развить систему высших и средних специальных учебных заведений и в рамках Министерства образования, и Министерства сельского хозяйства и продовольствия. С привлечением соответствующих подразделений комитетов по сельскому хозяйству и продовольствию облисполкомов осуществляется государственное распределение выпускников учебных заведений бюджетной формы и контроль за их закреплением, условиями труда.

Государственная программа возрождения и развития села намечает в этом направлении новые задачи:

1. Оптимизировать структуру и территориальное размещение сельскохозяйственных высших, средних специальных и профессионально-технических учебных учреждений с учетом потребности в специалистах и региональной демографической ситуации.

2. Провести интеграцию профессионально-технических учреждений, лицейских классов общеобразовательных школ, учреждений высшего и среднего специального образования для создания четырехуровневых университетских комплексов.

3. Усовершенствовать учебные программы, ориентируя их на углубленное изучение аграрной экономики, новейших технических средств, технологий производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

4. Укрепить приборно-лабораторную базу высших и средних учебных заведений, включая создание телекоммуникационных сетей, выделив для этого 43,8 млрд рублей.

5. Создать учебно-производственные региональные комплексы, включающие высшие учебные, сельскохозяйственные заведения и базовые сельскохозяйственные организации.

6. Обеспечить субъекты указанных комплексов современной сельскохозяйственной техникой и создать на этой основе региональные полигоны высоких технологий в аграрном производстве для обучения студентов, а также переподготовки руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций.

7. Образовать хозрасчетные консультационные центры на базе райсельхозпредприятий с привлечением в них лучших специалистов, владеющих современными знаниями по управлению сельскохозяйственным производством и организации технологических процессов, с общим объемом финансирования 4,3 млрд рублей.

8. Повысить закрепляемость специалистов на селе посредством обеспечения им надлежащих жилищно-бытовых и других условий, предусмотренных соответствующими указами Президента Республики Беларусь и постановлениями Совета Министров Республики Беларусь.

По нашему мнению, для развития системы подготовки и переподготовки кадров в аграрном секторе Беларуси необходимо решение следующих проблем.

В аграрных предприятиях, особенно экономически слабых, наблюдается высокая текучесть кадров среди специалистов и руководителей, даже в условиях законодательного регулирования закрепления выпускников учебных заведений. Основной причиной этого является низкая оплата труда данных категорий работников. Для решения указанной проблемы необходимо создать условия для резкого роста оплаты труда специалистов и руководителей предприятий аграрного сектора. Это соответствует и задачам Государственной программы, установившей перспективный уровень среднемесячной заработной платы работников, занятых в сельскохозяйственном производстве, эквивалентный 320–360 долларам США.

Выпускники учебных заведения аграрного профиля нередко идут в другие сферы экономики, а в наихудших вариантах пополняют ряды безработных. Эта ситуация наблюдается и в целом по рынку труда. Так, например, в 2003 году рост невостребованных трудовых ресурсов составил около 37 тыс. человек. Однако, по мнению специалистов, цифры гораздо выше. Государственные вузы в прошлом году окончили более 43 тыс. молодых людей, что в сравнении с 2002 г. на 2204 чел. больше, из них направление на работу получили всего 18783 чел. Решение указанной проблемы реализуется в рамках Государственной программы занятости населения Республики

Беларусь, на которую выделено более 109 млрд белорусских рублей. Эти средства будут направлены, в первую очередь, в регионы с высоким уровнем безработицы – на переобучение, содействие в организации индивидуального предпринимательства и т. д. Министерство образования, в свою очередь, утвердило единые для всех вузов правила приема. С учетом перспективной потребности республики в специалистах с высшим образованием и рационального использования бюджетных средств Министерством образования совместно с Министерствами экономики и финансов, а также статистики и анализа были определены контрольные цифры приема абитуриентов. По нашему мнению, необходимы дополнительные меры поддержки выпускников сельских школ при поступлении в учебные заведения на специальности аграрного профиля.

В развитие предложений Государственной программы по возрождению села мы предлагаем ускорить образование и активизировать деятельность хозрасчетных консультационных центров на базе не только райсельхозпродов, но и при аграрных вузах и специализированных кафедрах университетов системы Министерства образования РБ. Эти центры должны стать информационно-методическими и инновационными структурами, способствующими продвижению и внедрению новой техники, технологии, методов организации производства, труда и управления на предприятиях аграрной сферы экономики.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВАХ ГРАЖДАН КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

М.И. Лисовский

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Анализ деятельности Гомельского областного союза потребительских обществ и личных подсобных хозяйств (ЛПХ) сельского населения Гомельской области даёт ясную картину того, что нормальное функционирование предприятий системы потребительской кооперации во многом обусловлено уровнем развития личных подсобных хозяйств сельского населения. Эффективность функционирования личных подсобных хозяйств населения, прежде всего, связана с наличием в отдельной семье ресурсов труда и уровнем сервисного обслуживания, позволяющим экономить труд домашних хозяйств. Для всех областей республики неизменно одно: увеличение размеров и объёмов производимой сельхозпродукции личным сектором сельского хозяйства требует снижения затрат труда на выполнение технологических процессов, экономии их посредством оказания производственных услуг сельскохозяйственными предприятиями и предприятиями системы потребительской кооперации, через использование новых организационных форм ведения производства. Повышение производительности труда является актуальной проблемой, от решения которой зависят темпы расширенного воспроизводства и удовлетворение потребностей в продукции.

В ряде отраслей растениеводства, таких как картофелеводство, овощеводство, выращивание однолетних и многолетних трав, возможно использование средств производства сельскохозяйственных предприятий, при этом обеспечивается механизация трудоёмких процессов. Для них, в сравнении с нетоварными отраслями, харак-

терны повышенные размеры производства, которые позволяют применять крупногабаритную технику. В других отраслях механизация производственных процессов может быть обеспечена за счет использования мини-средств производства: мини-тракторов, мотоблоков и тому подобных орудий труда. В зоне исследования имеется множество населенных пунктов, в которых размещение участков под одной из наиболее трудоёмких культур – картофелем позволяет использовать тракторы. Посадки картофеля расположены, как правило, за линией домов или за пределами сёл и деревень. Такое размещение посадок картофеля позволяет не только механизировать технологические процессы, но и проводить их с наименьшими затратами труда. Полное выведение посадок картофеля за пределы населенных пунктов в полевые севообороты или вне их может дать ещё больший эффект.

Исследования показали, что концентрация посевов картофеля обеспечит более производительное использование техники и экономию труда, позволит механизировать практически все технологические операции по выращиванию этой сельскохозяйственной культуры. При этом каждая семья будет иметь возможность использовать свой посадочный материал, минеральные и органические удобрения в планируемых дозах. Предприятия потребительской кооперации, в свою очередь, должны способствовать приобретению ЛПХ населения новых наиболее урожайных сортов картофеля путем заключения договоров с семхозами республики.

В республике налажен выпуск малогабаритной техники для нужд ЛПХ населения. Для обеспечения всех ЛПХ населения такой техникой необходимо создать специальные прокатные пункты при сельскохозяйственных предприятиях или при предприятиях потребительской кооперации. Это связано с высокими затратами на приобретение её отдельной семьёй, более эффективным использованием этих средств механизации при концентрации в условиях общественных хозяйств. Следует отметить, что предприятия системы потребительской кооперации могут оказывать данную услугу личным подсобным хозяйствам при условии заключения договоров контрактации на закупку картофеля и плодоовощной продукции, что будет способствовать наращиванию объема заготовительного оборота. При этом постоянным сдатчикам можно делать скидки на пользование средствами механизации.

Учитывая накопленный положительный опыт, считаем, что основную часть малогабаритной техники следует сосредоточить в предприятиях потребительской кооперации. На их базе можно предложить создание прокатных пунктов. Такая мера вызывается рядом социально-экономических причин. При этом в целях упорядочения работы техники следует закреплять за механизаторами определенные приусадебные хозяйства и обрабатывать землю за установленную плату. По нашим расчетам, нижней границей её должна быть себестоимость 1 часа использования техники. В случае аренды малогабаритной техники из предлагаемой платы следует вычесть денежную оценку труда механизатора. В дальнейшем, по мере улучшения социально-экономических условий, необходимо перейти от аренды малогабаритных средств механизации к оказанию комплекса производственных услуг предприятиями потребительской кооперации. Этим будет обеспечиваться качественное, высокопроизводительное выполнение сельскохозяйственных работ в ЛПХ населения профессиональными специалистами. В современный период такое решение приемлемо для категорий населения старше 55 лет.

Наиболее остро проблема снижения трудоёмкости производства стоит в личном животноводстве, где основные работы выполняются вручную. Однако и здесь при существующей системе содержания скота в надворных постройках, низкой концентрации животных часть технологических процессов поддаётся механизации. Прежде

всего, это доение коров в молочном животноводстве. В настоящее время эта работа выполняется в большинстве личных хозяйств вручную. Поэтому давно назрела необходимость полного перехода к дойке коров в ЛПХ доильными аппаратами. При современных методах содержания скота в надворных постройках, характерной особенностью которых является низкая концентрация животных, сложно механизировать другие технологические процессы. Поэтому, если пока невозможно повсеместно изменить методы содержания скота, то необходимо применить новые формы организации труда. Такой опыт существует в Венгрии, Болгарии, Беларуси. Экономическая целесообразность создания таких звеньев диктуется преимуществами концентрации и разделения труда на этих трудоёмких процессах, позволяющих снизить затраты времени на их выполнение.

Отмеченное выше обстоятельство по снижению затрат живого труда в ЛПХ и увеличению свободного времени населения, занятого в личном секторе, через повышение уровня механизации технологических процессов, внедрение новых организационных форм ведения отраслей личных хозяйств, в первую очередь через кооперирование, получают большую значимость в связи с исчерпаемостью ресурсов труда села для сельского хозяйства, старением деревни.

ОБОСНОВАНИЕ ЦЕН НА ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ СИСТЕМАМИ

В.П. Павлик

*Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»
г. Киев, Украина*

В определении экономической эффективности производственной деятельности производственно-хозяйственных систем одним из определяющих считается обоснование цен на технические средства, основные и оборотные фонды, поскольку при их использовании осуществляется производство продукции.

Научные исследования относительно ценообразования на продукцию агропромышленного производства ведутся в следующих направлениях: установление общих экономических показателей сельскохозяйственных предприятий, отражающих экономическое состояние развития страны; определение эффективности производства сельскохозяйственной продукции в отдельных производственно-хозяйственных формированиях; обоснование показателей агропромышленных товаропроизводителей, с помощью которых улучшается экономическое состояние государства в целом.

Среди научных работ следует выделить исследования, посвященные обоснованию себестоимости агропромышленной продукции, определению нормативов затрат на ее производство, технико-экономической оценке технических средств, которые применяются в сельскохозяйственных предприятиях.

Общие методические положения ценообразования на произведенную продукцию состоят в следующем.

В величине, отражающей цену на произведенную продукцию, устанавливается определенное соотношение между необходимыми производственными затратами, соответствующим отчислением на заработную плату и обусловленную трудом прибылью.

Производственная деятельность каждого предприятия основывается на выполнении запланированного объема работ по обеспечению материально-технических

средств относительно изготовления и реализации продукции, пользующейся спросом. От продолжительности привлечения материально-технических средств, а также эффективности их использования зависит величина прибыли.

В процессе восстановления, расширения производства, увеличения объемов изготовленной продукции важное значение имеет распределение величины полученной прибыли в определенном размере. Стимулированию труда персонала предприятия, повышению его производительности путем увеличения заработной платы за качество и прирост продукции отводится первоочередное значение в этом процессе.

Среди факторов ценообразования на произведенную продукцию следует выделить: наличие энергетических, материальных ресурсов; внедрение прогрессивных технологий, степень использования трудовых затрат; соотношение накопленных денежных средств в темпах восстановления предприятия; уровень производственных затрат; потребность, спрос на изготовленную продукцию; эффект продукции от ее производства и эксплуатации.

Сложность процесса ценообразования на продукцию обусловливается необходимостью учитывать большое количество факторов, изменяющихся во времени. Использование при производстве сельскохозяйственной продукции материально-технических ресурсов по повышенным ценам приводит к увеличению ее себестоимости и цены изготовленного товара. Периоды экономического развития страны характеризуются установленными уровнями закупочных и оптовых цен на произведенную товарную продукцию в общественном секторе экономики и розничных цен торговли, рынка.

Регулирование цен осуществляется государственными органами с целью эффективного использования материально-технических ресурсов, пополнения бюджета страны за счет денежных средств, полученных от производителей товарной продукции, населения, сельскохозяйственных предприятий, которые используют эту продукцию для удовлетворения собственных потребностей. Государство стремится к накоплению средств в бюджете для дальнейшего их распределения с целью повышения жизненного уровня населения, улучшения экономического состояния предприятий, поэтому с помощью установленных им цен на товарную продукцию поддерживается ее необходимый объем реализации.

Для содействия расширения производства, получения качественной сельскохозяйственной продукции хозяйствам и предприятиям выделяются дотации, устанавливаются надбавки к ценам на товары, привлекаются в производство высококвалифицированные специалисты, которые внедряют накопленный научно-технический опыт. Предприятие должно эффективно использовать основные фонды и оборотные средства, полученную от их использования прибыль.

Для воспроизводства средств производства предоставляются денежные средства в определенном размере, которые определяют дальнейшее экономическое развитие предприятий.

Представляется целесообразным осуществить анализ применения технических средств в агропромышленном производстве с целью повышения эффективности производственной деятельности агропромышленных товаропроизводителей путем согласования цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию.

С этой целью необходимо определить способ достижения согласования цены на технические средства между товаропроизводителями в агропромышленном производстве; разработать метод целенаправленных затрат; предложить экономические модели товаропроизводителей; обосновать модель адаптации товаропроизводителей агропромышленного производства в условиях рынка сельскохозяйственной продукции; обосновать объемы производства и эффективного использования технических средств в аг-

ропромышленном производстве; обосновать научные положения повышения эффективности материально-технических ресурсов.

Полученные результаты исследования в виде обобщения методических положений относительно направлений в развитии теоретических аспектов ценообразования на технические средства и научное обоснование величины прибыли в зависимости от производства и реализации сельскохозяйственной продукции позволяет сориентировать сельскохозяйственные и промышленные предприятия на получение технологической экономической эффективности при соответствующих условиях ведения агропромышленного производства.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РОЛИ ОТРАСЛЕЙ АПК В РЕШЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ

Н.В. Панцуля

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Продовольственная проблема очень многопланова. Она одновременно и природная и социально-экономическая, отражается едва ли не на всех сторонах жизни общества и представляет собой очень большую угрозу для любого государства. Естественно, что в научный и практический обиход уже давно вошло понятие о продовольственной безопасности. Данной проблеме посвящено большое количество научных трудов как отечественных, так и зарубежных авторов.

Главную цель продовольственной безопасности, согласно общему мнению ученых, следует понимать как возможность государства и способность сельскохозяйственных предприятий, поставщиков, сферы переработки и сбыта обеспечить необходимое и достаточное производство продукции требуемого качества и ассортимента и сбалансированность потребительского рынка по спросу и предложению продуктами отечественного производства.

Этот подход отражен и в Концепции национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь (постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 марта 2004 г. № 252). В ней отмечено, что «для Республики Беларусь продовольственная безопасность является не только условием сохранения суверенитета и независимости государства, но и фактором поддержания конъюнктуры национального и региональных продуктовых рынков, обеспечивающих достаточный уровень сбалансированного питания населения и эффективного развития внешнеторговых продовольственных и сырьевых связей, усиление экспортной ориентации агропромышленного комплекса». Данная тема затронута и в Программе возрождения и развития села на 2005–2010 гг. В ней указано, что «на основе реализации Программы ... предстоит создать устойчивую аграрную экономику страны, гарантирующую национальную продовольственную безопасность ...» и основные ее направления включают:

- мероприятия по развитию социальной сферы села;
- мероприятия по развитию производственной сферы агропромышленного комплекса.

Формирование и развитие продовольственного рынка, отвечающего Концепции продовольственной безопасности, должно идти по следующим направлениям: развитие собственного производства сырья и продовольствия; углубление переработки сельскохозяйственной продукции и развитие пищевой промышленности; совершен-

ствование системы сбыта продукции и организации торговли продовольственными товарами, то есть всех сфер агропромышленного комплекса.

Ильина З.М., Мясникович Г.М., Никитенко П.Т. и другие авторы сформулировали следующие критерии для оценки национальной продовольственной безопасности.

– Уровень физической и экономической доступности продовольствия различным категориям населения.

– Степень удовлетворения физиологических потребностей в компонентах и энергетическом содержании пищевого рациона.

– Соответствие ограничениям по содержанию в продуктах вредных для здоровья веществ.

– Степень зависимости продовольственного снабжения страны и ресурсного обеспечения агропромышленного комплекса от импортных поставок.

– Размеры стратегических и оперативных продовольственных запасов в соответствии с нормативными потребностями.

Авторы выделили перечисленные критерии, исследуя проблему продовольственной безопасности в динамике с учетом классификации по уровню потребления важнейших продуктов питания. Все критерии они относят к агропромышленному комплексу в целом с учетом направленности и уровня развития его отраслей.

В современном экономическом словаре понятие «критерий» трактуется как «показатель, признак, на основании которого формируется оценка качества экономического объекта, процесса, мерило такой оценки». В связи с этим определением, выделенные критерии, могут быть использованы не только для оценки продовольственной безопасности, но и для оценки роли различных отраслей АПК в решении продовольственной проблемы.

Перечисленные критерии, которые можно использовать для оценки роли различных отраслей АПК в решении продовольственной проблемы, по нашему мнению, не являются исчерпывающими. Это утверждение основывается на том, что результаты осуществления продовольственной безопасности включают в себя еще несколько важных моментов: например, развитие смежных производств, использующих сельскохозяйственное сырье; поддержание занятости и создание рабочих мест; рост доходов населения; снижение заболеваемости и повышение трудоспособности населения и некоторых других. Поэтому, для полноты оценки, перечисленные критерии необходимо дополнить следующими:

– возможность создания экспортных резервов;

– степень влияния на развитие смежных отраслей, использующих сельскохозяйственное сырье;

– степень влияния на состояние окружающей среды;

– степень влияния на уровень общественного благосостояния.

В свою очередь, два из перечисленных критериев в своем составе имеют по два направления. Например, создание экспортных резервов может осуществляться по двум направлениям:

1. Импортзамещение продовольственных товаров за счет производства их из местного сырья, а также за счет использования альтернативных источников сырья.

2. Производство продукции, ориентированной на экспорт для создания резерва валютных ресурсов, необходимых для импорта недостающего продовольствия и сырья.

Степень влияния на состояние окружающей среды стоит рассматривать по следующим направлениям. Во-первых, максимальное исключение отходов при производстве продуктов, т. к. в настоящее время практически повсеместное использование

традиционных, иногда устаревших технологий, приводит к накоплению большой массы малоиспользуемых отходов от переработки различного биосырья. Во-вторых, производство товаров, способных минимизировать вредное воздействие на окружающую среду. Предлагаемый перечень критериев позволит также выделить приоритеты как в развитии отраслей АПК, так и в производстве определенных видов сельскохозяйственной продукции.

РАЗРАБОТКА И ОБОСНОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ АВТОМОБИЛЬНОГО ПАРКА АПК

Н.Н. Пилипук

Учреждение образования «Белорусский национальный технический университет», г. Минск

Исследованиями установлено, что одним из главных путей снижения транспортных затрат является рациональное использование сельскохозяйственного транспорта и прежде всего, оптимальное для заданных естественно-производственных условий комплектование транспортного парка по его структуре и типу. Однако нельзя оптимизировать структуру парка без детального рассмотрения уборочно-транспортных процессов в периоды напряженных транспортных работ.

Наиболее напряженными периодами транспортных работ, по нашим исследованиям, является время вывозки торфокрошки и органики, уборки зерновых и кормовых культур. Обоснование транспортно-технологических схем основывается на соблюдении условия:

$$T_1 \cdot W_1 \cdot n_1 = T_2 \cdot W_2 \cdot n_2 = T_3 \cdot W_3 \cdot n_3,$$

где T_1, T_2, T_3 – время работы погрузочных средств, транспорта и разгрузочных устройств; W_1, W_2, W_3 – соответственно их производительность; n_1, n_2, n_3 – количество этих средств.

На основании принятых транспортно-технологических схем перевозки сельскохозяйственных грузов, рассчитано время погрузочно-разгрузочных работ ($t_{пр}$), себестоимость перевозок (S_i), и определены техническая скорость (V_t), время в наряде (T_n), коэффициенты использования грузоподъемности (γ) пробега (β) для расчета оптимальной структуры парка. Для сравнения себестоимости перевозки однородных грузов на разных автотранспортных средствах нами произведен расчет себестоимости перевозки 1 т груза 1-го класса по 2-й группе дорог на 13 модификациях транспортных средств при расстояниях перевозки от 1 до 50 км, который может быть использован в практической работе при планировании перевозок.

При составлении математической модели задачи определения оптимального состава транспортного парка исходим из следующих положений:

– Оптимизацию транспортного парка нужно производить в течение нескольких лет с учетом наличия машин в хозяйствах АПК, сроков их амортизации, загрузки различных типов машин в течение года и масштабов их серийного производства.

– Уборочно-транспортно-заготовительные работы должны выполняться в установленные агротехнические сроки с учетом широкого маневрирования провозными возможностями транспортных предприятий АПК.

Для построения уравнения критерия оптимальности вводим следующие обозначения:

$R = \{r\}, r = 1, 2 \dots R$ – совокупность моделей грузовых автомобилей;

$T = \{t\}, t = 1, 2 \dots T$ – совокупность периодов времени выполнения работ;

$K = \{k\}, k = 1, 2 \dots K$ – совокупность АПК области участвующих в расчетах;

$J = \{j\}, j = 1, 2 \dots J$ – совокупность всех видов работ;

D_j^t – число рабочих дней на j -м виде работ в t -м периоде времени;

W_{jr}^{kt} – сменная производительность r -й модели подвижного состава в k -м АПК в t -м периоде времени на j -м виде работ;

B_j^{kt} – объем перевозок на j -м виде работ, k -го АПК в t -м периоде времени;

X_{jr}^{kt} – количество r -й модели автомобилей на j -м виде работ в t -м периоде времени;

S_{jr} – себестоимость перевозок 1 т · км на j -м виде работ, r -й модели подвижного состава;

K_r – балансовая стоимость r -й модели подвижного состава;

E_n – нормативный коэффициент окупаемости капитальных вложений;

Z_{jr}^{kt} – коэффициент относительной производительности.

Согласно принятым обозначениям и исходя из условия задачи оптимизации структуры автопарка АПК, целевая функция имеет вид:

$$F = \sum_{j \in J} \sum_{r \in R} \left(W_{jr}^{kt} \cdot D_j^t \cdot S_{jr} + \frac{E_n K_r}{12} \right) X_{jr}^{kt} \xrightarrow{\substack{k \in K \\ t \in T}} \min,$$

$$Z_{jr}^{kt} = \frac{W_{jr}^{kt}}{W_{jr}^{kt} \cdot D_j^t \cdot S_{jr} + \frac{E_n K_r}{12}} \rightarrow \max.$$

Разработанная экономико-математическая модель налагает ряд требований на переменные величины:

– условие удовлетворения потребностей в перевозках каждого вида работ по периодам для каждого АПК:

$$\sum_{j \in J} \sum_{r \in R} W_{jr}^{kt} \cdot D_j^t \cdot X_{jr}^{kt} \geq B_j^{kt} \left(\begin{array}{l} k \in K \\ t \in T \end{array} \right);$$

– условие неотрицательности переменных: $X_{jr}^{kt} \geq 0$.

При решении задачи требуется определить количество автотранспортных средств, необходимых для выполнения заданного объема перевозок в агротехнические сроки при минимальных затратах и максимальной производительности. Эта величина будет результатом оптимального распределения r -й модели автомобилей на j -й работе в t -м периоде времени k -го АПК.

Для расчета объемов перевозок, сроков и расстояний все виды сельскохозяйственных грузов объединены в 13 групп, и расчеты произведены для базисного 2000 г. и перспективного 2010 г.

Все показатели определены на основании планов производства и закупок сельхозпродукции с учетом повторности перевозок. В расчетах участвуют 11 моделей

подвижного состава. Для уменьшения пиковых нагрузок, которые приходится на период вывозки органики и торфокрошки (ноябрь-апрель месяцы) часть внутривозвратных работ по перевозке органики и кормов переключаем на тракторный парк, что составляет 38 % в объеме тракторных работ. Объем транспортных работ на 2010 г. определяем по удельным объемам перевозок на 1 га сельхозугодий. За период времени в расчетах принят месячный срок и расчет автопарка произведен по январю, февралю, августу, сентябрю и декабрю месяцам.

В результате решения задачи общее количество грузовых автомобилей в оптимальной структуре на 2010 г. увеличивается на 36 % по сравнению с фактом 2000 г., повышается средняя грузоподъемность автомобиля на 1 т, увеличивается количество самосвалов в структуре парка.

АГРОГОРОДОК – КАЧЕСТВЕННО НОВЫЙ ТИП СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛКОВ

И.И. Тимошенко

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

В марте месяце этого года принята Государственная программа возрождения и развития села на 2005–2010 гг. В Программе выделены два приоритетных направления. Первый приоритет связан с социально-экономическим развитием сельских территорий, направленных на повышение качества жизни людей в соответствии с мировыми стандартами и при сохранении белорусского колорита, белорусского менталитета. Второй приоритет включает модернизацию производственной базы сельского хозяйства и повышение эффективности агропромышленного комплекса. Главным направлением Программы является создание добротных условий жизни для сельских жителей. В центре Программы не быки и коровы, как было раньше, а человек с его потребностями. Человек – главная производительная сила в обществе. Без людей земля зарастет лесом, кустарником, бьльником.

В сельской местности проживает около 30 процентов населения страны в 24 тысячах населенных пунктов. Социальные условия жизни сельчан отстают от городских. Средняя заработная плата в 2004 г. составила 95 долларов США. А ведь сельские труженики обеспечивают страну продовольствием. Один работающий крестьянин дает семи человекам в городе работу. Основной прирост населения сегодня приходится не на город, а на село. Поэтому остро стоит задача коренного улучшения материального и социального благополучия сельского населения. По всем источникам финансирования за 5 лет в сельское хозяйство будет направлено до 70 триллионов рублей. Намечено обустроить 1500 населенных пунктов, придать им статус агрогородков. В агрогородках должны быть созданы все условия для удобного проживания их жителей. Должны быть дороги с твердым покрытием, устойчивое транспортное сообщение с районным центром, комплекс предприятий социальной сферы, бытового обслуживания, в домах не только холодная вода, но и горячая, газ, телефонная связь.

Утверждена Программа социально-экономического развития и возрождения села и в Гомельской области. Общая сумма расходов на реализацию Программы составит 9,936 трл рублей (в ценах 2005 г.), в том числе на социальную сферу села – 2,86 трл рублей; на развитие агропромышленного комплекса – 7,076 трл рублей. Из

всей суммы бюджетные средства – 4,582 трл рублей, собственные средства и кредитные ресурсы – 5,354 трл рублей.

В области до 2010 г. планируется обустроить 238 агрогородков, построить 8880 домов (квартир). Количество агрогородков в районах следующее: Брагинский район – 8, Буда-Кошелевский – 12, Ветковский – 13, Гомельский – 15, Добрушский – 18, Ельский – 10, Житковичский – 11, Жлобинский – 12, Калинковичский – 18, Кормянский – 3, Лельчицкий – 10, Лоевский – 7, Мозырский – 14, Наровлянский – 5, Октябрьский – 6, Петриковский – 13, Речицкий – 18, Рогачевский – 18, Светлогорский – 13, Хойникский – 5, Чечерский район – 9. Следует заметить, что агрогородков будет меньше, чем сельскохозяйственных организаций. На 1 января 2006 г. в области будет 296 разных сельхозпредприятий, поэтому вокруг агрогородков будут мини-агрогородки и деревушки.

В возрождении села важную производственную и социальную роль имеет улучшение дорожно-транспортной системы на селе. Из-за плохого состояния многих дорог хозяйства несут немалый экономический урон, сужается для сельского населения возможность пользоваться культурно-бытовым потенциалом близлежащих городов. Для решения этой задачи предусматривается строительство дорог с твердым покрытием от районных центров до агрогородков, мини-агрогородков, животноводческих комплексов, ферм, машинных дворов. От агрогородков до деревушек должны быть проселочные дороги, по которым можно было бы проехать в любое время года.

В деревне произошли и происходят глубокие социально-экономические изменения. Возросли материальный достаток, потребности сельских жителей, их социальное самосознание и активность. Среднемесячная заработная плата тружеников села в 2010 г. должна составить 320–360 долларов США. Быстро растут запросы сельских тружеников, ориентирующихся на удобства городской жизни. Поэтому Программа предусматривает дальнейшее развитие социальной сферы села. На 1 января 2005 г. в области имеется 490 фельдшерско-акушерских пунктов, 61 врачебная амбулатория, 22 больницы. Многие лечебные учреждения требуют капитального ремонта, дооснащения необходимым медицинским оборудованием. Ощущается острая потребность во врачебных кадрах.

В области образования и дошкольного воспитания предусмотрено строительство 5 школ на 830 ученических мест, детского сада на 95 мест, в том числе в агрогородках – 3 школ. Особенностью сельских школ является отсутствие параллельных классов, их низкая наполняемость. По средним школам она составляет 12 учеников, по начальным – 11 человек.

На территории области услуги населению оказывают 694 клубных учреждения и 619 библиотек. В 238 агрогородках запланировано: открыть 28 филиалов детских школ искусств, построить 22 объекта нового строительства, реставрировать 5 дворцово-парковых комплексов, выполнить ремонтные работы на 208 объектах. Предусмотрено строительство 59 стадионов, 14 спортивных залов, 270 спортивных площадок.

Основной целью развития бытового обслуживания является сокращение разрыва между городом и селом по уровню обеспеченности бытовыми услугами и достижения утвержденных социальных бытовых стандартов обслуживания населения. Для этого планируется обеспечить функционирование 385 комплексных приемных пунктов. За 5 лет будет улучшена торговля и общественное питание. Программа предусматривает открыть 177 магазинов, 265 магазинов будут отремонтированы и реконструированы. В 1125 населенных пунктах, где отсутствует стационарная торговая сеть, обслуживание населения будут осуществлять

55 автомагазинов. В дополнение к имеющимся 133 объектам общественного питания будут открыты 37 бутербродных, баров, кафетериев, приобретено 11 единиц современного оборудования.

В области из 21 района природный газ подан в 19. Не газифицированы Октябрьский и Лоевский районы. В 2005–2006 гг. эти два района будут газифицированы. Таким образом, за 5 лет будет создан мощный фундамент для возрождения и развития сельского хозяйства.

О ПРЕДМЕТЕ ДОГОВОРА ВОЗМЕЗДНОГО ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПО ТУРИСТИЧЕСКОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ

Е.В. Тозик

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Принятие Закона РБ от 25 ноября 1999 г. № 326-з «О туризме» не привело к единообразному правоприменению при регулировании общественных отношений в сфере оказания туристских услуг. Это связано с тем, что закон и принятые в его развитие другие нормативно-правовые акты не содержат достаточно определенных формулировок понятий, применяемых в туриндустрии, а также не согласуются с другими актами белорусского законодательства и актами международных организаций и сообществ в области туризма. В соответствии со статьей 1 Закона «О туризме» «туристский договор – соглашение между туроператором или (и) турагентом и туристом об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей по купле-продаже туристского продукта». Такое определение туристского договора вызывает возражения. Во-первых, если исходить из этой нормы, то можно сделать вывод, что туристский договор – это трехсторонняя сделка, где сторонами являются туроператор, турагент и турист. С этим согласиться нельзя, очевидно, что турдоговор – это двусторонняя сделка: туроператор (турагент) продает (в силу статьи 1 Закона «О туризме») турпродукт, а турист его приобретает, и нет оснований говорить об одинаковой направленности волеизъявлений у трех лиц (туриста, туроператора и турагента). Договор между туристом и туроператором (турагентом) и договор между туроператором и турагентом – это разные договоры, относящиеся к тому же, с нашей точки зрения, к различным типам. Во-вторых, предложенное Законом «О туризме» определение туристского договора противоречит нормам гл. 39 Гражданского кодекса РБ, относящей подобные договоры к договорам возмездного оказания услуг.

Определение типа договора, опосредующего отношения между туроператором (турагентом) и туристом, связано с определением его предмета. В соответствии с ГК РБ (статья 424) предметом договора купли-продажи является имущество (вещь, товар), а также имущественные права, если иное не вытекает из содержания или характера этих прав; предмет договора возмездного оказания услуг – услуги (п. 1 статьи 733). Предметом туристского договора является турпродукт.

Совершенно очевидно, что турпродукт не вещь. Это следует из предложенной ГК РБ в статьях 130–142 классификации вещей. В соответствии с ч. 4 статьи 424 ГК РБ, предметом купли-продажи могут быть имущественные права. Полагаем, однако, что обращение к продаже прав нецелесообразно и должно применяться только в исключительных случаях, т. к. подобные отношения регулируются нормами об аренде. Таким образом, туристский договор не является договором купли-продажи.

Таким образом, предмет турдоговора это не товар, в смысле положений о купле-продаже, рассматриваемый как любые вещи (ч. 1 статьи 425 ГК РФ); это не имущественное право. Кроме того, при передаче предмета договора купли-продажи обязательства сторон договора купли-продажи прекращаются; передача турпродукта не исчерпывает обязательств субъекта турдеятельности перед туристом.

В то же время, в соответствии со статьей 128 ГК РФ, услуги и работы являются самостоятельными объектами гражданских прав.

Турпродукт не является работой; турдоговор нельзя рассматривать как договор о выполнении работ. Да, договоры о выполнении работ (договоры подряда) и договоры об оказании возмездных услуг близки по юридической природе и содержанию, т. к. имеют своим предметом совершение определенных действий по заданию заказчика (потребителя). Не случайно статья 737 ГК устанавливает, что положения о подряде применяются к договору возмездного оказания услуг. Существенное различие между этими договорами состоит в том, что в подряде конечной целью служит получение определенного материального результата и именно он подлежит принятию и оплате. В договоре возмездного оказания услуг отсутствует материальный результат действия, а значит, оплачивается услуга как таковая (сам процесс ее оказания), либо неотделимый от услуги нематериальный результат. В соответствии со статьей 1 Закона РФ от 29 декабря 1998 г. «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» услуги – деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц на основе договорных отношений между производителем и потребителем услуг, за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых отношений; работы – деятельность, осуществляемая на основе договорных отношений, в процессе которой лицо создает новые вещи из исходного материала (сырья, вещества) или каким-либо способом изменяет свойства существующих вещей. Следовательно, выполнение работ также не является предметом турдоговора.

Статья 733 ГК прямо указывает на договор оказания услуг по туристическому обслуживанию как на разновидность договора возмездного оказания услуг, предметом которого, в силу определения, является *услуга, передаваемая путем совершения определенных действий или осуществления определенной деятельности*. Таким образом:

– предметом договора, заключаемого между туроператором или турагентом и туристом является услуга; это договор возмездного оказания услуг по туристическому обслуживанию и нормы гл. 30 ГК РФ к нему неприменимы;

– предметом договора возмездного оказания услуг по туристическому обслуживанию является нематериальная услуга, т. к. ее оказание не включает, наряду с самой деятельностью, достижение овеществленного результата;

– применение правила диспозитивной нормы статьи 734 ГК РФ, предусматривающей обязанность исполнителя оказать услугу лично не предполагается, т. к. при заключении данных договоров имеет место широко распространенный случай возложения должником (туроператором, турагентом) исполнения обязательства на третье лицо (непосредственного исполнителя услуг – транспортные организации, гостиницы и т. д.) (статья 294 ГК).

На основании вышеизложенного представляется целесообразным внесение соответствующих изменений в Закон РФ «О туризме», определив договор между туристом и субъектом турдеятельности как договор возмездного оказания услуг по туристическому обслуживанию, в силу которого Исполнитель (туроператор) обязуется оказать Заказчику (туристу, турагенту или иному лицу, приобретающему туристиче-

скую услугу для дальнейшей перепродажи туристу) комплексную туристскую услугу, организованную Исполнителем заранее либо по индивидуальному заданию Заказчика, а Заказчик обязуется указанную услугу оплатить.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВА ГРАЖДАН НА ОБРАЩЕНИЕ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ И ОРГАНИЗАЦИЙ

В.Ю. Уткин

*Гомельский областной исполнительный комитет,
Республика Беларусь*

Исторически сложилось, что люди возлагают на государственную власть свои надежды как на гаранта справедливости и защитника их прав и законных интересов. Ни одному современному государству не удалось уйти от решения вопросов, связанных с социальной и правовой защитой граждан. Для нашего государства характерен баланс интересов человека, общества и государства, в том числе и возможность их обеспечения и реализации. Поэтому ориентиром в деятельности государственных органов и должностных лиц должны быть конституционные права и свобода граждан.

В Республике Беларусь право граждан на обращение в государственные органы является важнейшим конституционным правом, которое закреплено в статье 40 Конституции Республики Беларусь. Закон Республики Беларусь «Об обращениях граждан», Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2005 г. № 544 «Об утверждении положения о порядке ведения делопроизводства по обращениям граждан в государственных органах, иных организациях и о мерах по совершенствованию работы с обращениями граждан» определяют механизм реализации данного права.

Обращение гражданина – это живая, не запрограммированная и не приглаженная информация о настроениях и мнениях людей по самым острым проблемам. Эта информация позволяет прогнозировать возникновение проблемных и потенциально кризисных ситуаций и своевременно их решать. Следует отметить, что отношение к органам государственной власти у значительной части населения во многом определяется реагированием должностных лиц на повседневные нужды и заботы людей. Конечным результатом такого взаимодействия является уверенность граждан в существующих институтах власти и возможность беспрепятственной реализации своих конституционных прав.

Праву граждан на обращение корреспондирует обязанность государственных органов, должностных лиц рассмотреть обращение гражданина и дать ответ по существу в определенный законом срок.

Так, только в первом полугодии 2005 года в Гомельский областной исполнительный комитет (далее – облисполком) письменно обратилось 2384 гражданина (за аналогичный период 2004 года поступило 2063 обращения). Лично руководством облисполкома был принят 521 житель области. В целом местными исполнительными и распорядительными органами области было рассмотрено 19256 обращений граждан.

Можно с уверенностью сказать, что рост количества обращений граждан, в первую очередь, свидетельствует о высоком факторе доверия со стороны жителей области к органам исполнительной власти всех уровней. На наш взгляд, это ответная

положительная реакция граждан на те шаги, которые были приняты со стороны исполнительных комитетов всех уровней в отношении защиты законных прав и интересов граждан.

Основные темы обращений граждан

Тема обращения	2005 год	2004 год
Оказание материальной помощи	396	378
Строительство, эксплуатация и ремонт жилищного фонда	115	91
Предоставление жилья в первую очередь	115	64
Индивидуальное строительство	110	81
Водоснабжение	42	22
Вопросы труда	201	115
Социальное обеспечение	125	114

В целях улучшения разъяснения законодательства об обращениях граждан, правильного его использования Гомельским облисполкомом осуществляется ряд мероприятий:

- проводится обучение специалистов и других должностных лиц государственных органов по вопросам, связанным с работой по обращениям граждан, на курсах повышения квалификации;

- ежедневно на областном радио транслируется радиопередача «Горячая линия облисполкома»;

- работа с обращениями граждан неоднократно освещалась в телепередачах «Диалог с властью», «Документ № 1» и «Дела семейные»;

- совместно с Гомельской областной организацией общественного объединения «Белорусское общество знание» организованы и проведены семинары по изучению Декрета Президента Республики Беларусь от 14 января 2005 г. № 2 «О совершенствовании работы с населением» и Закона Республики Беларусь «Об обращениях граждан» в некоторых районах и городах области;

- доведен до руководителей субъектов хозяйствования порядок учета обращений граждан и реагирования на данные обращения и др.

Систематический анализ обращений граждан позволяет своевременно выявлять наиболее острые проблемы и оперативно влиять на сложившуюся ситуацию. Следует отметить, что отношение к органам государственной власти у значительной части населения во многом определяется реагированием должностных лиц на повседневные нужды и заботы людей.

В целях повышения эффективности работы по организации взаимодействия местных органов власти, субъектов хозяйствования, населения, на наш взгляд, необходимо:

- четко соблюдать конституционные и правовые нормы, направленные на защиту законных интересов и прав граждан;

- повышать профессионализм и ответственность государственных служащих и должностных лиц;

- вести мониторинг и проводить регулярные проблемно-социологические опросы граждан для выявления степени их удовлетворенности или неудовлетворенности различными сторонами жизни и деятельности местных органов власти, должностных лиц организаций.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПОДКОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е.И. Чернушевич

*Учреждение образования «Гродненский государственный
аграрный университет», Республика Беларусь*

Производство сахара занимает важное место в экономике многих стран. Примерно треть всего сахара, производимого на земном шаре, получают из сахарной свеклы.

В целом, сахарную свеклу как источник сырья для получения сахара выращивают преимущественно в Европе, Соединенных Штатах и Китае.

В Беларуси, к сожалению, сахарное производство пока не достигло достаточно высокого уровня развития. Сахарная свекла является единственным собственным источником сырья для производства сахара. Целесообразность выращивания данной культуры, несмотря на тот факт, что сахар, произведенный из импортного сырья, является более дешевым, определяется необходимостью достижения продовольственной безопасности республики по сахару. Несмотря на рост в последние годы производства сахара за счет отечественного сырья, основную его долю вырабатывают по-прежнему из импортных ресурсов. В связи с этим существует проблема достижения нижнего предела продовольственной безопасности по сахару из собственных ресурсов, составляющего 60 %.

Многолетние закупки импортного сахара-сырца привели к ухудшению состояния свеклосахарного подкомплекса Беларуси, снижению эффективности производства сахарной свеклы. Однако в последние годы наметилась тенденция расширения площадей посадки сахарной свеклы и роста ее валовых сборов.

Таблица 1

Динамика показателей производства сахарной свеклы в хозяйствах всех категорий Республики Беларусь и сельскохозяйственных предприятиях Гродненской области

Показатели	Годы							
	1990	1995	1997	2000	2001	2002	2003	2004
Площадь посадки сахарной свеклы (тыс. га)								
- в Республике Беларусь	46,0	55,0	47,0	52,0	55,0	53,0	72,0	86,0
- в Гродненской области	14,2	17,1	14,4	15,1	16,2	16,2	23,4	24,0
Валовый сбор (тыс. т)								
- в Республике Беларусь	1479,0	1172,0	1262,0	1474,0	1682,0	1146,0	1920,0	3088,0
- в Гродненской области	515,0	457,0	481,0	514,0	644,0	471,0	728,0	974,0
Урожайность сахарной свеклы, ц/га								
- в Республике Беларусь	321,0	218,0	273,0	292,0	313,0	228,0	275,0	368,0
- в Гродненской области	364,0	269,0	334,0	340,0	399,0	293,0	317,0	403,0

Анализируя динамику производства сахарной свеклы (табл. 1), заметим, что кризис наблюдался в 1995 г. Несмотря на довольно большие площади посадки, валовый сбор по Республике Беларусь составил всего лишь 1172 тыс. т, а по Гродненской области – 457 тыс. т. Таким образом, в этом году урожайность сахарной свеклы была

наиболее низкой (218 ц/га по республике и 269 ц/га по Гродненской области). Максимальный урожай сахарной свеклы в Беларуси был получен в 2004 г. (3088 тыс. т при урожайности 368 ц/га.). В целом можно отметить тенденцию постепенного роста урожайности сахарной свеклы, что говорит о повышении интенсивности развития отрасли.

В республике основные площади посадки сахарной свеклы сосредоточены в Брестской, Гродненской и Минской областях. При этом наиболее высокие урожаи данной культуры получают в Гродненской области, и, в частности, в Гродненском районе.

Для определения взаимосвязи основных показателей производства сахарной свеклы нами была произведена группировка хозяйств Гродненского района по урожайности данной культуры.

Таблица 2

**Группировка хозяйств Гродненского района по урожайности сахарной свеклы
(данные 2004 г.)**

Группы по урожайности, ц/га	Количество хозяйств	Прибыль на 1 га, тыс. р.	Себестоимость 1 т, тыс. р.	Трудоемкость 1 ц, чел-ч.	Рентабельность, %
до 500	7	638,9	56,4	0,51	26,0
от 500 до 600	6	1301,4	49,2	0,31	45,7
свыше 600	2	1774,6	42,3	0,14	68,6

Как свидетельствуют данные таблицы 2, между вышеуказанными показателями установилась следующая зависимость: с ростом урожайности сахарной свеклы увеличивается прибыль с гектара и повышается рентабельность, себестоимость же и трудоемкость продукции снижаются.

Проведенные исследования указывают на то, что свеклосахарное производство может быть очень эффективным, но для этого необходимо:

1. Формирование компактных, экономически обоснованных сырьевых зон.
2. Внедрение передовых технологий, обновление и укрепление материально-технической базы свеклосеющих хозяйств и свеклоперерабатывающих предприятий.
3. Установление взаимовыгодных отношений между предприятиями, занимающимися производством сахарной свеклы, и предприятиями, занимающимися ее переработкой.
4. Регулирование экономических взаимоотношений между свеклосеющими хозяйствами и сахарными заводами с помощью системы рычагов, включая цены, налоги, кредиты и т. п.

В связи со стратегическим значением конечного продукта свеклосахарного подкомплекса для экономической безопасности страны необходимо уделять большое внимание повышению эффективности свеклосахарного производства. При этом, безусловно, ориентация должна быть как на снижение издержек на стадии производственного процесса, так и на постоянное повышение качества продукции.

ОСОБЕННОСТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ АПК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.Ф. Мирончик

Государственное учреждение высшего профессионального образования «Белорусско-Российский университет», г. Могилев, Республика Беларусь

К.С. Колбун

Учреждение образования «Городокский государственный аграрно-технический колледж», Республика Беларусь

На современном этапе приоритетным направлением рыночного реформирования экономики Белоруссии является придание экономической системе государства инновационного характера. Это, в частности, характерно и для агропромышленного комплекса. Несмотря на определенные трудности, на сельскохозяйственных предприятиях внедряются новые виды техники и оборудования, перерабатывающими предприятиями осваивается широкий ассортимент выпускаемой продукции, многие хозяйства превратились в современные агрофирмы.

Реорганизация структуры АПК является вынужденной мерой, так как за последние десять лет общий уровень производственного потенциала аграрного комплекса сократился примерно на 50 %. Изношенность технических средств превысила 70 %, более чем на треть уменьшилась численность работников сельского хозяйства. По-прежнему действующие закупочные цены не покрывают среднеотраслевых издержек по продукции животноводства.

Для преодоления кризисной ситуации необходимо реализовать комплекс организационно-экономических мероприятий, среди которых важнейшими являются:

- углубление специализации производства;
- концентрация средств на приоритетных направлениях хозяйствования;
- переход на ресурсосберегающие и программно-целевые методы хозяйствования;
- кооперация и интеграция средств производства и капитала взаимосвязанных структур АПК;
- эффективное использование внутренних ресурсов и резервов;
- совершенствование системы оплаты труда;
- рост объемов производства и производимой продукции;
- повышение ее конкурентоспособности.

Эти мероприятия предполагается решить в рамках комплексной Программы совершенствования агропромышленного комплекса на 2001–2005 гг., прошедшей широкую экспертизу на всех уровнях хозяйственного и государственного управления и принятой к реализации по реорганизации агропромышленного комплекса.

«Вертикальная интеграция» (производство-переработка-реализация) в одной юридической структуре не нова. Обычно такие структуры возникают естественным путем, по мере появления потребности у хозяйствующих субъектов. Подобные объединения, ориентирующиеся на завершающий технологический цикл, целесообразно создавать при производстве молока, мяса, зерна и картофеля. В основе интеграции лежит единство экономических целей при высокой заинтересованности в совместном производстве, справедливом распределении конечного результата.

С учетом того, что характер реформирования структуры АПК определяет необходимость стимулирования инновационной деятельности субъектов предпринима-

тельства, то наиболее целесообразным вариантом государственной политики в этом отношении может быть создание комплексной структуры под эгидой отраслевого министерства. Интересен в этом смысле опыт реформирования АПК в Украине, где оптимальное организационное оформление трансфертной технологии обеспечивается в случае создания технопарков, представляющих собой комплексы, которые образуются на базе ведущих технических вузов и включают научно-технические подразделения больших промышленных предприятий (объединений), мелкие фирмы, разные научно-исследовательские центры, компании по предоставлению консультативных и других специализированных услуг. В рамках парка функционируют юридически и экономически самостоятельные наукоемкие фирмы, а роль координационного центра парка состоит в их всестороннем обслуживании. Через администрацию парка фирмы могут подключаться к разным источникам финансовой поддержки, в том числе, к региональным и государственным целевым программам. Кроме того, технопарки имеют значительные налоговые льготы.

Ясно, что эффективное проведение этой программы невозможно без помощи государства. Удельный вес этих расходов в расходной части консолидированного бюджета за последние годы поддерживается на относительно стабильном уровне.

Перерабатывающая отрасль сельскохозяйственного производства республики на сегодняшний день обеспечивает стабильный прирост объемов производства и постоянное обновление как технико-технологической базы, так и ассортимента продукции. Однако хронический дефицит у предприятий инвестиционных ресурсов для внедрения инноваций заставляет предприятия искать нетрадиционные формы финансирования. На наш взгляд, формирование инновационной модели развития отечественной пищевой промышленности должно предполагать широкое использование возможностей трансфертной технологии, цель которой заключается в максимальном сближении науки и производства, освоении рынка наукоемкой продукции.

Одна из серьезных проблем сельскохозяйственного производства, как и всей экономики, – резкое снижение объема инвестиций, так как низкая рентабельность отраслей АПК делает его отрасли неперспективными для капитальных вложений. Снижение инвестиционной активности ведет к физическому и моральному старению основных фондов, износ которых по отдельным отраслям АПК, как было указано выше, составляет от 50 до 70 %. Пищевая промышленность является многоотраслевой структурой. Проблемы развития ее отраслей наглядно просматриваются при анализе объемов инвестирования в них.

Одним из вариантов улучшения финансирования сельского хозяйства может стать возрождение в широком плане сельской кредитной кооперации. Кооперативы могут объединять собственные средства, свободные средства сельского населения, а так же жителей малых городов. Но здесь на первых порах со стороны государства должна быть оказана конкретная помощь в виде льготных банковских кредитов.

Инвестиции в пищевую промышленность, как и в сельское хозяйство, – стратегическое направление для цивилизованного вхождения в рынок. Получение прибыли перерабатывающими предприятиями и торговлей, несмотря на трудности переходного периода, обострило проблему эквивалентности обмена между сельхозпроизводителями, перерабатывающими предприятиями и торговлей.

Развитие интеграционных процессов в АПК объективно обусловлено необходимостью обеспечения технического, технологического, организационно-управленческого и экономического единства, непрерывности взаимосвязанных этапов производства, заготовки, транспортировки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ НА СЕЛЕ КАК ОСНОВА ЕГО ВОЗРОЖДЕНИЯ

Л.Ю. Герасимович, Л.Е. Назаренко

*Учреждение образования «Гродненский государственный
аграрный университет», Республика Беларусь*

Переход Республики Беларусь к социально-ориентированной рыночной экономике тесно связан с акцентированием внимания государства к агропромышленной сфере. Это неслучайно, так как именно здесь создаются базовые продукты жизнеобеспечения населения, позволяющие выживать в жестких условиях рыночной конкуренции.

Белорусское село – это 24 тысячи населенных пунктов, свыше 1,3 тысячи сельских советов, 2,1 тысячи сельскохозяйственных организаций, в которых работает более 450 тысяч человек, т. е. 11 % от общего числа занятых в экономике страны. От того, как будут жить и работать эти люди зависит продовольственная, а значит и национальная безопасность государства.

Сегодня является спорным вопрос о мотивации населения аграрного сектора к сельскохозяйственному труду как неотъемлемом условии успешного хозяйствования на земле. Для решения этой проблемы в широкомасштабной государственной программе возрождения села на 2005–2010 гг. заложена система социальных стандартов.

Социальный стандарт – это необходимый перечень государственных гарантий социальной защиты, выражаемый в нормах и нормативах денежных выплат, бесплатных общедоступных услуг и социальных пособий. К их числу относятся стандарты в оплате труда, пенсионного обеспечения, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального хозяйства. Всего разработано 44 таких стандарта. В том числе: в области жилищно-коммунального хозяйства – 13, образования – 10, культуры – 1, связи – 4, транспорта – 6, социального обслуживания – 1, здравоохранения – 4, физической культуры и спорта – 1. Проводниками социальных стандартов на селе становятся агрогородки – центры социального и производственного обслуживания, которые формируются на базе центральных усадеб сельскохозяйственных производственных кооперативов. Всего к 2010 г. по республике планируется ввести в строй 1481 таких агрогородка, которые приблизят жизнь сельского жителя по условиям его комфортности к жизни горожанина. В Гродненской области к 2010 г. запланировано ввести в эксплуатацию 239 агрогородков, строительство которых активно ведется в деревнях Вертелишки, Индура, Коптевка, Озеры, Обухово Гродненского района, деревне Новоселки Новогрудского района и др. Первый в республике, отвечающий всем требованиям социальных стандартов городок, будет введен в строй в июле 2005 г. в деревне Гнезно Волковысского района. Создание подобных центров задача отнюдь непростая, ведь агропромышленный сектор сегодня – это не только крупное товарное производство, но и другие формы предпринимательской деятельности.

Жизнь подтверждает целесообразность развития крупного товарного сельскохозяйственного производства. Одновременно сегодня это и направление решения вывода села на социальные стандарты, независимо от формы хозяйствования.

Как «впишутся» люди, работающие в таких хозяйствах в систему социальных стандартов, смогут ли пользоваться ими также как работники крупных СПК?

В прошлом неуклонный рост индивидуального предпринимательства на селе был тесно связан с отражением в общественном сознании сельского населения кризиса в аграрной сфере второй половины 90-х гг. XX века. Согласно проведенному нами социологическому опросу сельского населения Гродненской и Брестской об-

ластей в 2002 году, на вопрос «С кем вы связываете улучшение условий своей жизни?» 36,9 % опрошенных ответили, что уже не полагаются ни на государство, ни на политиков, а надеются только на себя. Значительно меньшее число респондентов – 12,1 % связывали свои надежды на будущее с правительством. Возможностями реализации своих прав и свобод были удовлетворены только 13 % опрошенных, а не-удовлетворенность высказывали 40,8 %. Кроме того, 43 % респондентов вообще затруднялись что-либо сказать о своих правах и свободах.

Поворот государства к признанию необходимости возрождения села постепенно формирует новое отношение сельских жителей к роли государственных структур в улучшении их жизни. Повторение опроса в 2004 году показало, что 71,8 % опрошенных связывают свои надежды на улучшение жизни с государственной поддержкой села, 53,6 % убеждены, что уже сегодня положение в их СПК стабилизируется, 28,3 % респондентов сказали, что почувствовали изменения, происходящие в благоустройстве села, в улучшении условий труда и отдыха людей. Это, безусловно, положительные сдвиги в общественном восприятии решения аграрных проблем. По существу, теперь государству необходимо отработать (и этот процесс уже начался) новый механизм хозяйствования в деревне, рамки которого не ограничиваются крупными СПК, а дополняются другими формами хозяйствования (фермерство, ЛПХ, другие виды коллективного и индивидуального предпринимательства). Их распространение пока невелико. Так, например, в Гродненской области организовано и работает 321 фермерское хозяйство. Площади земель, предоставляемых таким хозяйствам, постоянно увеличиваются: в 1990 г. – 4,7 тыс. га, в 1995 г. – 6,5 тыс. га, в 2000 г. – 13,6 тыс. га, в 2003 г. – 28,3 тыс. га. Средний размер типичных фермерских хозяйств по области составляет 34 га земли.

Поэтому задача государства состоит в том, чтобы вовлечь их в агропромышленное производство в полном объеме, дать возможность развиваться с максимальной отдачей. В связи с этим возникла необходимость создания агрогородков, через которые обеспечиваются возможности реализации социальных стандартов, в равной степени отвечающие потребностям как работников СПК, так и работающих в других более мелких формах хозяйствования.

СЕКЦИЯ V. ЭКОНОМИКА, ФИНАНСЫ И СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ

ПРОБЛЕМЫ ЛИТЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА И НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.В. Иноземцева, С.Е. Астраханцев

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Значение литейного производства для народного хозяйства и, в первую очередь, для машиностроения имеет большое значение. Литейное производство – основная заготовительная база, определяющая возможности дальнейшего развития отраслей машиностроения. Например, в России в среднем на долю литых деталей приходится 50–70 % массы и 20 % стоимости машин [1]. Производство отливок по отраслям составляет: автомобильная и транспортная – 34 %; строительное и дорожное машиностроение – 11 %; тяжелое и энергетическое машиностроение – 16 %; электротехническое, химическое машиностроение и легкая промышленность – 8 %; станкостроительное и инструментальное машиностроение – 6 %; металлургия – 17 %; другие отрасли – 8 %.

Рост объемов литейного производства в Республике Беларусь за 2004 г., по данным Министерства статистики и анализа РБ достиг 121 % по сравнению с показателями прошлого года. В таблице представлены данные, характеризующие рост объемов производства на ведущих машиностроительных предприятиях РБ [2, с. 6–8].

Рост объемов производства на ведущих машиностроительных предприятиях РБ

Наименование завода	Объем производства, млрд р.		Прирост, %
	2003	2004	
Могилевский металлургический	86,4	102,6	15,8
Брестский машиностроительный	5,3	6,7	20,6
Борисовский завод «Автогидроусилитель»	57	80,7	29,3
Сморгонский агрегатный	10,14	13,4	24,3
Могилевтрансмаш	33,2	36,4	8,7
Брестский электромеханический	4,1	6	31,8

Особенно впечатляющими оказались показатели белорусской торговли с Россией в 2004 г. В этот период товарооборот с Россией превысил уровень 2003 г. на 41,1 %. Такой рост, по мнению специалистов, объясняется импортом более дешевых российских ресурсов, их переработкой и затем экспортом товаров в Россию и далее зарубежье.

При наличии существенных успехов, машиностроение и металлообработка испытывает ряд организационно-технических и финансово-экономических проблем. На 1 февраля 2005 г. запасы готовой продукции на предприятиях машиностроения и

металлообработки в текущих ценах составили 879,4 млрд р. против 679,8 млрд р. Удельный вес в запасах готовой продукции республики продукция машиностроения и металлообработки занимает 41 %, что составляет самый большой показатель в промышленности.

Рентабельность реализованной предприятиями продукции в 2004 г. составила 11,4 %, что на 1,9 % больше, чем в 2003 г. рентабельность продаж увеличилась на 1,5 % – с 6,8 до 8,3 %.

На машиностроительных предприятиях сумма чистого убытка составила 54 млрд р., доля убыточных предприятий с марта по декабрь 2004 г. хоть и снизилась, но все равно составляет 18,8 %.

На сегодняшний день в области литейного производства Республики Беларусь не решены такие проблемы как:

- экология;
- высокая энергоемкость;
- низкая загруженность литейных цехов (около 30 %);
- подготовка и использование кадров;
- износ основных фондов производства и т. д.

На белорусских машиностроительных предприятиях отмечается высокий физический и моральный износ основных фондов, составляющих более 70 %. Технологическое оборудование значительно уступает зарубежным аналогам по производительности, затратам ресурсов на единицу изделия, особенно по энергоемкости. Среднегодовые показатели обновления фондов на белорусских промышленных предприятиях крайне невелики (около 2–3 %), при этом весьма сомнительно, что все вновь вводимое оборудование по основным параметрам соответствует мировым технологическим стандартам. Основные фонды многих белорусских предприятий безнадежно устарели, если не физически, то морально. Приток прямых инвестиций и технологий в Беларусь очень скудный, кооперация с развитыми странами практически отсутствует, а внутренние источники развития (собственные средства предприятий, госбюджет, льготные российские кредиты) крайне недостаточны.

Устаревшие технологии, высокий износ основных фондов вызвали возникновение проблем во внешнеторговой деятельности машиностроительных предприятий, выразившихся в падении цен на белорусскую продукцию. Это может привести к постепенной потере белорусскими товарами конкурентоспособности на российском рынке из-за отставания в техническом переоснащении экспортных производств. Основные позиции белорусского экспорта относятся к категории материало- и энергоемкой продукции. Ее производство требует значительных объемов импорта сырья и материалов, главным образом из России, цены на которые, в свою очередь, постоянно растут. Данное обстоятельство могло бы быть компенсировано использованием новых технологий и современного оборудования.

Проведенный анализ показал наиболее перспективные направления инновационной деятельности в литейном производстве:

Компьютерное моделирование литейных процессов. Ожидаемый результат: минимизация дефектов в изделиях, сокращение и утилизация отходов производства.

Разработка новых методов литья и высоких технологий, обеспечивающих стабильно высокое качество отливок, как в серийном, так и в массовом производствах.

Разработка новых материалов и сплавов с «пакетом» уникальных характеристик, расширяющих область применения литейного производства.

Технологии получения виртуальных отливок и обработка на их основе оптимальных литейных параметров применительно к требованиям заказчиков.

Л и т е р а т у р а

1. Дибров, И.А. Состояние и перспективы развития литейного производства России и задачи Российской ассоциации литейщиков /И.А. Дибров //Литье и Металлургия. – 2004. – № 2.
2. Новости //Металл-Инфо. – 2005. – № 1. – С. 6–8.
3. Терехов, Ю. Белорусская модель для сборки. Перспективы развития «сборочного цеха» Восточной Европы /Ю. Терехов //Металл-Инфо. – 2005. – № 4. – С. 12–17.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

И.В. Башлакова

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь

Удельный вес страховых взносов в ВВП республики менее 1 %. К примеру, в России аналогичный показатель составляет 3 %, в Германии – 7 %. Это показатель того, что экономика республики работает практически без страховки, и это, не смотря на изношенность основных фондов и многие другие проблемы.

Для предприятия система страховой защиты имущественных интересов определяется экономической целесообразностью.

В настоящее время наиболее возможные риски, с которыми сталкиваются предприятия – это предпринимательские риски, возникающие вследствие отсутствия грамотного стратегического планирования.

Причины подобных проявлений:

- все средства предприятия идут на расширение производства, в связи с доминирующей концепцией завоевания новых рынков;
- наличие предоплаты и отсутствие учета инфляции;
- отсутствие в штате квалифицированных финансистов или экономистов, которые отслеживают быстро меняющуюся конъюнктуру рынка;
- отсутствие управленческой культуры учета всей совокупности рыночных рисков.

При наступлении неблагоприятных обстоятельств, предприятие несет прямые и косвенные потери. Прямые потери – это потери, связанные с размером непосредственного ущерба. Косвенные потери появляются из-за того, что неблагоприятные события на производстве наступают внезапно и вызывают перерывы производственного цикла. Для устранения последствий могут быть применены следующие меры:

- изъятие оборотных средств предприятия для покрытия ущерба;
- увеличение кредиторской задолженности путем использования заемных денежных средств, в том числе кредитов банков.

Последствия для предприятия могут быть плачевными:

- срыв обязательств и выплаты неустоек по заключенным договорам;
- неплатежеспособность и банкротство предприятия.

Система страховой защиты имущественных интересов предприятия может состоять из следующих слагаемых:

- самострахование (создание собственных резервов, для покрытия ущерба в кризисных ситуациях);
- страхование (заключение договора со страховой организацией);

– использование средств централизованных государственных фондов (в случае глобальных катастроф).

Перед предприятием и страховщиком стоит дилемма в выборе эффективной системы страховой защиты для конкретного предприятия:

- нахождение оптимального размера фонда самострахования;
- определение оправданного страхового покрытия.

При самостраховании средства отвлекаются от процесса производства, не вкладываются в бизнес и, тем самым, предприятие несет определенные убытки. В случае завышения величины резервного фонда, средства в нем замораживаются, а в случае занижения – необходимо изыскивать и отвлекать средства на дополнительное покрытие ущерба.

Размер страхового покрытия также должен быть обоснован, т. к. избыточный размер экономически не выгоден, а недостаточный – приведет к дополнительному перерасходу средств предприятия.

Таким образом, принцип построения эффективной страховой защиты имущественных интересов предприятия должен базироваться на минимальной ее стоимости, т. е. сумма потерь от самострахования и стоимости страхового полиса должна быть минимальной.

Рассмотрим следующий аспект, напрямую влияющий на формирование системы страховой защиты имущественных интересов предприятия.

Одним из основных методов сокращения риска является диверсификация, т. е. распределение риска между несколькими рискованными вариантами использования средств или получения дохода.

Если учесть, что наиболее действенный элемент системы страховой защиты – это страхование, целесообразно, с точки зрения эффективности страхования, рассматривать концепцию комплексного страхования деятельности промышленного предприятия в целом.

Таким образом, принципы построения эффективной страховой защиты имущественных интересов предприятия следующие:

- сумма потерь от самострахования и затрат на страхование должна быть минимальной;
- разработка и использование концепции комплексного страхования для каждого конкретного предприятия.

ПОВЫШЕНИЕ СТЕПЕНИ АДЕКВАТНОСТИ НОРМАТИВНЫХ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ТРЕБОВАНИЯМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЙ

И.Н. Долгая

*Государственное научное учреждение «Научно-исследовательский
экономический институт Министерства экономики
Республики Беларусь», г. Минск*

Как известно, комплексный анализ индикаторов финансовой деятельности любой производственно-хозяйственной системы является основанием для принятия решения о направлении ее дальнейшего функционирования как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах. Вот почему критерии, на базе которых определяется финансовое состояние, а затем и дальнейшая судьба хозяйствующих субъектов, иг-

рают ключевую роль. В качестве таких критериев выступают нормативные значения коэффициентов, характеризующих финансовое положение предприятия.

Насколько обоснованно будет выбрана величина нормативов данных коэффициентов, настолько корректно можно будет судить о реальном состоянии дел в финансовой сфере того или иного субъекта предпринимательской деятельности. При этом, безусловно, не следует забывать о том, что должен соблюдаться принцип, согласно которому фактические значения финансовых коэффициентов рассчитываются в соответствии с их экономической сутью и никак иначе.

В 2004 г. произошли существенные перемены в правовом порядке отнесения белорусских предприятий к категории неплатежеспособных и финансово несостоятельных. Данные изменения нашли свое отражение в новой Инструкции по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности, утвержденной Постановлением Минфина, Минэкономики и Минстата РБ от 14.05.2004 г. № 81/128/65 (далее – Инструкция).

По сравнению с ранее действовавшими Правилами по анализу финансового состояния и платежеспособности субъектов предпринимательской деятельности (далее – Правила), вновь введенная Инструкция значительным образом ослабила критерии, необходимые для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной. Если прежде для этого достаточно было, чтобы хотя бы один из коэффициентов (коэффициент текущей ликвидности или коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами) не соответствовал своему нормативному значению, то теперь требуется, чтобы оба данных коэффициента не удовлетворяли установленному нормативу.

В сторону снижения финансовой дисциплины изменились и сами нормативные значения экономических коэффициентов. В частности, норматив коэффициента текущей ликвидности для промышленности снизился с 1,7 до 1,2.

В старых Правилах существовало такое понятие, как «потенциальный банкрот». Для того, чтобы предприятие было признано потенциальным банкротом, необходимо было, чтобы либо коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами превышал нормативное значение 0,85, либо коэффициент обеспеченности просроченных обязательств активами был выше норматива в 0,50. В ныне действующей Инструкции понятие «потенциальный банкрот» не используется, а названные коэффициенты, хотя и применяются, однако в другом, менее значимом качестве. Так, коэффициент обеспеченности просроченных финансовых обязательств активами приводится как описательный, без какого-либо нормативного значения. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами предприятия (который, на наш взгляд, с точки зрения его экономической сущности правильнее называть «коэффициент банкротства») при превышении значения 0,85 теперь выступает лишь в качестве одного из условий, необходимых для признания субъекта предпринимательской деятельности устойчиво неплатежеспособным.

Поэтому теперь, поскольку в соответствии с Законом Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» основанием для подачи заявления должника о своем банкротстве является неплатежеспособность предприятия, если она приобретает или имеет устойчивый характер, число предприятий, которые формально будут считаться платежеспособными, несомненно возрастет. Однако на самом деле, если бы к ним были применены более жесткие и обоснованные критерии оценки, по таким субъектам хозяйствования (которых сейчас немало и особенно в государственном секторе экономики) можно было бы быстрее инициировать откры-

тие дел о банкротстве, а, следовательно, и быстрее находить оптимальные варианты их дальнейшей судьбы – санация или ликвидация.

Несомненно, во многом обоснованные и верные принципы социально ориентированной рыночной экономики Беларуси диктуют свои условия и подходы к критериям определения жизнестойкости и необходимости функционирования той или иной производственно-хозяйственной системы. Вместе с тем, избавление от «слабых» (финансово несостоятельных) элементов таких систем ускорит процесс «оздоровления» (повышения уровня финансовой стабильности) всего народного хозяйства нашего государства.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, представляется целесообразным, как минимум, вернуться к более жестким условиям финансовой оценки отечественных предприятий. В связи с этим не бесполезным, на наш взгляд, является учет опыта Российской Федерации в определении финансово неблагополучных субъектов предпринимательской деятельности. Согласно российскому законодательству, основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия – неплатежеспособным является выполнение одного из следующих условий: коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2; коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1. Используются в российской практике и такие показатели, как коэффициенты утраты и восстановления платежеспособности. А в Правилах проведения арбитражными управляющими финансового анализа, утвержденных Правительством Российской Федерации от 25.06.2003 г. № 367, индикатор доли просроченных финансовых обязательств в активах предприятия, в отличие от нашей Инструкции, выступает в качестве самостоятельного коэффициента, который характеризует степень финансовой устойчивости должника.

ХАРАКТЕР ПРОЯВЛЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ ТОРГОВЛИ

О.В. Ежель, И.И. Тюрин

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Необходимым условием эффективного управления деятельностью торговой организации, осуществления планирования и анализа расходов на реализацию является их научно обоснованная классификация, то есть отнесение того или иного элемента к определенным видам затрат в зависимости от выполняемых этим элементом функций.

Расходы на реализацию представляют собой комплекс функций и их совокупность. Между тем, совокупность функций исследуемого объекта, обеспечивающая его целостность и сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях, образует функциональную структуру расходов на реализацию.

Количество структурных элементов расходов на реализацию, как системы функций, в каждом конкретном случае будет соответствовать совокупному и, безусловно, необходимому набору технологических операций на всем пути движения товара из сферы производства в сферу потребления. Источником возникновения структуры расходов на реализацию является действие. Следовательно, оптимизация будет напрямую зависеть от характера и возможного уровня совершенствования каждой выполняемой торговой операции. В этом и состоит количественный и качественный подход к оптимизации расходов вообще и торговли в частности. Можно, на-

пример, завоз товара осуществлять из предприятия промышленности напрямую в магазин, а можно получить его на местной торговой базе своей торговой организации. В каждом из этих технологических вариантов размер расходов будет различным. Эффективность в каждом случае будет различной и зависеть от многих опосредствующих такой завоз факторов. В любом случае следует учесть расходы торгового объекта и торговой организации в целом, то есть совокупные расходы.

Функциональный подход принципиально отличается от обычных способов снижения затрат. Исходя из концепции функционально-стоимостного анализа, расходы на реализацию рассматриваются не в их конкретной форме, а как совокупность функций, которые они должны выполнять. Каждая из них анализируется с позиции возможных принципов и способов исполнения с помощью совокупности специальных приемов. Оценка вариантов формирования расходов на реализацию производится по критерию, учитывающему степень выполнения и значимость функций, а также размер затрат, связанных с их реализацией на всех этапах развития производственных отношений. Функциональный подход заставляет анализировать количественную и качественную стороны технологии деятельности торговой организации.

Для анализа, планирования, принятия управленческих решений целесообразно было бы ввести шкалу значимости расходов на реализацию. При проведении функционально-стоимостного анализа функции ранжируют по значимости при помощи экспертных оценок. Критерием ранга можно использовать долю конкретных расходов по реализации функции в общих расходах на реализацию. Этот подход позволяет выделить наиболее значимые, значительные, менее значимые и незначительные расходы.

Все затраты подразделяют также на функционально-необходимые для выполнения объектом его функционального назначения и на излишние, порожденные неправильным выбором или несовершенством управленческих, прежде всего технологических, решений. Функции, выполняемые расходами, могут быть подразделены на основные и вспомогательные. Основные функции необходимы для реализации главной функции организации или предприятия. Вспомогательные функции способствуют осуществлению какой-либо из основных функций. И, наконец, среди вспомогательных функций существуют вовсе ненужные, излишние, порой вредные, порожденные несовершенством технологических решений функции.

Функции расходов на реализацию реализуются в зависимости от различных аспектов деятельности организации или предприятия торговли по-разному, образуя при этом функциональную структуру. Оптимальное соотношение элементов в структуре расходов на реализацию обеспечивает соответствующий положительный финансовый результат.

В связи с этим, перед торговыми предприятиями остро встает вопрос о минимизации расходов на реализацию, об их оптимальном уровне для каждого предприятия и отрасли в целом. Попытки достичь оптимума (оптимизация) обычно определяются ресурсными возможностями. Поэтому речь идет об условиях оптимизации, то есть о преодолении ограничений.

Важно для заданного объема и условий деятельности выбрать такую комбинацию используемых ресурсов, или создать такую структуру расходов, которая в результате совместной реализации всех частных функций естественным образом обеспечивает выбор их наиболее эффективного сочетания (или оптимальную величину общих расходов). Именно в этих целях рекомендуется использовать функциональный подход, то есть всемерное развитие положительных функций объекта при оптимальном соотношении значимости функций и затратами на их осуществление. Опти-

мальной можно будет считать такую функциональную структуру расходов на реализацию, которая обеспечит наилучший способ экономического поведения, действий, соответственно, наибольшую результативность.

До недавнего времени специалисты, занятые сокращением затрат и их оптимизацией, концентрировали свое внимание на поиске наилучших вариантов ведения хозяйственной деятельности при уже заданном режиме работы. При функциональном подходе необходимо абстрагироваться от реальной конструкции анализируемой системы и сосредоточить внимание на ее функциональных проявлениях. В этом случае принципиально меняется направление поиска путей снижения затрат.

Таким образом, функциональный подход позволяет анализировать количественную и качественную стороны технологии деятельности торгового предприятия, оценивая варианты формирования расходов на реализацию по критерию, учитывающему значимость функций и размер затрат на их реализацию на всех этапах развития производственных отношений.

ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРОИЗВОДСТВА НА ФОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПОЛИЭТИЛЕНА

О.Ю. Капшуль

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

Производство полиэтилена является подотраслью химической промышленности и относится к комплексному типу производства. Особенности учета затрат на производство и калькулирование себестоимости предприятий по производству полиэтилена не исследованы в отечественной литературе.

Определяющим фактором, воздействующим на организацию учета производственных затрат и калькулирования себестоимости единицы продукции в комплексных производствах, является применяемая технология переработки многокомпонентного исходного сырья.

Полиэтилен низкой плотности получают непрерывно полимеризацией низшего олефина – этилена при давлении от 1500 до 2500 ат и температуре до 300 °С в присутствии небольших количеств инициаторов радикальной полимеризации. В комплексном химическом производстве этилена перерабатывается многокомпонентное углеводородное сырье, состав и структура которого разнообразна (попутные газы; продукты переработки нефти; природные углеводородные газы).

Для производства полиэтилена характерна сложная многоступенчатая производственная структура, включающая три основных технологических передела: производство этилена и пропилена; полимеризация; обработка.

Количество всех видов сырья, материалов, энергоресурсов, подаваемых в систему, производится в строгом соответствии с промышленным технологическим регламентом производства, разрабатываемом и утверждаемом проектировщиком технологической части производства. Технологический регламент производства устанавливает характеристики исходного сырья, материалов и полупродуктов, нормы технологического режима, описание технологического процесса и их схемы, порядок управления технологическим процессом. На предприятиях, производящих полиэтилен, нормы расхода материальных ресурсов устанавливаются на каждый технологи-

ческий передел на одну тонну вырабатываемого на переделе продукта (полуфабриката или готового продукта).

Все виды сырья дозируются в систему непрерывно с помощью приборов. Давление, температура и расход сырья и материалов, подаваемых непрерывно в систему, измеряются и регулируются контрольно-измерительными приборами и аппаратурой и контролируются на центральном пульте управления каждого цеха.

Таким образом, производство полиэтилена коренным образом отличается от других отраслей промышленности своими специфическими орудиями труда. Печи пиролиза, компрессоры, ректификационные колонны, реакторы, отделители, сепараторы, холодильники, фильтры и многие другие, работающие в условиях высоких и низких температур, большого давления, агрессивной среды, без непосредственного участия человека, составляют основу технологического процесса.

Большинство комплексных химических производств, в том числе и производство полиэтилена, непрерывны. Кроме того, длительность одного производственного цикла, как правило, очень мала. За один учетный период: месяц, неделю или даже сутки, производственный процесс может повторяться не только десятки, но и сотни раз. В процессе производства компоненты исходного сырья и материалов вступают в реакции в закрытых аппаратурных системах под внешним воздействием (температуры, давления или другими) с использованием катализаторов, ускоряющих химическую реакцию.

Технологические процессы переработки углеводородного сырья при производстве полиэтилена отличаются четко выделенными переделами. Поэтому планирование, учет производственных затрат и калькулирование себестоимости продукции на предприятиях по производству полиэтилена в основных цехах ведут попередельным методом с использованием элементов нормативного метода. При попередельном методе учета затрат на производство, начиная с подготовки исходного сырья и до выпуска конечного продукта, затраты учитываются в каждом цехе (переделе), включая себестоимость полуфабрикатов, изготовленных в предыдущем цехе. Сводный учет затрат на производство осуществляется по полуфабрикатному варианту. Объектом бухгалтерского учета в основных цехах являются процессы производства (переделы), объектом калькуляции в производстве полиэтилена являются отдельные виды полуфабрикатов.

Таким образом, изучение организации и технологии производства полиэтилена позволило выявить характерные особенности производства полиэтилена, оказывающие влияние на построение и организацию учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в них:

- 1) комплексная переработка многокомпонентного сырья;
- 2) одновременное получение в одном технологическом процессе из единого состава сырья несколько разнородных по химическому и физическому составу продуктов, обладающих разными потребительскими свойствами;
- 3) многоступенчатость технологических процессов, состоящих из ряда взаимосвязанных переделов;
- 4) использование при производстве продукции большого количества вспомогательных материалов;
- 5) использование полуфабрикатов собственного производства;
- 6) непрерывность протекания технологических процессов во времени, что связано с массовым характером производства продукции, со специализацией технологических процессов;

- 7) использование для получения продуктов закрытых аппаратов, сложных систем и агрегатов;
- 8) строгая последовательность и регламентация технологических процессов;
- 9) небольшая длительность производственного процесса;
- 10) оценка незавершенного производства имеет свои специфические особенности;
- 11) высокий уровень автоматического регулирования протекания процессов;
- 12) большая материалоемкость и энергоемкость технологических процессов;
- 13) планирование и учет технологических потерь.

Вышеуказанные особенности положены в основу организации бухгалтерского учета, калькулирования себестоимости продукции предприятий, производящих полиэтилен.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ МЕТОДИКИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА

Н.Л. Каунова

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

На развитие экономики страны в значительной степени влияет и развитие потребительского рынка. В условиях становления рыночного механизма хозяйствования, предполагающего соответствие между иерархией потребительских предпочтений с одной стороны, и иерархией производственной привлекательности товаров с другой, ведущую роль приобретает конструирование эффективной инфраструктуры потребительского рынка. Такая инфраструктура позволит формировать рыночные предпосылки для субъектов хозяйствования и обеспечить оптимальные параметры предложения. В свою очередь, оптимальные параметры предложения будут способствовать более полному удовлетворению потребностей и спроса различных групп потребителей. Важное значение при этом отводится прогнозированию потребительского спроса.

Проанализировав существующее множество методик прогнозирования потребительского спроса, было выявлено, что действующие методики обладают как достоинствами, так и недостатками, и поэтому не могут обеспечить эффективность прогнозирования потребительского спроса во всех ситуациях. На наш взгляд, основным недостатком, свойственным всем без исключения действующим методикам, является отсутствие анализа причинно-следственных связей динамики прогнозируемых параметров. Поэтому эффективная методика прогнозирования спроса должна строиться на основе логического анализа взаимосвязи и обладать комплексностью с целью использования достоинств всех методик, выработанных в процессе развития экономической науки. Учитывая вышесказанное, нами была разработана структура комплексной методики прогнозирования потребительского спроса.

Структура комплексной методики прогнозирования потребительского спроса

Этапы построения прогноза	Требования к используемой методике	Рекомендуемые методы
1. Отбор факторов, оказывающих влияние на потребительский спрос	Универсальность, широта охвата	Экспертный метод, метод опросов, метод структурных моделей, логический анализ

Окончание

Этапы построения прогноза	Требования к используемой методике	Рекомендуемые методы
2. Построение иерархии факторов	Объективность, точность	Корреляционно-регрессионный анализ, компаративный метод, логический анализ
3. Определение качественных точек, при которых происходит изменение характера зависимости между факторным и результирующим показателем	Логическая обоснованность, количественная определенность	Нормативный метод, компаративный метод, метод опроса, экономико-статистический метод и логический анализ
4. Формализация зависимости между факторным и результирующим показателями на отрезках между качественными точками	Количественная определенность, репрезентативность, точность	Экономико-математические, экономико-статистические методы
5. Прогнозирование направленности изменения факторов в прогнозируемом периоде	Универсальность, системность, широта охвата факторов	Экспертный, метод опроса, логический анализ, компаративный метод
6. Прогноз количественной динамики факторов в прогнозируемом периоде	Количественная определенность, точность, объективность	Экономико-математические, экономико-статистические методы, компаративный метод
7. Прогнозирование количественных параметров спроса	Количественная определенность, точность	Расчет параметров по результатам этапов 3–6
8. Верификация полученных результатов	Количественная определенность и точность	Специальные экономико-статистические методы (ретроспективный прогноз, метод Тейлора и т. д.)

Предлагаемый подход прогнозирования спроса, по сравнению с ныне действующими, обладает рядом преимуществ.

Предлагаемая методика основывается на логическом анализе взаимосвязи между факторными и результирующим показателями, что позволяет избежать недостатков, свойственных экстраполяции тенденции прошлых периодов на будущее.

Применение различных методов прогнозирования на разных этапах позволяет использовать достоинства этих методов при наличии условий, делающих применение этих методов эффективным.

Применение логического анализа позволяет строить конкретные прогнозы относительно потребительского спроса на основе комплексного анализа причинно-следственных связей.

Определение точек изменения характера зависимости между факторными и результирующим показателями позволяет существенно повысить точность количественных прогнозов.

Предлагаемая методика предполагает двойную верификацию полученных результатов: в процессе прогнозирования результаты, полученные с помощью различ-

ных методов, коррелируются между собой, а на завершающем этапе происходит верификация конечного результата прогнозирования с помощью специальных экономико-статистических методов.

Прогнозы, рассчитанные по предлагаемой методике, могут быть использованы на различных уровнях управления, а именно:

– на республиканском уровне (Совет Министров, Министерство торговли, Министерство экономики, Министерство по налогам и сборам, Белкоопсоюз, Белместпром и т. д.) прогнозирование спроса и потребностей на потребительском рынке, складывающихся тенденций и темпов изменения параметров, необходимо в целях корректировки экономической политики;

– на региональном уровне (исполнительные комитеты областных и районных Советов депутатов) прогнозирование параметров спроса и потребностей необходимо для выявления и ликвидации несоответствия уровня потребления действующим минимальным социальным стандартам, корректировки местной системы налогов и сборов, а также повышения эффективности управления субъектами хозяйствования, действующими на потребительском рынке и основанными на коммунальной собственности.

ВЛИЯНИЕ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.В. Кисляк

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

Развитие в Республике Беларусь рыночных отношений потребовало совершенствования бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, процесса формирования финансовых результатов этой деятельности и соответствующей интерпретации в бухгалтерской отчетности, новых подходов к систематизации и накоплению информации. Иначе говоря, назрела необходимость более рационально подойти к отражению хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета. Введение с 1 января 2004 года Нового Типового плана счетов явилось одним из шагов на пути к унификации национальной системы бухгалтерского учета с международными стандартами.

Сегодня переход на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) фактически стал самой актуальной темой для всех предприятий Республики Беларусь. Прежде всего, это связано с тем, что одним из приоритетов нынешнего руководства Республики является привлечение иностранных инвестиций. Иностранные инвесторы заинтересованы в отчетности, которая соответствует общепризнанным стандартам, что позволит четко и трезво оценивать сложившуюся ситуацию на рынке. Отправным документом, определяющим направление реформы финансовой отчетности, в соответствии с международными стандартами, стала Государственная программа перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь, принятая в 1998 году. Совет Министров принял постановление № 1682 от 24 декабря 2003 г. «Об утверждении комплекса мер Правительства Республики Беларусь по выполнению программы структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики Республики Беларусь», в котором запланировал в течение ближайших пяти лет внедрить Международные стандарты финансо-

вой отчетности и усовершенствовать законодательство о бухгалтерском учете и отчетности в целях введения терминологии, соответствующей международным стандартам. Предполагаемый результат от введения подобных мер позволит укрепить финансовое законодательство и надзор, увеличить прозрачность экономических процессов и финансовых потоков, усовершенствовать управление на всех уровнях, и, тем самым, получить более четкую картину о финансовых результатах предприятий всех сфер деятельности.

При переходе на Международные стандарты финансовой отчетности предприятия могут столкнуться с проблемами, которые заставят их полностью пересмотреть свою деятельность. Прежде всего, это расходы, связанные с поиском, подготовкой и обучением сотрудников, а также замена или модернизация программного обеспечения. Подобные расходы могут снизить прибыль предприятия на протяжении некоторого времени. Ведь переход на МСФО займет не один день.

При сравнении белорусских правил бухгалтерского учета с международными стандартами можно выделить целый ряд отличий. Это, прежде всего, разница в требованиях к раскрытию информации, оценке и признанию активов, пассивов, доходов и расходов.

В промышленности данный переход только набирает обороты, в то время как в банковской сфере уже около 15 банков самостоятельно составляют отчетность по МСФО. Это дает им неоспоримое преимущество – выход на зарубежные рынки капитала и снижение цены привлекаемого капитала. В банковском секторе применение МСФО связано в первую очередь с тем, что сотрудничество с западными инвесторами невозможно без представления отчетности не по международным стандартам.

С рядом проблем предприятия также столкнутся при определении финансовых результатов по МСФО. К примеру, такой факт: в 1993 г. компания «Даймлер-Бенц», согласно финансовой отчетности, проведенной на основании немецких бухгалтерских стандартов, показала прибыль в размере 168 млн марок, а по ГААП США – понесла убытки в размере почти 1 млрд марок за тот же период. Это доказывает, что для того, чтобы сделать сопоставимым анализ финансового положения любой компании (вне зависимости от места ее расположения), инвесторам нужны единые международные стандарты бухгалтерской отчетности. В противном случае, каждый раз придется прибегать к услугам аудиторов и консультантов, что связано с дополнительными затратами денег и времени.

Необходимо тщательно изучить предлагаемые методы формирования отчетности по международным стандартам. Их можно выделить два:

- 1) трансформация существующей отчетности;
- 2) параллельное ведение бухгалтерского учета.

Достоинства метода трансформации заключаются в минимальных изменениях во внутренних технологиях и участие в этом процессе узкого круга специалистов, которых можно привлечь со стороны. Преимущества второго метода – максимальная точность и высокая оперативность.

Автор предлагает использовать второй метод перехода на МСФО. Параллельный учет более универсальный, точный и оперативный, так как не требует значительного времени на подготовку отчетности по МСФО после представления отчетов по местным стандартам. До тех пор, пока законодательство Республики Беларусь не будет соответствовать международным стандартам, целесообразнее вести параллельный учет. И тем самым определять финансовые результаты с двух позиций: по национальным и международным стандартам. Это даст предприятиям ориентир и

возможность анализировать отчетность с разных сторон: как со стороны собственника, так и со стороны инвестора.

Таким образом, реформа бухгалтерского учёта и выявление финансовых результатов невозможны без серьёзных корректив в законодательстве, прежде всего в налоговом и гражданском. Белорусский бухгалтерский учёт традиционно ориентирован на налоговое законодательство и возникает проблема необходимости ведения учёта одновременно для налоговых органов и для целей финансового рынка. Это лишней раз доказывает, что реформирование системы бухгалтерского учёта должно осуществляться в комплексе с соответствующими изменениями в смежных отраслях законодательства.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНА СЧЕТОВ ПО ИСПОЛНЕНИЮ БЮДЖЕТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.А. Клименко

Частное учреждение образования «Минский институт управления», Республика Беларусь

Определение результативности использования бюджетных средств является основным фактором бюджетной политики в Республике Беларусь. Поэтому назрела необходимость совершенствования действующей системы учета исполнения бюджета (реформирование форм отчетности, согласно международным стандартам, введение новых унифицированных форм первичных документов и учетных регистров, внесение изменений в действующие планы счетов бюджетного учета).

Особенности бюджетного учета обусловлены характером деятельности организаций и учреждений, которые участвуют в исполнении бюджета. Если в хозрасчетных предприятиях основным показателем деятельности является прибыль, которая выступает как следствие превышения затрат над выручкой, то в условиях бюджетной деятельности прибыль, как коммерческий показатель, теряет свой смысл.

Бюджетный учет и отчетность по исполнению бюджета построены в соответствии с бюджетной классификацией, которая путем научно обоснованной группировки доходов и расходов бюджета по однородным признакам обеспечивает детализацию и сопоставимость показателей, необходимую для анализа бюджетно-финансовой политики государства.

Используемый в настоящее время хозрасчетными организациями коммерческий план счетов бухгалтерского учета совершенно не отражает специфику организаций по исполнению бюджета, хотя преимущества единого плана счетов очевидны и заключаются в возможности сопоставить данные разных организаций, что существенно облегчит потенциальным пользователям понимание бухгалтерской отчетности. В коммерческом плане счетов отсутствуют отдельные счета, на которых следовало бы учитывать целевые расходы организации. Выделен только один счет 86 «Целевое финансирование», которого явно недостаточно. Но если проблему создания единого плана счетов учета для хозрасчетных и бюджетных организаций можно решить путем открытия дополнительных субсчетов к счету 86, то вопрос кодификации плана счетов хозрасчетных организаций является более острым. Поэтому более целесообразным представляется введение единого плана счетов исполнения бюджета финансовыми органами и бюджетными организациями.

В пользу использования единого плана счетов финансовыми органами и бюджетными организациями может служить и то, что на основании отчетности финан-

совых органов об исполнении доходной части бюджета и отчетности бюджетных организаций по расходованию бюджетных средств составляется консолидированная отчетность об исполнении государственного бюджета. Тем не менее, формировать консолидированную отчетность по всем активам, обязательствам и операциям сектора государственного управления без единой системы отражения операций сложно. В настоящее время активы и обязательства классифицируются на основании счетов бухгалтерского учета, а операции – с помощью бюджетной классификации. Для успешного финансового анализа активов и обязательств бюджета необходимо производить выборку из аналитического учета, как это делается в настоящее время в Республике Беларусь, или предусмотреть возможность интеграции счетов бюджетного учета и бюджетной классификации, как это предусматривается бюджетной реформой, проводимой в России.

С 1 января 2005 года в Российской Федерации осуществляется постепенный перевод бюджетных учреждений на новый план счетов бюджетного учета. Принципиально изменены номера счетов бюджетного учета. Теперь номер счета бюджетного учета состоит из 26 разрядов, которые отражают коды классификации доходов и расходов бюджетов, источников финансирования дефицита бюджета и операций сектора государственного управления, то есть за счет каких средств осуществляется та или иная хозяйственная операция.

По новому российскому Плану счетов в составе основных средств необходимо учитывать малоценные предметы. При этом предусмотрен специальный порядок учета малоценных основных средств. Кроме того, по основным средствам амортизация бюджетными организациями Республики Беларусь начисляется один раз в год в последний день декабря, то есть в бухгалтерском учете отсутствуют данные об остаточной стоимости имущества на 1-е число каждого месяца отчетного периода. Отражаются основные средства в балансе бюджетных организаций по первоначальной стоимости, что не соответствует международным стандартам.

В российский план счетов введен новый счет, аналога которому нет в белорусском бюджетном плане счетов – «Нефинансовые активы». Введение этого счета даст возможность бухгалтеру бюджетной организации аккумулировать первоначальную стоимость основных средств, нематериальных активов, а также себестоимость производимых материалов, готовой продукции, товаров, работ и услуг. Такой счет необходимо ввести и в план счетов, используемый бюджетными организациями Республики Беларусь.

Инновационным подходом в бюджетной политике России является переход от кассового метода учета бюджетных денег к методу начисления. Различие между двумя методами заключается в следующем. При кассовом методе учета, который применяется в Беларуси, распорядители бюджетных средств следят за поступлением бюджетных денег, получатели бюджетных средств отвечают за целевое использование поступлений и обосновывают объемы необходимого им финансирования, а казначейство контролирует эти процессы. При методе начислений «доходы» и «расходы» приобретают совершенно иное значение. Доходом становится не зачисление денег на счет, а увеличение стоимости чистых активов. Соответственно, расходом признается не списание средств со счета, а уменьшение стоимости чистых активов. Положительная разница между доходами и расходами будет являться приростом благосостояния государства.

Также важной особенностью бюджетной реформы в России является появление такого объекта учета, как начисленная дебиторская задолженность по доходам. Это означает, что все учреждения, ответственные за администрирование доходов бюдже-

тов, должны будут отражать на своем балансе объем требований бюджета к плательщикам. В настоящее время в Республике Беларусь предусмотрен только оперативный учет доходов и налогов в разрезе плательщиков, который осуществляется инспекциями по налогам и сборам без отражения задолженности по счетам учета.

Таким образом, реформирование системы учета в бюджетной сфере Беларуси позволит, во-первых, – более взвешенно осуществлять бюджетное планирование и отказаться от нерациональных расходов, а, во-вторых, – будет способствовать более эффективному контролю исполнения бюджетов снизу доверху.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.И. Колесникова

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

В качестве одного из результативных показателей эффективности управления стоимостью предприятия может быть использован коэффициент соотношения между величиной рыночной цены (Р) и балансовой стоимостью одной акции (обеспеченностью ее имуществом – чистыми активами – Ц1бал) – $R/C1бал$. Был проведен расчет данного показателя по белорусским акционерным обществам и выявлено, что превышение рыночной цены над балансовой стоимостью наблюдалось в течение трех лет только у 6–8 предприятий из общей численности.

Разность капитализированной стоимости предприятия и стоимости активов дает величину стоимости бизнеса. Очевидно, что для большинства анализируемых предприятий эта разность является отрицательной величиной. Следовательно, и стоимость бизнеса, рассчитанная по данной методике, также является отрицательной величиной. Превышение капитализированной стоимости, рассчитанной по чистой прибыли, над чистыми активами лишь отчасти можно считать стоимостью бизнеса, т. к. при определении стоимости бизнеса не было учтено влияние на ее величину элементов интеллектуального капитала и других факторов. В условиях неразвитости фондового рынка расчет рыночной стоимости предприятий может носить лишь условный характер.

Рассчитаем показатели рыночной активности предприятий, характеризующие уровень дивидендов и прибыли в 2003 году, результаты сгруппируем в данную таблицу по следующим группам предприятий.

Это предприятия, рыночная цена которых превышает балансовую стоимость. Их оказалось 8. В данном случае можно говорить о наличии на данных предприятиях стоимости бизнеса.

- 1) по всем предприятиям;
- 2) по предприятиям, по которым соотношение рыночной и балансовой цены выше 0,1. Иначе говоря, когда рыночная цена составляет выше 10 % от величины ее чистых активов. Таких предприятий в 2003 году насчитывалось 38;
- 3) по предприятиям, по которым соотношение рыночной и балансовой цены выше 0,5. То есть рыночная цена составляет не меньше половины стоимости имущества по предприятиям. Таких предприятий было 9;
- 4) предприятия, по которым соотношение рыночной и балансовой цены выше 1.

Показатели рыночной активности предприятий в 2003 году*

Показатели	Предприятия			
	Все	С величиной Р/Ц1бал > 0,1	С величиной Р/Ц1бал > 0,5	С величиной Р/Ц1бал > 1
Дивиденды / Прибыль чистая, %	3,6	12,5	4,7	3,7
Дивиденды / Прибыль балансовая, %	2,4	8,6	3,3	2,6
Дивиденды / Среднесписочная численность работников, ден.ед.	52,8	247,6	89,6	80,3
Рентабельность, %	18,7	9,6	8,1	8,3
Всего исследовано предприятий, единиц	1530	38	9	8

*Для расчета показателей использованы данные статистической отчетности предприятий (форма 4 «Информация о результатах финансово-хозяйственной деятельности открытого акционерного общества»).

Из таблицы видно, что уровень показателей рыночной активности в 2003 году, рассчитанных по всем предприятиям (1-я группа), отличается от соответствующих значений по другим группам:

– доля дивидендов на рубль чистой прибыли в первой группе (по всем предприятиям) ниже аналогичного показателя по второй группе на 8,9 процентных пункта, по третьей – на 1,1 процентных пункта, а по четвертой – на 0,1;

– доля дивидендов на рубль балансовой прибыли в первой группе ниже на 6,2 процентных пункта, чем во второй группе, на 0,9 процентных пункта, чем в третьей и на 0,2, чем в четвертой;

– кроме того, можно отметить аналогичную тенденцию к более низкому уровню дивидендов, приходящихся на одного работника, в первой группе по сравнению с тремя другими;

– уровень рентабельности продукции, наоборот, выше в первой группе по сравнению с остальными.

Из результатов анализа становится понятно, что в целом акционерные предприятия Беларуси недостаточно средств выделяют на выплату дивидендов. Однако прямая связь между соотношением Р/Ц1бал и показателями рыночной активности предприятий неоднозначна. Так как показатели второй группы имеют более высокие значения, чем аналогичные коэффициенты третьей и четвертой группы (с более высоким уровнем Р/Ц1бал). Это может быть объяснено несоответствием между рыночной и балансовой ценой акций, а, следовательно, между рыночной ценой предприятия и ценой его имущества. Причинами этого являются недостатки методологии оценки как имущества, так и рыночной цены предприятий.

Результат анализа свидетельствует о недоучете величины «стоимости бизнеса» на предприятиях – это разница между рыночной стоимостью предприятия и стоимостью его активов. Образование стоимости бизнеса может быть связано с превышением величины прибыли и рентабельности данного предприятия над средней рентабельностью (по отрасли, регионам, аналогам и т. д.). Таким образом, расчетной основой оценки стоимости предприятия может быть не только имущество предприятия, но и возможность генерирования с его помощью доходов, а также рентабель-

ность капитала. Однако данные методы в белорусской экономике используются не достаточно широко. Рынок бизнеса, как правило, подвергается более быстрым и сильным изменениям, чем рынок недвижимости. В этой связи и стоимости на двух названных рынках меняются с разной скоростью. Это положение особенно актуально для так называемых «тощих» рынков недвижимости, имеющих место в условиях переходной экономики, к которым относится и белорусский рынок недвижимости.

Потенциальные акционеры, желающие приобрести акции предприятия, ожидают, что оно будет генерировать прибыль, чтобы иметь возможность выплачивать дивиденды. Таким образом, ожидание будущих значений стоимости бизнеса оказывает существенное влияние на изменение цены акций предприятия. Чем более надежным будет прогноз, тем меньше будет колебаться величина акций.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Д.В. Концевой

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Разработка теоретических основ построения оценки эколого-экономической эффективности сельскохозяйственного машиностроения и приемлемого для широкого практического использования методического подхода выступает важной задачей сегодняшнего дня и определяет основные направления данного исследования.

Теория эффективности устойчивого природопользования, учитывающая концепцию жизненного цикла продукта (ЖЦП), является методологической основой определения эколого-экономической эффективности сельскохозяйственного машиностроения (ЭЭСМ). Теория эффективности устойчивого природопользования в отличие от общепринятых подходов к определению эффективности производства рассматривает эти вопросы с позиции воспроизводства, т. е. учитывая все фазы, в том числе производство и потребление. Эту особенность, в свою очередь, раскрывает концепция ЖЦП.

Под полным ЖЦП будем понимать время, в течение которого он разрабатывается, производится, эксплуатируется и утилизируется. Отметим тот факт, что мы не замыкаемся отдельно на производстве и отдельно на эксплуатации, а рассматриваем эти стадии ЖЦП в их тесной взаимосвязи.

По отношению к решению проблем устойчивого природопользования стадия разработки продукта играет решающую роль, поскольку этим определяется его дальнейшее воздействие на окружающую среду в ходе производственного процесса, использования продукта потребителями и его утилизации. В процессе разработки каждый этап жизненного цикла должен подвергаться анализу на предмет обеспечения более экологичного подхода.

Эффект на стадии разработки продукта является потенциальным, поскольку складывается из будущих эффектов от производства, эксплуатации и утилизации.

Переходя к содержанию эффективности как экономической категории, а также вопросам устойчивого природопользования и после анализа теоретических подходов различных авторов к данным аспектам, мы будем выделять эколого-экономическую

эффективность воспроизводства продукта в целом, а также эколого-экономическую эффективность его отдельных фаз.

Отметим, что в зависимости от детализации категории эколого-экономической эффективности меняется ее содержание. Под эколого-экономической эффективностью воспроизводства будет пониматься результативность использования затрат и ресурсов в народном хозяйстве в целом при одновременном обеспечении устойчивого развития. Эколого-экономическая эффективность производства будет пониматься как экономическая результативность использования затрат и ресурсов в производстве с учетом экологических последствий.

Понятие эколого-экономической эффективности воспроизводства продукта и понятие ЖЦП с эколого-экономической точки зрения можно рассматривать как идентичные. В этой связи, а также учитывая наш методологический подход, основанный на теории ЖЦП (воспроизводства продукта), нами предлагается следующее понимание комплексной оценки ЭЭЭСМ.

Комплексная оценка ЭЭЭСМ включает оценку эколого-экономической эффективности производства и оценку эколого-экономической эффективности эксплуатации сельскохозяйственной техники. Поскольку стадия утилизации продолжается незначительный период времени, будем рассматривать ее вместе с эксплуатацией продукта.

Оценка эколого-экономической эффективности производства включает расчет дифференцированных (производительность труда, материалоемкость, фондоемкость, природоемкость) и обобщающих (экологически скорректированная прибыль и рентабельность) показателей. В качестве показателей природоемкости будем выделять ресурсоемкость и отходоемкость. Под ресурсоемкостью понимаются удельные затраты природных ресурсов, под отходоемкостью – удельные величины загрязнений. В качестве частных показателей ресурсоемкости целесообразно выделять водоемкость, кислородоемкость и землеемкость. Частными показателями отходоемкости на предприятиях могут выступать удельные выбросы в атмосферу, водные ресурсы, а также удельное загрязнение твердыми отходами.

Оценка эколого-экономической эффективности эксплуатации сельскохозяйственной техники включает расчет следующих показателей: производительность сельскохозяйственной техники, эксплуатационные затраты; капитальные вложения; коэффициент применяемости сельскохозяйственной техники; экологическая совместимость сельскохозяйственной техники с окружающей средой.

Важной составляющей комплексной оценки эколого-экономической эффективности сельскохозяйственного машиностроения является обоснование и расчет интегрального показателя, споры относительно корректности применения которого при оценке эффективности производства и эксплуатации ведутся достаточно длительное время. На наш взгляд, целесообразно существование как интегрального, так и частных показателей эффективности производства и эксплуатации.

Интегральный показатель ЭЭЭСМ будет учитывать результат производства сельскохозяйственной техники, результат ее эксплуатации и утилизации, экологический ущерб на всех стадиях ЖЦП, а также затраты на каждой из стадий. Интегральный показатель ЭЭЭСМ ($ИП_{ЭЭЭСМ}$) определяется следующим образом:

$$ИП_{ЭЭЭСМ} = \frac{Ц_m - З_{пр} + Ц_{сп} - З_{экс} + Л - З_{утил} - У_э}{З_{пр} + З_{экс} + З_{утил}},$$

где C_m – цена сельскохозяйственной машины; $Z_{пр}$ – затраты производства сельскохозяйственной машины; $C_{сп}$ – цена сельскохозяйственной продукции, полученной с помощью данной машины; $Z_{экс}$ – затраты эксплуатации сельскохозяйственной машины; L – ликвидационная стоимость сельскохозяйственной машины; $Z_{утил}$ – затраты утилизации сельскохозяйственной машины; $U_э$ – экологический ущерб на всех стадиях ЖЦП.

Обоснованная методология данного исследования, базирующаяся на теории эффективности устойчивого природопользования и учитывающая концепцию ЖЦП, позволяет разработать методику комплексной оценки ЭЭЭСМ, способствующей объективной оценке уровня эколого-экономической эффективности производства сельскохозяйственной техники и ее эксплуатации.

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ

Е.В. Кравчук

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, введенное в Республике Беларусь с 1 января 2004 г. в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 30 июля 2003 г. № 18 (далее – Декрет № 18), базируется на ряде принципов, часть из которых в соответствии с классификацией, предложенной Н.Н. Коваленко, характерна для обязательного страхования в целом [1].

1. *Принцип обязательности* данного вида страхования реализуется в создании в Беларуси системы нормативных правовых актов, определяющих его условия и обязательный порядок осуществления. Отношения в области обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний регулируются Гражданским кодексом Республики Беларусь, Декретом Президента Республики Беларусь от 28 сентября 2000 г. № 20 «О совершенствовании регулирования страховой деятельности в Республике Беларусь», Законом Республики Беларусь от 3 июня 1993 года «О страховании». За истекший период в развитие Декрета № 18 Советом Министров Республики Беларусь, Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь, Министерством здравоохранения Республики Беларусь, Министерством финансов Республики Беларусь и другими уполномоченными органами принят ряд подзаконных нормативных актов, регулирующих различные аспекты правоотношений, возникающих в результате причинения вреда жизни и здоровью наемных работников и иных категорий граждан в ходе осуществления трудовой и учебной деятельности, в том числе: порядок определения степени профессионального риска и обусловленных ею страховых тарифов; условия и порядок финансирования превентивных мероприятий; регулирование отношений между страховщиком и страхователями; субъектный состав и правовой статус субъектов; порядок определения степени утраты профессиональной трудоспособности в результате несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и др.

2. Реализация *принципа сплошного охвата* обязательным страхованием от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний обеспечивается

тем, что данному виду страхования подлежат жизнь или здоровье граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства, постоянно проживающих в Республике Беларусь. Кроме того, страховые выплаты осуществляются и лицам, выехавшим на постоянное место жительства за пределы Республики Беларусь. Таким образом, сплошному охвату данным видом страхования подлежат в качестве объектов имущественные интересы указанных лиц (и иных установленных законодательством выгодоприобретателей), связанные с утратой ими здоровья, профессиональной трудоспособности либо их смертью, вследствие несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

3. В соответствии с *принципом автоматичности* страхователи (юридические лица (включая иностранные), их обособленные подразделения, а также физические лица, которые в соответствии с трудовым и гражданским законодательством предоставляют работу застрахованным), будучи зарегистрированными в установленном порядке у страховщика (Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах»), не обязаны впоследствии заявлять страховщику о появлении у них новых, подлежащих страхованию объектов. Имущественные интересы каждого гражданина, которому на основе трудового договора, договора гражданско-правового характера или ученичества предоставляется работа, автоматически включаются в сферу страхования посредством исполнения страхователем обязанностей по своевременной уплате страховых взносов, согласно установленным тарифам.

4. Укреплению гарантий соблюдения прав и защиты законных интересов застрахованных служит *принцип независимости действия данного вида страхования от внесения страховых платежей*. Согласно п. 2 Положения о порядке и условиях проведения обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, утвержденного Декретом № 18 (далее – Положение), застрахованному гарантировано право на страховое обеспечение вне зависимости от ненадлежащего исполнения и(или) неисполнения страхователем обязанностей по внесению страховых платежей. Задолженность страхователя по уплате страховых взносов, равно как и штрафы, пени, взыскивается страховщиком в бесспорном порядке у страхователей – юридических лиц и в судебном порядке у страхователей – физических лиц.

5. *Принцип бессрочности* проявляется в том, что данный вид обязательного страхования действует в течение всего периода, пока застрахованный осуществляет трудовую, учебную деятельность, либо деятельность по договорам гражданско-правового характера вне зависимости от того, с кем из страхователей у него заключен договор, на котором такая деятельность базируется. Кроме того, застрахованный (его законный представитель) или лицо, имеющее право на получение страховых выплат, вправе обратиться к страховщику с заявлением о получении страховых выплат независимо от срока давности страхового случая. При этом, однако, требования застрахованных о назначении ежемесячных страховых выплат, заявленные по истечении трех лет со дня возникновения права на получение указанных выплат (возмещения вреда), удовлетворяются за прошлое время не более чем за три года, предшествовавших обращению.

6. В соответствии с *принципом нормирования страхового покрытия* размеры страховых выплат установлены Положением и зависят от величины среднемесячного заработка (дохода) застрахованного, либо (для иных выгодоприобретателей) определяются судом. В число страховых выплат, помимо единовременной и ежемесячной, согласно Положению, включена оплата дополнительных расходов на средства реабилитации в размере расчетной величины, либо фактических затрат (если средст-

ва реабилитации не предоставляются бесплатно в установленном порядке), либо кратно бюджету прожиточного минимума в зависимости от вида дополнительных расходов.

Реализация общих принципов обязательного страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний формирует позитивную роль данного вида обязательного страхования в Беларуси на предупреждение и сокращение несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, гарантированную защиту имущественных интересов потерпевших.

Л и т е р а т у р а

1. Коваленко, Н.Н. Правовое регулирование страхования в Республике Беларусь: учеб. пособие. – Мн.: РИВШ, 1999. – С. 25.

НАПРАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.А. Курочка

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Проблема создания действенного механизма управления нематериальными активами предприятия является весьма сложной и в значительной степени пока не решенной, вследствие отсутствия действенного механизма экономической оценки влияния использования объектов нематериальных активов (далее – НМА), таких как изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау на результаты производственно-хозяйственной деятельности.

К сожалению, изобретения, товарные знаки, ноу-хау относятся к тем активам предприятия, которыми зачастую пренебрегают при проведении финансового анализа с целью выявления скрытых резервов повышения эффективности функционирования. Возможно, это связано с тем, что доход от использования этих «неосязаемых» активов трудно выделить из общего дохода предприятия.

По нашему мнению, информационной базой управления использованием НМА в хозяйственной деятельности может стать комплекс показателей, позволяющих проводить оценку фактической экономической эффективности использования объектов нематериальных активов в производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Выраженная количественно, такая оценка характеризует вклад от использования конкретного НМА в изменение результативных показателей деятельности предприятия, таких как себестоимость продукции, производительность труда, качество продукции, объем реализации, прибыль, уровень рентабельности. Повышая производительность труда и создавая новые средства и предметы труда, а также новые продукты потребления, обеспечивая экономию сырья и материалов, использование НМА определяет тем самым изменение затрат основных производственных ресурсов на производимую продукцию, рост объемов производства и изменения в его структуре. Это, соответственно, изменяет потребность производства в трудовых ресурсах и средствах производства.

Для оценки экономической эффективности использования объектов нематериальных активов нами предлагается выделить следующие укрупненные блоки объектов нематериальных активов по принципу схожести характера воздействия на ре-

зультаты производственно-хозяйственной деятельности и показатели работы предприятия:

Объекты интеллектуальной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, ноу-хау, в том числе секреты производства, компьютерные программы и базы данных, товарные знаки и др.) и права на их использование.

Приобретенные (полученные) права и привилегии на использование природных ресурсов, земли и прочие имущественные права.

В целом освоение и использование в хозяйственном обороте объекта интеллектуальной собственности должно быть направлено на повышение совокупного дохода предприятия в долгосрочном периоде. Схематично факторы увеличения дохода предприятия от использования объектов интеллектуальной собственности представлены на рис. 1.



Рис. 1. Факторы увеличения дохода предприятия при использовании объектов интеллектуальной собственности

Совокупный доход от использования объектов интеллектуальной собственности ($D_{\text{ОИС}}$) может быть представлен в виде функции от нескольких переменных:

$$D_{\text{ОИС}} = F(\Delta B P_{\text{ОИС}}; \Delta B \Pi_{\text{ОИС}}; \Delta \text{ЧП}_{\text{ОИС}}), \quad (1)$$

где $\Delta B P_{\text{ОИС}}$, $\Delta B \Pi_{\text{ОИС}}$, $\Delta \text{ЧП}_{\text{ОИС}}$ – соответственно прирост выручки от реализации продукции, балансовой прибыли и чистой прибыли, вследствие освоения объекта интеллектуальной собственности.

При проведении оценки эффективности использования приобретенных (полученных) прав и привилегий на использование природных ресурсов, земель и прочих имущественных прав целесообразно воспользоваться показателем чистого дисконтированного дохода. В качестве затрат принимаются затраты на приобретение данного объекта. В качестве дохода выступает прирост выручки от реализации продукции, либо оказания услуг, произведенных с применением объекта нематериальных активов.

Результатом проведения подобного анализа выступает оценка преимуществ, которые дает использование конкретного объекта нематериальных активов субъекту хозяйствования и принимается решение об его введении в хозяйственный оборот.

ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ КОНЕЧНОГО РЕЗУЛЬТАТА ЗАГОТОВИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.А. Марковец

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

Результат деятельности любого предприятия может быть определен с помощью набора конкретных показателей. От того, насколько правильно обоснованы эти показатели, зависит достоверность статистических и аналитических данных. Основным объемным показателем, характеризующим заготовительную деятельность, по мнению большинства отечественных авторов, является заготовительный оборот. Традиционно он используется на практике в качестве основного оценочного и планового показателя. Согласно Инструкции о составе и статистическом учете заготовительного оборота на предприятиях потребительской кооперации Республики Беларусь, заготовительным оборотом является «стоимостное выражение закупленных сельскохозяйственных продуктов и сырья у населения, фермерских хозяйств и других категорий производителей сельскохозяйственной продукции и сырья, как на территории республики, так и за ее пределами». В настоящее время учет заготовительного оборота ведется в натуральном и стоимостном выражении.

Экономическая сущность заготовительного оборота характеризуется выходом продукции сельского хозяйства из сферы производства в сферу обращения, и поэтому в большей степени, он характеризует результат сельскохозяйственной деятельности и отражает связь сельского хозяйства и сферы обращения.

Для предприятий заготовительной отрасли потребительской кооперации он является входным показателем и не отражает в полной мере результата хозяйственной деятельности. С нашей точки зрения, основным его недостатком является отсутствие связи с затратами и прибылью. При оценке эффективности работы заготовительных предприятий необходимо учитывать не только объем закупок продукции, но и показатель, который характеризует выход продукции из сферы заготовок. Для характеристики конечного результата процесса заготовок потребительской кооперации в большей степени пригоден оборот реализации в отпускных ценах. Оценка оборота реализации не в отпускных, а в закупочных ценах в целях упрощения расчетов и обеспечения сравнимости оборотов закупок и реализации кажется нам не вполне приемлемой, так же, как и предложение использовать в качестве результирующего – показатель, включающий заготовительный оборот и затраты, связанные с закупкой сельскохозяйственной продукции и сырья. При таких формах учета не виден результат деятельности предприятия – прибыль.

С нашей точки зрения, оборот реализации должен включать прибыль не только как результат хозяйственной деятельности предприятия, но и как показатель, характеризующий качество закупленной и реализованной продукции.

Уровни валовых доходов, затрат, рентабельности и т. д., исчисленные к обороту реализации, наиболее правильно отражают финансовые результаты и эффективность работы заготовительного предприятия. Более правильными данные показатели являются и с математической точки зрения, так как характеризуют соотношение части и целого. Например, уровень затрат характеризует, что в 2003 г. удельный вес расхо-

дов в обороте реализации составил 24,1 %, в то время как в объеме заготовительного оборота нет ни суммы расходов, ни полученной прибыли.

В таблице приведен сравнительный анализ результатов деятельности Гомельского облпотребсоюза с использованием, в качестве результирующего показателя, заготовительного оборота и оборота реализации.

**Сравнительный анализ показателей заготовительно-сбытовой деятельности
Гомельского облпотребсоюза**

Показатели	По отношению к заготовительному обороту			По отношению к обороту реализации		
	2002 г.	2003 г.	Темп роста, %	2002 г.	2003 г.	Темп роста, %
Оборот, млн р.	23934,9	25235,0	105,4	21656,7	22090,2	102,0
Рентабельность оборота <u>сумма прибыли*100</u> оборот	-0,26	-0,59	226,9	-0,29	-0,68	234,5
Уровень расходов <u>расходы*100</u> оборот	22,43	21,1	94,1	24,8	24,1	97,1
Уровень валовых доходов <u>валовые доходы*100</u> оборот	20,67	20,43	98,8	22,8	23,34	102,4

Из таблицы видно, что динамические тенденции изменения показателей в принципе те же. То есть, если по показателю, рассчитанному с применением заготовительного оборота, наблюдается рост, то такая же тенденция сохраняется при использовании оборота реализации. Однако рентабельность и другие показатели оборота реализации ниже, чем заготовительного оборота.

В настоящее время в заготовительных предприятиях потребительской кооперации нет единой методики учета оборота реализации. На практике, после непродолжительного использования, отказались от его применения.

С нашей точки зрения, оборотом реализации сельскохозяйственной продукции и сырья заготовительных предприятий потребительской кооперации следует считать стоимостное выражение ранее закупленной и реализованной сельскохозяйственной продукции и сырья (без серьезной переработки) по всем каналам реализации на территории Республики Беларусь и за ее пределами.

Оборот реализации сельскохозяйственной продукции и сырья, на наш взгляд, следует учитывать в ценах фактической реализации, включающих торговую надбавку и налог на добавленную стоимость, по моменту отпуска сельскохозяйственной продукции и сырья покупателям независимо от времени оплаты. Учет оборота реализации следует вести нарастающим итогом с начала года. Причем, оборот реализации в натуральном и стоимостном выражении должен учитываться во взаимосвязи с заготовительным оборотом.

Эффективность заготовительной деятельности может измеряться отношением результатов экономической деятельности на «выходе» к затратам на «входе».

Обобщающим показателем эффективности деятельности заготовительных предприятий потребительской кооперации, с точки зрения соотношения результатов и затрат, можно предложить соотношение оборота реализации и общих затрат, которые включают заготовительный оборот и издержки обращения.

УЧЕТ РЕЗЕРВОВ ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

И.А. Позднякова

Учреждение образования «Полоцкий государственный университет», г. Новополоцк, Республика Беларусь

При осуществлении бюджетными учреждениями и организациями внебюджетной деятельности могут возникать ситуации, когда работы выполнены или услуги оказаны, а оплата за них не поступает. Таким образом, в бухгалтерском учете по дебету субсчета 154 «Расчеты с покупателями и заказчиками» накапливается безнадежные к взысканию суммы. В таких случаях, согласно нормативным правовым актам Республики Беларусь, в бухгалтерском учете деятельности коммерческих предприятий, которые ведут учет выручки от реализации с применением метода «по отгрузке», предусматривается создание резерва по сомнительным долгам, для бюджетных организаций аналогичный источник погашения указанных сумм не предусмотрен.

Сложности в определении размера такого резерва связаны с тем, что реально необходимая сумма не может быть установлена до возникновения соответствующих ситуаций. Поэтому в Республике Беларусь резервы по сомнительным долгам создаются на основе результатов проведенной организацией в конце квартала или отчетного года инвентаризации дебиторской задолженности. Его величина определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. Конкретных методик расчета сумм, направляемых в данный резерв, белорусское законодательство не предлагает.

Налоговый кодекс Российской Федерации предусматривает определение суммы резерва по сомнительным долгам по результатам проведенной на последний день отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности, в зависимости от срока возникновения от 0 % (до 45 дней) до 100 % (свыше 90 дней) от суммы, выявленной на основании инвентаризации задолженности, но не более 10 % от выручки отчетного (налогового) периода.

Так как в Республике Беларусь не регламентирован порядок образования резерва по сомнительным долгам, то исследователи предлагают использовать разные способы. Бугаев А.В. предлагает применять один из следующих методов:

– Метод процента от объема реализации товаров, выполненных работ (оказанных услуг). Для этого организация анализирует за ряд предыдущих лет объем реализации товаров, выполненных работ (оказанных услуг) и сумму неоплаченных счетов с тем, чтобы определить процент для образования резерва по сомнительным долгам.

– Метод учета счетов по срокам оплаты. Для этого необходимо проанализировать и проклассифицировать остатки по счетам к получению по срокам оплаты. Для каждой категории определяется прогнозируемый процент сомнительных долгов.

По мнению В. Сузанского и Г. Химченко, образование резерва можно осуществлять двумя способами:

1) за несколько лет определяется процент сомнительных долгов в общей сумме дебиторской задолженности покупателей, заказчиков. Этот процент является базой для расчета величины резерва: в конце каждого отчетного года общая сумма дебиторской задолженности умножается на этот процент, и определяется величина резерва;

2) отчисления в резерв по каждому долгу, признанному сомнительным на отчетную дату, производятся в размере фактической суммы каждого долга.

По мнению автора, для бюджетных организаций наиболее приемлемым является использование метода, при котором расчет суммы резерва производится в зави-

симости от процента непогашенных долгов в объеме реализации продукции, работ, услуг. Например, при осуществлении научной деятельности преимущества данного метода по отношению к другим заключаются в следующем: в Отчете о выполнении объема по научно-исследовательским работам (форма 4-н) содержится вся необходимая для расчета резерва информация: по строке 120 отражается «Фактический объем законченных и принятых заказчиком работ с начала года», по строке 121 – «из них оплаченных».

Учет резервов по сомнительным долгам предлагается осуществлять на счете 15 «Расчеты с поставщиками и покупателями». Для этого необходимо открыть пассивный субсчет 156 «Резервы по сомнительным долгам».

При этом учет резервов по сомнительным долгам и списание безнадежных к взысканию долгов будет осуществляться следующим образом:

**Предлагаемая методика учета расходов на выполнение
и реализацию научных работ, формирования финансового результата
с использованием резерва по сомнительным долгам**

Содержание операции	Дебет	Кредит	Сумма, р.
Создан резерв по сомнительным долгам	410	156	9 500 000
Отражены фактические расходы на выполнение работ, оказание услуг	080, 082	180, 171, 178 и др.	4 000 000
Отражена выручка от реализации выполненных работ, оказанных услуг	154	280	9 000 000
Начислен НДС и платежи, уплачиваемые из выручки по ставке 3,9 %	280	173	1 670 357
Списана на реализацию фактическая себестоимость выполненных работ, оказанных услуг	030 280	080, 082 030	4 000 000 4 000 000
Сформирован финансовый результат (прибыль)	280	410	3 329 643
Списана не востребованная дебиторская задолженность за счет резерва по сомнительным долгам	156	154	9 000 000
Одновременно отражена не востребованная дебиторская задолженность на забалансовом счете 05	05	–	9 000 000
Списаны суммы резерва не использованные в отчетном году	156	410	500 000

Преимущества создания резерва по сомнительным долгам для бюджетных организаций заключаются в следующем:

Во-первых, его формирование позволит уменьшить накапливаемую дебиторскую задолженность (дебетовый остаток по субсчету 154 «Расчеты с покупателями и заказчиками»).

Во-вторых, так как осуществление расходов производится строго на основании сметы доходов и расходов по внебюджетным средствам, найти официальный источник для покрытия расходов по неоплаченным темам не представляется возможным. Создание централизованного резерва за счет прибыли позволит осуществлять списание полученных убытков без нарушения законодательства.

АУДИТОРСКИЕ УСЛУГИ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ АПК УКРАИНЫ

О.Г. Пономаренко

Учреждение образования «Полтавская государственная аграрная академия», Украина

Динамические изменения в аграрном секторе АПК Украины и появление предприятий новых организационно-правовых форм предполагают последовательное развитие контроля как неотъемлемой части управления экономикой.

Одной из особенностей аудиторской деятельности в сельском хозяйстве Украины является отмена обязательного аудита субъектов хозяйствования, кроме открытых акционерных обществ. Учитывая их незначительную численность, можем сделать вывод, что приоритетным направлением развития рынка аудиторской деятельности является оказание сопутствующих аудиту услуг, а также исполнение работ.

Проведенный анализ специальной научной литературы разрешает определить подходы отечественных и зарубежных ученых к классификации составляющих дефиниции «аудиторская деятельность». Экономисты выделяют преимущественно аудит (аудиторскую проверку) и мало внимания уделяют сопутствующим работам и услугам.

Недостатком классификации сопутствующих работ и услуг является отсутствие четко определенных критериев, а соответственно и целей. Для усовершенствования теории аудита и использования теоретических разработок на практике предложена следующая классификация сопутствующих работ и услуг аудита (рис. 1):



Рис. 1. Предлагаемая классификация сопутствующих работ и услуг в аудиторской деятельности

Вопрос влияния оказания аудитором разнообразных услуг на его профессиональную независимость дискуссионный. Ряд специалистов определяют упомянутое влияние как негативное и предлагают ограничить сферу одновременно оказываемых клиенту услуг [1], [2], [3]. Так, решение этой проблемы предлагается в Положении о

профессиональной независимости аудитора Великобритании. Отмечается, что аудитор не осуществляет управленческих функций, не принимает решений на предприятии заказчика, а также не составляет бухгалтерские записи в ходе проверки [3].

В украинских национальных положениях по практике аудита, которые вместе с Международными стандартами составляют действенное средство контроля за качеством аудита на нормативном уровне, следует также определить перечень работ, что несовместимы с проведением у клиента аудита, например: ведение и восстановление учета; составление бухгалтерской отчетности; оценка имущества и имущественных обязательств для последующего внесения в финансовую отчетность; участие совместно с клиентом в судебном процессе, если его результаты существенно влияют на отчетность.

Сопутствующие аудиту услуги по содержанию можно поделить на услуги действия, услуги контроля, информационные услуги. Услуги действия – это услуги по созданию документов, состав которых установлен в договоре с экономическим субъектом, ранее им не созданных.

Услуги контроля – это услуги по проверке документов на предмет их соответствия установленным критериям; инициативный аудит; контроль ведения учета; контроль начисления и уплаты налогов; тестирование бухгалтерского персонала.

В условиях рыночной среды информированность в действующем законодательстве, прогнозах сбыта и производства, диапазоне цен на ресурсы и продукцию, использовании достижений НТП и передового опыта, знания по созданию эффективной системы учета станут неотъемлемыми компонентами стратегии успешного развития субъектов хозяйствования, что определяет расширение спектра аудиторских информационных услуг.

Ранее ведение учета в сельскохозяйственных предприятиях традиционно возлагалось на главного бухгалтера, сегодня фермерские хозяйства, малые предприятия, крестьянские союзы нуждаются в посторонней помощи по исполнению учетных функций. Сама идея передачи части функций или работ предприятия на подряд другой организации не новая и называется аутсорсингом. Учетное обслуживание аудиторской фирмой практикуется в многих странах и полностью отвечает классической схеме аутсорсинга.

В завершение хотим подчеркнуть, что отбор приоритетных направлений инициативных услуг и организация их осуществления – сегодня одно из главных заданий аудиторской деятельности в аграрном секторе АПК, так как аудит является мощным средством защиты имущественных прав крестьян-собственников.

Л и т е р а т у р а

1. Аудит: учебник для вузов /В.И. Подольский [и др.]; под ред. В.И. Подольского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001. – 655 с.
2. Печюрене, А.В. Зеленый доклад: этапный документ на пути к европейской гармонизации аудиторской деятельности /А.В. Печюрене //Світ бухгалтерського обліку. – № 9 (15). – 1995. – С. 64–69.
3. Дорош, Н.І. Аудит: методологія і організація /Н.І. Дорош. – К.: Т-во «Знання»; КОО, 2001. – 402 с.

АМОРТИЗАЦИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ИСТОЧНИК КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ

В.И. Поплыко

*Учреждение образования «Белорусский государственный
экономический университет», г. Минск*

Амортизация относится к собственным источникам инвестиций и нацелена на воспроизводство основных фондов народного хозяйства. Накопление амортизационных отчислений направлено на формирование амортизационного фонда как важнейшего источника финансирования инвестиционной деятельности. Его средства направляются на восполнение физически и морально изношенных основных фондов, в первую очередь, машин и оборудования. Данный механизм предоставляет возможность предприятию сохранить современный технологический уровень производства и выпускать конкурентоспособную продукцию для реализации как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

В условиях переходной экономики Беларуси на процесс накопления и использования средств амортизационного фонда оказывают влияние различные факторы. Нормативно-правовая база, включающая около 30 актов, важнейшими из которых являются: Положение о порядке начисления амортизации на основные средства и нематериальные активы; Временный республиканский классификатор амортизируемых основных средств и нормативные сроки их службы; Положение по бухгалтерскому учету основных средств и нематериальных активов; Положение о порядке переоценки основных средств организаций; Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) и другие.

Кроме того, на указанный процесс влияют: финансовые ограничения внутри предприятия, включая нехватку свободных средств; макроэкономические показатели – неплатежи, высокий уровень налогообложения, высокие ставки по кредитам, инфляция, неустойчивость национальной денежной единицы и прочие.

В результате, амортизация расходуется не только на капитальные цели, но и на финансирование текущей деятельности предприятия. Анализ показывает, что за период 2000–2002 гг. в экономике страны лишь дважды, а именно, в IV квартале 2000 г. и IV квартале 2002 г., амортизационный фонд был использован полностью по своему назначению. Процесс использования амортизации на капитальные цели имеет неравномерный (сезонный) характер. Расходование средств амортизационного фонда нарастает с I квартала к IV кварталу, т. е. в конце года его использование достигает максимума. Это согласуется с имеющейся неравномерностью (сезонностью) в осуществлении инвестиционной деятельности в экономике страны, когда в декабре индекс (коэффициент) неравномерности равен 2,5.

Движение средств амортизационного фонда предусматривает начисление, расходование и сальдо (остаток) на конец периода. За исследуемый период наблюдается положительная тенденция – рост использования амортизации на капитальные цели с 64 % в 2000 г. до 71,1 % в 2002 г. Однако расходование амортизации с учетом остатка уменьшается. За исследуемый период удельный вес ее использования на инвестиционные цели снизился почти на 10 п. п. с 58,2 до 48,3 %.

Распределение средств амортизационного фонда по секторам¹ экономики имеет положительную тенденцию – сокращение доли сырьевого и перерабатывающего

¹ Сырьевой сектор включает сельское и лесное хозяйство, рыболовство; перерабатывающий сектор – промышленность и строительство; сектор услуг – все остальные отрасли экономики.

секторов и увеличение доли сектора услуг. За период 2000–2002 гг. удельный вес амортизации сектора услуг вырос на 6 п. п. с 27,4 до 33,4 %. Направление инвестиций в 2002 г. по секторам экономики складывалось следующим образом: на сырьевой сектор приходилось 5 % к итогу, перерабатывающий – 33,9 %, сектор услуг – 61,1 %. Такое разделение амортизации и инвестиций по секторам экономики сохранялось на протяжении последних 2–3 лет.

Анализ использования амортизации как источника инвестиций в секторальном разделе представлен в таблице. Удельный вес амортизации в инвестициях в основной капитал в сырьевом секторе имеет максимальное значение 80–120 %. В перерабатывающем секторе на долю амортизации как источник капиталовложений приходится около половины. Сектор услуг имеет наименьшие значения – менее 20 %, что объясняется начислением износа в бюджетной сфере. Амортизационный фонд является главным источником капиталовложений в сельском хозяйстве, поскольку данная отрасль в настоящее время является низкоэффективной для инвестирования. В целом по экономике удельный вес амортизации как источника инвестиций в 2002 г. равен 34,4 % и в дальнейшем будет увеличиваться.

Динамика амортизации, инвестиций и доли амортизации в инвестициях по секторам экономики, в %

Сектора	2000 г.			2001 г.			2002 г.		
	Амортизация	Инвестиции	Доля амортизации в инвестициях	Амортизация	Инвестиции	Доля амортизации в инвестициях	Амортизация	Инвестиции	Доля амортизации в инвестициях
Сырьевой	20,3	6,7	77,7	17,2	4,9	107,8	17,5	5,0	120,2
Перерабатывающий	52,3	29,6	45,5	54,2	33,5	49,6	49,1	33,9	49,9
Услуг	27,4	63,7	11,1	28,6	61,6	14,3	33,4	61,1	18,8
Итого	100,0	100,0	–	100,0	100,0	–	100,0	100,0	–

Примечание. Рассчитано автором по данным Минстата.

Использование амортизации как источника инвестиций носит сезонный характер, т. е. возрастает к концу года. Эта негативная черта всего инвестиционного процесса в экономике Беларуси. Наряду с увеличением доли использования амортизации на капитальные цели, растет доля переходящих остатков, что свидетельствует о сложном финансовом состоянии. Эти и другие факторы приводили к существенным колебаниям роли и значения амортизации в качестве источника финансирования инвестиций в основной капитал. Амортизационные отчисления должны как минимум обеспечивать простое воспроизводство основного капитала и использоваться в соответствии с функциональным назначением.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Г.В. Ридевский

*Учреждение образования «Могилёвский государственный
университет имени А.А. Кулешова», Республика Беларусь*

Финансовая устойчивость (ФУ) предприятий и организаций регионов Беларуси – один из важных показателей, обеспечивающих устойчивость их экономического развития. Под устойчивостью экономического развития территории (региона) в данном исследовании понимается воспроизводство её экономического потенциала, достаточного для решения наиболее острых проблем своего социального и экологического развития. Устойчивость экономического развития одновременно отражает три состояния общественного воспроизводства: динамику воспроизводства экономического потенциала; удовлетворение общественных потребностей в производстве товаров и услуг; потенциальные возможности экономического роста. В силу этого, следует различать соответственно: динамическую, функциональную и потенциальную устойчивость экономического развития территории. Потенциальная устойчивость экономического развития территории может выражаться показателями объёма основных фондов, степенью их износа и ФУ предприятий и организаций, позволяющей обеспечивать денежными ресурсами воспроизводство её экономического потенциала.

Для оценки ФУ предприятий и организаций регионов Республики Беларусь (административных районов и областей) была использована следующая формула:

$$I_{\text{фy}} = (I_{\text{бп}} + I_{\text{пз}} + I_{\text{дсп}}) / 3 \cdot I_{\text{рент}},$$

где $I_{\text{фy}}$ – индекс ФУ предприятий и организаций региона; $I_{\text{бп}}$ – индекс балансовой прибыли предприятий и организаций региона; $I_{\text{пз}}$ – индекс просроченной дебиторской и кредиторской задолженности предприятий и организаций региона; $I_{\text{дсп}}$ – индекс денежных средств предприятий и организаций региона; $I_{\text{рент}}$ – индекс рентабельности предприятий и организаций региона.

В свою очередь, для оценки частных индексов ФУ предприятий и организаций региона использовались следующие формулы:

$$I_{\text{бп}} = \text{ПЗ}_p / \text{ПЗ}_c,$$

где ПЗ_p и ПЗ_c – прибыль на одного занятого в народном хозяйстве в регионе и в стране;

$$I_{\text{пз}} = ((\text{ПКЗ}_c + \text{ПДЗ}_c) / \text{ЧЗ}_c) / ((\text{ПКЗ}_p + \text{ПДЗ}_p) / \text{ЧЗ}_p),$$

где ПКЗ_c и ПКЗ_p – просроченная кредиторская задолженность в стране и регионе; ПДЗ_c и ПДЗ_p – просроченная дебиторская задолженность в стране и регионе; ЧЗ_c и ЧЗ_p – численность занятых в стране и регионе;

$$I_{\text{дсп}} = (\text{ДСП}_p / \text{ЧЗ}_p) / (\text{ДСП}_c / \text{ЧЗ}_c),$$

где ДСП_p и ДСП_c – денежные средства предприятий и организаций региона и страны; ЧЗ_p и ЧЗ_c – численность занятых в регионе и стране;

$$I_{\text{рент}} = (P_p / P_c) I_{\text{нр}},$$

где P_p и P_c – рентабельность предприятий и организаций, распределённых по административным районам и городам в регионе и стране; I_{np} – индекс нормы рентабельности, рассчитанный как отношение рентабельности в стране в текущем году к норме рентабельности, равной 14 %.

Все расчёты по оценке ФУ предприятий и организаций регионов Республики Беларусь были проведены на основе данных за 2003 г. Поскольку в 2003 г. рентабельность предприятий и организаций в Республике Беларусь составила 9,1 %, то величина I_{np} была определена в 0,650.

В качестве операционных единиц оценки ФУ предприятий и организаций регионов Беларуси использовались: области страны (Минская область рассматривалась совместно с Минском) и административные районы. Причём, в состав административных районов включались города областного подчинения, которые являются центрами соответствующих районов. Кроме того, в состав Смолевичского района включался г. Жодино, в состав Полоцкого района, кроме Полоцка, включался г. Новополоцк, в состав Минского района, кроме Минска, – г. Заславль.

По ФУ все регионы Беларуси отнесены к четырём группам, показанным на рис. 1: 1) с высоким уровнем ФУ (I_{fy} более 1,000); 2) с относительно высоким уровнем ФУ (I_{fy} от 0,500 до 1,000); 3) с низким уровнем ФУ (I_{fy} от 0,000 до 0,500); 4) финансово неустойчивым (I_{fy} отрицательный).

Рейтинг областей Беларуси по ФУ их предприятий и организаций имел в 2003 г. следующий вид: Гомельская, Минская, Витебская, Брестская, Гродненская и Могилёвская области. Причём, если первые две области имеют высокую ФУ, Витебская – относительно высокую, то остальные области – низкую ФУ.

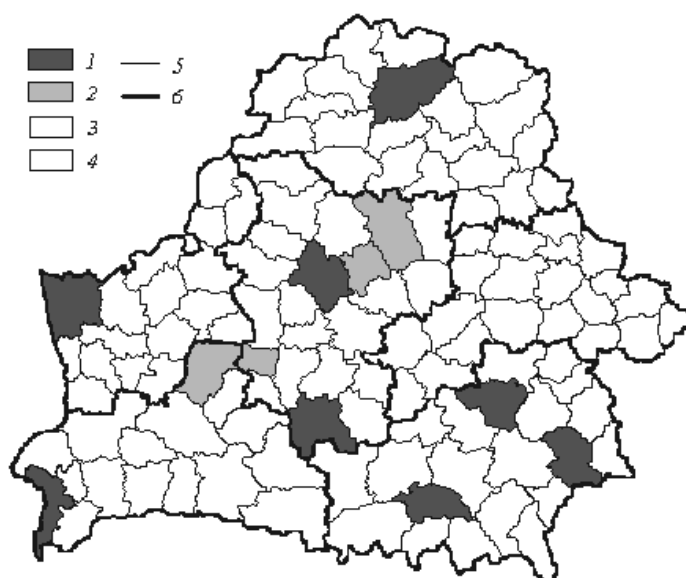


Рис. 1. Группировка административных районов Республики Беларусь по финансовой устойчивости их предприятий и организаций: 1–4 – см. в тексте; 5 – границы административных районов; 6 – границы областей

Анализ распределения административных районов по ФУ их предприятий и организаций позволяет сделать следующие выводы: распределение районов с высо-

кой ФУ носит фокусно-узловой характер; ФУ предприятий и организаций значительно выше на западе Беларуси, чем на востоке.

В целом, можно утверждать, что ФУ экономики Беларуси основана на высокой ФУ ограниченного количества предприятий, размещённых в отдельных административных районах. Такое положение не может обеспечить достаточно высокий уровень устойчивости экономического развития страны и большинства её регионов, поскольку порождает острый дефицит финансовых ресурсов большинства предприятий и организаций страны, необходимых для обеспечения воспроизводства их экономического потенциала и обновления основных фондов.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАДЕЖНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОРОДСКОГО ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТА

Н.С. Сталович

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Экономическая надежность функционирования какой-либо системы является сложным понятием, являющимся логическим завершением понятия надежности вообще, сформулированном в теории надежности как свойство системы выполнять определенные задачи в определенных условиях. Роль экономической надежности становится очевидной по следующему ее определению – способность системы к достижению заданного экономического результата, возможного только при обеспечении технологической и эксплуатационной надежности системы в целом и всех входящих в нее элементов.

Экономическая надежность является суммарной надежностью, которая может быть выражена:

- в стоимостных показателях затрат на обеспечение необходимого уровня эксплуатационной и технологической надежности;
- в стоимостной оценке последствий функционирования системы с недостаточным уровнем надежности.

Экономические показатели надежности должны обеспечивать возможность выполнения технико-экономического анализа в соответствии с принятыми методами оценки эффективности капитальных вложений и новой техники, а также другими экономическими оценками технических и технологических решений.

Отсутствие упорядоченной системы экономических показателей надежности приводит к тому, что для экономической оценки одной и той же величины применяются показатели, имеющие различное экономическое содержание.

Функционирование электротранспортной системы города будем характеризовать экономическими показателями надежности, зависящими от многих качественных факторов. В производственных отраслях народного хозяйства потери предприятий из-за опоздания работников по причине отказа электротранспорта определяются как потенциальный ущерб от сокращения объемов производства продукции и имеют четкую экономическую оценку. Основная же доля потерь представляет народнохозяйственные потери общества вследствие снижения качества транспортного обслуживания населения. Она может измеряться непредвиденными потерями времени и транспортной усталостью населения и водителей.

Главная цель городского электротранспорта – удовлетворение населения в транспортном обслуживании. При полном удовлетворении в перевозках можно назвать два основных показателя, характеризующих работу горэлектротранспорта –

качество перевозки и уровень затрат на пассажироперевозки. В общем случае они находятся в обратно пропорциональной зависимости. Так, более высокое качество обслуживания, например, уменьшение наполняемости салона и интервала движения ведет к увеличению затрат транспортного предприятия. Эти затраты не покрываются полностью доходами от реализации проездных документов, и значительная часть расходов горэлектротранспорта компенсируется из местного бюджета. Вследствие дотационного характера электротранспорта, невыход на линию троллейбуса может оказать положительное влияние на результат деятельности предприятия (снижаются затраты).

Очевидно, оптимум между качеством обслуживания и уровнем затрат на перевозку пассажиров соответствует такому их соотношению, когда сумма потерь будет минимальной. Такое сопоставление возможно, если все показатели качества обслуживания выражены в экономических эквивалентах. По ряду показателей повышение надежности системы горэлектротранспорта (СГЭТ):

- оказывает влияние на пропускную и провозную способность. Сокращение числа отказов технических средств позволяет приблизить фактическую пропускную способность к расчетному значению и тем самым отодвинуть на ряд лет капитальные вложения в усиление мощности линий;

- оказывает влияние на эксплуатационные показатели. Чем меньше число отказов технических средств и время их восстановления, тем выше скорость движения троллейбуса;

- позволит получить эффект от сокращения капитальных вложений в подвижной состав и развитие ремонтных мощностей или, что то же самое, имеющимся парком подвижного состава выполнять больший объем работы;

- приводит к снижению затрат труда и повышению его производительности за счет сокращения плановых и неплановых ремонтов;

- позволяет улучшить использование основных фондов, повысить фондоотдачу за счет сокращения потребности в технических средствах и роста пропускной и провозной способности.

Экономическая надежность горэлектротранспорта является интегральной характеристикой качества функционирования всех подсистем и элементов системы городского электротранспорта. Эта система может быть представлена следующими подсистемами:

1. Эксплуатационная: 1) Подвижной состав. 2) Интенсивность эксплуатации. 3) Квалификация водителя. 4) Транспортные. 5) Состояние дороги. 6) Природно-климатические. 7) Условия движения. 8) Объем пассажирских перевозок.

2. Технологическая: 1) Качество технического осмотра. 2) Качество капитального ремонта. 3) Качество непланового ремонта. 4) Качество поставляемых запчастей. 5) Качество эксплуатационных материалов. 6) Качество энергоснабжения.

3. Организационная: 1) Число троллейбусов в парке. 2) Поступление новых троллейбусов. 3) Списание троллейбусов. 4) Резервирование троллейбусов. 5) Резервирование запасных частей и агрегатов. 6) Структура троллейбусного парка.

При этом следует исходить из того, что СГЭТ, будучи сложной системой, является также системой стохастической, в которой реальные подсистемы находятся под воздействием большого числа случайных факторов (случайное влияние внешней среды). Следовательно, для формирования эффективной системы управления электротранспортным предприятием возможно использование вероятностных моделей и многомерных статистических методов.

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.В. Тычкова

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Основной целью финансовой отчетности является реальное и достоверное представление финансового положения организаций, финансового результата их деятельности, движения денежных средств организации. Бухгалтерская отчетность, составленная в соответствии с требованиями законодательства Республики Беларусь, до недавнего времени не обеспечивала такой возможности.

Международные стандарты финансовой отчетности являются необходимым условием привлечения иностранных инвестиций, выхода страны на рынок, способствуют снижению затрат на привлечение капитала. Кроме того, переход на МСФО является важным фактором реализации интеграционного процесса Республики Беларусь и Российской Федерации. Экономические преимущества перехода на международные стандарты финансовой отчетности заключаются в том, что они направлены на обеспечение прозрачности финансовых данных и отражение реальной экономической ситуации, что позволяет пользователям отчетности принимать правильные, обоснованные экономические решения.

С целью реформирования системы национальных стандартов финансовой отчетности в 1998 г. была разработана и утверждена постановлением Совета Министров Государственная программа перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь.

Согласно утвержденной программе, реформа системы бухгалтерского учета и отчетности проводится по следующим направлениям:

- формирование нормативной базы;
- законодательное обеспечение и нормативное регулирование;
- методическое обеспечение;
- кадровое обеспечение;
- международное сотрудничество.

Из основных шагов, которые были предприняты для реализации программы, можно отметить следующие:

- принятие Положений по учету основных средств, нематериальных активов, бланков строгой отчетности, начислению амортизации, по кассовым операциям, по учетной политике;
- внесение изменений и дополнений в Закон «О бухгалтерском учете и отчетности» по приведению его в соответствие с требованиями международных норм;
- разработка упрощенной системы бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства;
- переход на зачетный метод исчисления НДС;
- утверждение счетов-фактур по НДС;
- принятие Типового плана счетов бухгалтерского учета, обязательного для применения всеми коммерческими и некоммерческими организациями с 1 января 2004 г.;

- разработка программы подготовки и переподготовки бухгалтерских кадров;
- создание в 2003 г. Межведомственного совета по координации перехода на международные стандарты финансовой отчетности;
- вступление в силу с 01.01.2004 г. Общей части налогового кодекса Республики Беларусь;
- разработка и внедрение новых форм финансовой отчетности;
- разработка специальных форм для ведения налогового учета;

Однако на сегодняшний день далеко не все мероприятия, определенные в программе, выполнены. Так, например, не по всем объектам разработаны Положения по бухгалтерскому учету, включающие в себя основные требования международных стандартов. Не подготовлена законодательная база перехода на МСФО. Актуальной сегодня является проблема согласования бухгалтерского и налогового учета.

Одной из причин невозможности немедленного перехода на МСФО является отсутствие достаточного числа квалифицированных специалистов. Большинство специалистов, прошедших обучение в Белорусском общественном объединении бухгалтеров и аудиторов, являются работниками коммерческих структур, в которых есть доля иностранного капитала и которые, таким образом, должны вести бухгалтерский учет параллельно по международным и белорусским стандартам.

Кроме того, отсутствует учебная программа для переподготовки преподавателей высших учебных заведений. С этой целью интересно изучить опыт Украины, где в соответствии с требованиями Международной федерации бухгалтеров и «Общего перечня учебных курсов для профессиональной подготовки бухгалтеров», ООН разработана специальная программа для переподготовки преподавателей вузов.

Для реализации программы необходимо, среди прочих мероприятий, подготовить и опубликовать перевод текстов международных стандартов финансовой отчетности на русском языке, а также словарь терминов, употребляемых в них.

Особенностью реформы финансовой отчетности в Республике Беларусь можно считать тот факт, что в процессе перехода на международные стандарты банковский сектор опережает промышленные предприятия. Уже на сегодняшний день составление отчетности в соответствии с МСФО является обязательным для всех банков Республики Беларусь.

Республика Беларусь должна полностью перейти на МСФО с января 2008 г. Однако реализация программы требует наличия финансовых и трудовых ресурсов, которые необходимо искать для осуществления перехода.

Существует большое количество субъективных и объективных причин, которые не позволили осуществить реализацию первоначальной программы, однако если все препятствия будут устранены и Республике Беларусь постепенно удастся перейти на МСФО, то перед белорусскими предприятиями раскроется ряд привлекательных возможностей для развития бизнеса. Так, в прошлом году Европейский парламент принял директиву, которая, начиная с 2005 года, требует от компаний, зарегистрированных на биржах в странах Евросоюза, готовить консолидированную отчетность в соответствии с МСФО.

АНАЛИЗ УРОВНЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОГО СПРОСА НАСЕЛЕНИЯ НА ВНУТРИГОРОДСКИЕ ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ

О.В. Черных

*Учреждение образования «Белорусский национальный
технический университет», г. Минск*

В последние годы наблюдается значительное снижение доли бюджетных средств в финансировании городского коммунального пассажирского транспорта. Так, если в 1999 году за счет тарифов покрывалось 27,3 % затрат, в 2002 году – 42,3 %, то в 2004 году – практически половина.

В связи с сокращением бюджетного финансирования необходимо увеличение уровня возмещения действующими тарифами расходов по пассажирским перевозкам. За период с 1995 по 2002 годы уровень транспортных тарифов вырос почти в 850 раз, в том числе уровень тарифов на внутригородские перевозки – более чем в 1100 раз. Тем не менее, повышение тарифов зачастую может вызвать обратную реакцию, т. е. снижение доли окупаемости пассажирского транспорта за счет платы за проезд.

Для формирования грамотного и экономически обоснованного подхода к установлению уровня платы за проезд в городском пассажирском транспорте общего пользования необходимо изучить величину потенциального платежеспособного спроса со стороны потребителей транспортных услуг. Ниже в таблице представлена информация о размере и динамике доходов населения, что оказывает непосредственное влияние на платежеспособность пассажиров.

Денежные доходы населения и их динамика

Наименование показателя	Годы				
	1990	1995	2000	2001	2002
Денежные доходы на душу населения, тыс. р.	2399	7507	601	1251	1930
Реальные денежные доходы населения:					
к уровню 1990 года	100	62	107	138	148
к уровню предыдущего года	112	73	120	129	108
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работающих в экономике, тыс. р.	269	755,1	58,9	123	189,2
Реальная начисленная заработная плата					
к уровню 1990 года	100	56	95	123	133
к уровню предыдущего года	114	95	112	130	108
Средний размер назначенной месячной пенсии	107	323,8	24,1	52,6	79,8
Реальный размер назначенной месячной пенсии					
к уровню 1990 года	100	60	98	133	141
к уровню предыдущего года	119	126	127	136	106

Анализ доходов граждан и направлений расходования денежных средств показывает, что рост расходов на транспорт будет достаточно обременительным для большинства горожан. Это связано, в первую очередь, с тем, что удельный вес

транспортных расходов в семейных бюджетах в последние годы увеличивался. Расходы на транспорт в структуре денежных расходов семей в четвертом квартале 2002 года составили 5,7 % против 2,7 % в 1995 г.

Несмотря на отмеченное статистикой увеличение реальных денежных доходов населения за 1996–2001 гг. на 215,2 %, структура расходов домашних хозяйств практически не изменилась. В частности, расходы на питание составили 49,3 % от всех расходов в 2001 г. против 51 % в 1996 г. Доля непотребительских расходов (оплата налогов и сборов, сбережения, расходы на личное подсобное хозяйство и т. д.) остались на прежнем уровне – 12,2 %.

Высокий удельный вес расходов на питание, наряду с достаточно низкими показателями расходования денежных средств на иные, значимые потребительские цели, а также неизменность уровня непотребительских расходов, реально свидетельствуют о низких доходах минчан, всех белорусских граждан и ставят под сомнение столь значимый в статистике рост реальных доходов граждан. Кроме того, следует учитывать необходимость увеличения объема средств, направляемых на оплату таких статей расходов, как жилищно-коммунальные услуги и связь (в связи с повышением тарифов на данные услуги), а также здравоохранение (что связано с переориентацией государственных медицинских учреждений на оказание преимущественно платных медицинских услуг). Практически одновременное значительное увеличение направляемых на данные цели денежных средств населения не позволяет рассчитывать на относительно «безболезненное» для семейных бюджетов увеличение расходов на оплату проезда в городском пассажирском транспорте без дальнейшего существенного увеличения реальных доходов горожан.

В такой ситуации повышение платы за проезд в городском пассажирском транспорте общего пользования приведет к дальнейшему сокращению количества перевозимых пассажиров. Такую ситуацию можно предвидеть уже сегодня на основании сокращения количества продаваемых проездных билетов и увеличения случаев уклонения от оплаты за проезд. В результате произойдет дальнейшее ухудшение финансового состояния предприятий общественного транспорта и возникнет потребность в увеличении бюджетного финансирования.

При повышении тарифов на проезд необходимо обязательно предусматривать возможность населения нести возрастающие расходы на оплату такой услуги. В связи с этим важно принять государственные минимальные социальные стандарты в области транспортного обслуживания граждан городским транспортом общего пользования. При этом установление данного минимального социального стандарта должно соответствовать сложившейся практике обеспечения государственных гарантий доступности наиболее важных (социальных) услуг для населения. Такая практика закреплена в Законе Республики Беларусь № 322–3 от 11.11.1999 г. «О государственных минимальных социальных стандартах» и предусматривает наличие соответствующих стандартов в области образования, здравоохранения, жилищно-коммунального обслуживания и т. д.

Государственным минимальным социальным стандартом в области транспортного обслуживания граждан городским транспортом общего пользования может быть установлена зависимость тарифа на проезд в городском пассажирском транспорте от определенного базового показателя, характеризующего доходы жителей данного города. В качестве такого показателя может использоваться средний размер заработка в населенном пункте, либо среднедушевой доход жителей города.

Полученная зависимость позволит учесть платежеспособный спрос населения при установлении платы за проезд.

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

Т.В. Шабловская

Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», г. Гомель

В настоящее время одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь является поддержка и реформирование агропромышленного комплекса, что, в частности, подтверждается разработкой и принятием «Программы социально-экономического развития и возрождения села на 2005–2010 годы». Положительным отличием данной программы от множества принятых ранее локальных программ является акцентирование внимания на социальных проблемах села: обеспечении сельским жителям социальных стандартов в получении услуг с постепенным приближением их к городским стандартам. В этой связи особую актуальность приобретает проблема финансовой стабилизации организаций потребительской кооперации, занимающих доминирующее положение в сфере торговли (рис. 1) и услуг на селе, поскольку укрепление финансового состояния данных субъектов хозяйствования позволит решить проблему улучшения обслуживания сельского населения.

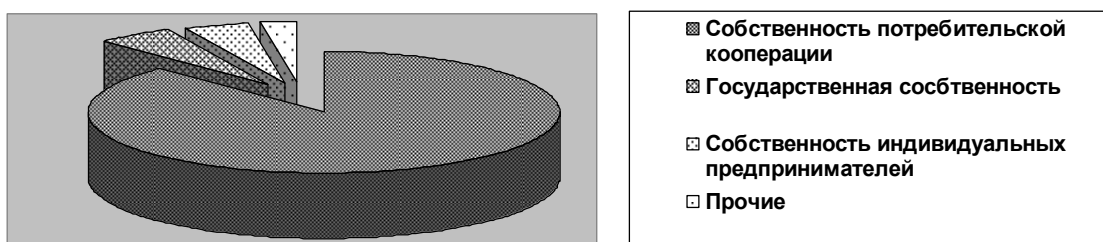


Рис. 1. Структура принадлежности сельских магазинов Гомельской области на 1 января 2005 года

Данная диаграмма построена по данным Гомельского областного управления статистики и Гомельского облпотребсоюза.

Финансовое состояние организаций потребительской кооперации – понятие комплексное, которое можно охарактеризовать рядом показателей, отражающих наличие, размещение и использование имеющихся у них финансовых ресурсов. К наиболее важным показателям, в соответствии с «Инструкцией по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности», утвержденной Постановлением Министерства финансов РБ, Министерства экономики РБ и Министерства статистики и анализа РБ от 14.05.04 г. № 81/128/65 относятся коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами.

Анализ данных показателей по Гомельскому облпотребсоюзу позволяет говорить о недостаточной финансовой устойчивости организаций потребительской кооперации Гомельской области. Подтверждением вышеизложенного обобщающего вывода могут служить показатели финансового состояния Гомельского облпотреб-

союза, рассчитанные в данной таблице. И хотя за 2004 год некоторые показатели были улучшены по сравнению с 2003 годом, до устойчивого финансового положения потребительской кооперации Гомельской области еще далеко. Причем одной из важнейших причин сложившейся ситуации, на наш взгляд, является отсутствие практики управления финансовыми ресурсами организаций потребительской кооперации.

Динамика показателей финансового состояния Гомельского облпотребсоюза за 2001–2004 гг.*

Наименование показателя	На 1 января				
	2001 года	2002 года	2003 года	2004 года	2005 года
Коэффициент текущей ликвидности	1,12	1,03	1,03	1,01	1,05
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,09	0,02	0,02	-0,003	0,02
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами	0,19	0,28	0,32	0,33	0,35

* Показатели рассчитаны по данным Гомельского облпотребсоюза.

Следует отметить, что эффективное управление финансовыми ресурсами подразумевает под собой не только их эффективное использование, но также и эффективность процесса формирования данного вида ресурсов. Поскольку спектр потенциальных источников финансирования весьма широк, организациям потребительской кооперации следует формировать наиболее приемлемую структуру источников финансовых ресурсов. Главным же индикатором приемлемости в данном случае должна служить средневзвешенная цена капитала, рассчитываемая по формуле

$$СЦК = \sum p_i \times d_i,$$

где СЦК – средневзвешенная цена капитала; p_i – цена i -го источника средств; d_i – доля i -го источника средств в их общей сумме [1, с. 187].

Остановиться целесообразно на такой структуре источников финансовых ресурсов, при которой данный показатель будет минимальным.

Л и т е р а т у р а

1. Шаўлюкоў, А.П. Фінансавы менеджмент на прадпрыемстве: вучэбны дапам. – Гомель: ГКІ, 2001. – 562 с.

ТОПОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТОВАРНО-ДЕНЕЖНОГО ХОЗЯЙСТВА

Н.И. Егоренков, М.Н. Стародубцева, Е.Н. Казакова

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Товарно-денежное хозяйство является потенциальной динамической системой. Это система с обратной связью, т. к. его основой является возобновляющийся производственный цикл. В процессе совершения работы потенциальная энергия системы $U(x, r)$ (x – переменные состояния, r – управляющие параметры) уменьшается. В

системах с обратной связью $\frac{\partial U(x, r)}{\partial x_i} = -kU$ (k – константа скорости процесса), т. е.

$U(x, r) = U_0 e^{-kx}$. Функцию e^{-kx} в точке $x = 0$ можно разложить в ряд Маклорена.

При $k = 1$ $e^{-x} = 1 - x + \frac{x^2}{2!} - \frac{x^3}{3!} + \dots \pm \frac{x^n}{n!} \mp \dots$. Так как коэффициенты при x в ряду бы-

стро убывают, то, согласно Р. Тому, можно ограничиться шестью первыми членами. При этом реализуются четыре качественно разные структурные превращения («катастрофы»: складка, сборка, ласточкин хвост, бабочка). Так как для потенциальных систем $dx_i/dt = -\partial U(x, r)/\partial X_i = f(x, r)$, а уравнения состояния получают при условии, если $dx_i/dt = 0$, то уравнение состояния однокомпонентной системы можно записать в виде:

$$-a_0 + a_1x - a_2x^2 + a_3x^3 - a_4x^4 + a_5x^5 = 0$$

или

$$(a_5 + \frac{a_3}{x^2} - \frac{a_2}{x^3} + \frac{a_1}{x^4} - \frac{a_0}{x^5})x = a_4. \quad (1)$$

Принимая в уравнении (1) за переменную состояния x объем продажи товаров V , а за a_4 (полную энергию системы) доход MT , где M – масса денег в обращении, а T – скорость обращения денег, получаем общее уравнение товарно-денежного хозяйства (рыночной экономики):

$$(p + \frac{a_3}{V^2} - \frac{a_2}{V^3} + \frac{a_1}{V^4} - \frac{a_0}{V^5})V = MT, \quad (2)$$

в котором выражение в круглых скобках является ценой товаров. В этом полевом уравнении, полученном на базе анализа потенциальной функции (силового поля), товары не разделяются на конечные (потребительские) и промежуточные (средства производства). Обозначим объем последних через b . С учетом их стоимости (pb) уравнение (2) принимает вид

$$(p + \frac{a_3}{V^2} - \frac{a_2}{V^3} + \frac{a_1}{V^4} - \frac{a_0}{V^5})V = MT + pb \quad (3)$$

или

$$p(V - b) = MT - \left(\frac{a_3}{V} - \frac{a_2}{V^2} + \frac{a_1}{V^3} - \frac{a_0}{V^4} \right), \quad (4)$$

где $(V - b)$ – объем потребительских, а V – суммарный объем всех товаров (конечных и промежуточных).

Из уравнения (4) следует, что для товарно-денежного хозяйства как консервативной динамической системы MT является полной, $p(V - b)$ – кинетической, а сумма дробных членов – потенциальной энергией. Иначе говоря, $p(V - b)$ является частью дохода, которая используется товаропроизводителями, а сумма дробных членов – частью дохода, которая изымается из товарного производства (прибавочная стоимость, по Марксу).

При увеличении V или T уравнение (4) последовательно переходит в уравнения:

$$p(V - b) = MT - \left(\frac{a_3}{V} - \frac{a_2}{V^2} + \frac{a_1}{V^3} \right), \quad (5)$$

$$p(V - b) = MT - \left(\frac{a_3}{V} - \frac{a_2}{V^2} \right), \quad (6)$$

$$p(V - b) = MT - \frac{a_3}{V} \quad (7)$$

и

$$p(V - b) = MT. \quad (8)$$

Следовательно, товарно-денежное хозяйство (рыночная экономика) может существовать минимум в пяти стационарных состояниях (рис. 1). Иначе говоря, в пространстве управляющих параметров оно претерпевает фазовое расслоение и может существовать в трех равновесных (фазы А, В и С) и переходных между ними (неравновесных) состояниях. Стационарные состояния – это экономические уклады. В переходных состояниях возможны колебания объемов производства-продажи товаров – движение от границы одного уклада к границе другого и обратно при $T = \text{const}$.

Если проводить не топологический (поиск критических точек), а фрактальный (изучать временную динамику) анализ, т. е. анализ переходных состояний динамической системы, необходимо использовать логистические отображения. Например, для переходного между укладом В и С состояния такое отображение имеет вид

$$\frac{dx}{dt} = kx(1 - x),$$

где k – константа скорости процесса.

Фрактальный анализ показывает, что в переходных состояниях возникает явление удвоения периода колебаний, ведущее сначала к детерминированному, а затем к полному хаосу, т. е. к переходу к фазе С (для перехода А-В при $T > T_{k1}$, а для пере-

хода В-С при $T < T_{k_2}$). «Хаос» применительно к товарно-денежному хозяйству, означает полную свободу товаропроизводителей (совершенную конкуренцию).

В координатах $p-V-T$ поверхность состояния предельно развитого (потенциал полностью реализован) товарно-денежного хозяйства, описываемая уравнением (8), является гладкой гиперболической поверхностью (рис. 1а). Если это состояние выбрать за исходное, то поверхности остальных состояний являются ее модификациями. Управляющими деформацией исходной поверхности параметрами являются дробные члены уравнений состояния. Качественно эти поверхности соответствуют катастрофам бабочка (2-4), ласточкин хвост (5), сборка (6) и складка (7). Они гомотоморфны, т. е. топологически эквивалентны и представляют различные метрические варианты (различные «экземпляры») одной и той же поверхности (образца), которые могут быть получены путем ее взаимно однозначного и взаимно непрерывного преобразования.

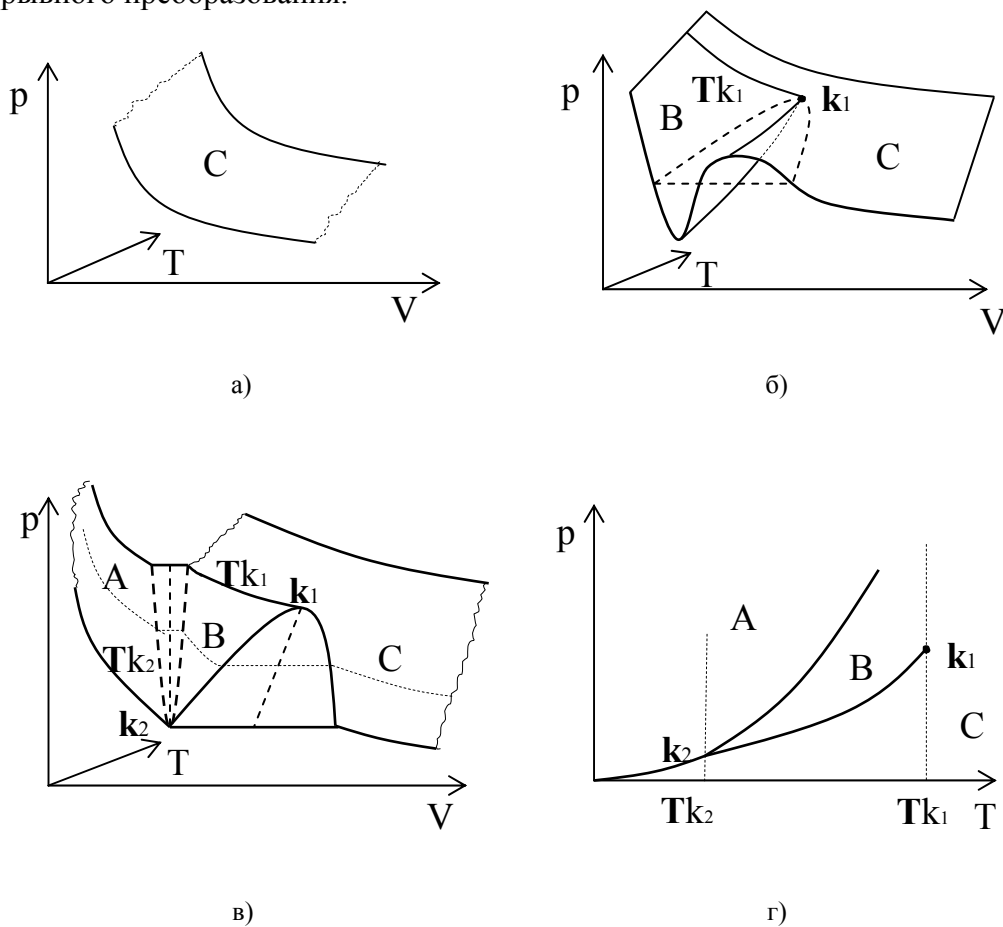


Рис. 1. Стационарные состояния рыночной экономики

Правило равновесия фаз (экономических укладов) для изолированной равновесной однокомпонентной системы:

$$\varphi + \nu = 3,$$

где φ – число фаз, ν – вариантность поведения (число степеней свободы). Это означает, что если число одновременно находящихся в равновесии укладов равно

трем, поведение товарно-денежного хозяйства невариантно (все параметры неизменны, число степеней свободы равно нулю). Этому поведению на фазовой диаграмме соответствует точка – три уклада могут существовать при единственно возможной комбинации p, V, T («тройная точка» – рис. 1в, точка K_2). Для находящихся в равновесии двух укладов число степеней свободы равно единице (моновариантное поведение – один параметр является независимо переменным): независимо могут изменяться либо p , либо V ($T = \text{const}$). Этому поведению на диаграмме соответствует линия (рис. 1б, кривая T_{k1} , начинающаяся в точке K_1). Для одного равновесного уклада число степеней свободы равно двум (бивариантное поведение – число независимых переменных равно двум): могут независимо изменяться два параметра, т. е. p и T , p и V или V и T . Этому поведению на диаграмме соответствует поверхность (см. рис. 1).

Уравнение третьей степени (6) соответствует среднеразвитой экономике (рис. 1б). Если принять $a_3 = a$ и $a_2 = ab$, то оно приводится к виду

$$\left(p + \frac{a}{V^2}\right)(V - b) = MT, \quad (9)$$

где $\left(p + \frac{a}{V^2}\right)$ – цена потребительских товаров. Таким образом, полученное нами ранее («Вопросы экономики», № 8, 2005, с. 41–47) эмпирически уравнение (9), логически вытекает из топологической теории систем.

Экономические уклады А, В, С являются мультстабильными (равновозможными), например, при скорости обращения денег T_1 (рис. 1а), т. е. при одном и том же доходе MT , так как в $M = \text{const}$. Это означает, что существует возможность их сознательного выбора. Так как доход характеризует уровень развития производительных сил, а экономические уклады характеризуются определенным типом производственных отношений, то отсюда следует, что одному и тому же уровню развития производительных сил может соответствовать более одного типа производственных отношений. Следовательно, широко распространенное мнение о том, что для перехода к более прогрессивному укладу (например, от уклада В к укладу С) необходим более высокий уровень развития производительных сил, неверно, по крайней мере, для $T_{k2} < T < T_{k1}$. В этих условиях являются бистабильными (альтернативными) уклады В и С. При выборе производственных отношений уклада С вместо отношений уклада В в производстве реализуется не используемая при укладе В прибавочная стоимость $\frac{a(V - b)}{V^2}$. Увеличение уровня развития производительных сил (увеличение T), неизбежно ведет к укладу С. При $T > T_{k1}$ ему альтернативы нет.

Очевидно, что топологический анализ товарно-денежного хозяйства подтверждает, уточняет, дополняет и развивает основные положения формационной экономической теории.

**ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ
И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ**

Е.В. Трейтъякова

*Учреждение образования «Гомельский государственный
технический университет имени П.О. Сухого», Республика Беларусь*

Инвестиционный процесс представляет собой экономические отношения между субъектами экономической системы по поводу движения (реализации) инвестиций. Неотъемлемыми участниками инвестиционного процесса являются банки и предприятия. Объединение возможностей банковской системы и реального сектора экономики могло бы стать рычагом, который позволит обеспечить активизацию инвестиционного процесса и, как следствие, устойчивый экономический рост и развитие предприятий.

Связующим звеном банковской системы и реального сектора экономики в инвестиционном процессе является процентная ставка: с одной стороны – стоимость ресурсов и маржа банка, с другой – рентабельность производства и доходность предприятий.

Уровень процентной ставки в РБ устанавливается в рамках процентной политики государства, которая является одним из важнейших и достаточно сложных инструментов регулирования банковской деятельности и рычагом воздействия на механизм функционирования реального сектора экономики.

Величина ссудного процента зависит от ряда факторов (спроса и предложения денег, развитости денежного рынка, источников свободных денег, средств заёмщиков и других), однако, определяющим является ставка рефинансирования, что подтверждает корреляционный анализ (на основании статистических данных [1], [2]) основных инструментов финансового рынка. Результаты анализа демонстрируют, что уровень процентной ставки по кредитам на 94 % зависит от ставки рефинансирования и на такую же величину зависит от депозитной ставки. Зависимость между рыночной процентной ставкой, рентабельностью предприятий и индексом инфляции составляет соответственно 58 % и 21 %.

**Коэффициенты корреляции и детерминации рыночной процентной ставки
по кредитам юридических лиц и инструментов финансового рынка РБ**

Инструменты финансового рынка	Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации	Ранги
Ставка рефинансирования	0,97	0,94	1
Депозитные ставки юридических лиц	0,97	0,94	2
Объём инвестиций в основной капитал	-0,16	0,02	6
Объём долгосрочных кредитов	-0,21	0,04	5
Рентабельность субъектов хозяйствования	-0,76	0,58	3
Инфляция	0,46	0,21	4

В сложившихся условиях формирования ссудной процентной ставки размер ссудного процента диктует условия для развития реального сектора экономики, а не

наоборот. Таким образом, возникает необходимость пересмотра подхода к формированию процентной ставки на финансовом рынке республики.

В методологическом подходе формирования процентной ставки на основе экономической рентабельности предприятий возможно использование эффекта финансового рычага, который отражает зависимость между экономической рентабельностью предприятий и средней расчётной ставкой процента по заёмным средствам. Расчёт уровня эффекта финансового рычага позволяет предприятию и банку оценить экономическую эффективность источника инвестиций.

Из анализа статистических данных рентабельности промышленности за 2003 г. (средний уровень рентабельности составил 11,4 %) и динамики средних процентных ставок по кредитам в национальной валюте за аналогичный период (средняя величина процентных ставок по кредитам юридических лиц составила 37,9 %), очевидно, что отечественные промышленные предприятия имеют отрицательный эффект финансового рычага от заёмных средств по действующим процентным ставкам.

Фактически низкий уровень рентабельности производственного сектора нельзя не учитывать при формировании цены на кредитные ресурсы, с одной стороны, то с другой стороны – цены на кредитные ресурсы нельзя устанавливать без учёта стоимости привлекаемых банков ресурсов и расчёта себестоимости кредитных продуктов.

Сложность ситуации в кардинальном изменении процентной политики требует искать другие рычаги активизации инвестиционных процессов. На наш взгляд, такими рычагами на современном этапе может выступать в целом система взаимоотношений с клиентами и контрагентами (другими банками и финансовыми институтами).

История развития системы банковского кредитования демонстрирует два варианта финансирования различного рода инвестиционных проектов: одиночное и коалиционное (многосубъектное). Для одиночного финансирования характерно «мягкое» бюджетное ограничение, в то время как экономика с доминированием системы финансирования проектов несколькими банками имеет «жёсткое» бюджетное ограничение.

Недостатки системы «мягкого» финансирования, которая характерна сегодня для Республики Беларусь, привели, в последнее время (в совокупности с другими проблемами финансового сектора), к снижению объёмов инвестиционного кредитования. Например, наибольший удельный вес в структуре кредитных вложений банков Гомельской области на 01.01.2004 г. приходится на краткосрочные кредиты, доля которых составила 62,3 %. Удельный вес долгосрочных кредитов на 01.01.2004 г. составил 25,8 %, лизинга – 4,1 %, факторинга – 1,5 %.

Для стимулирования внедрения перспективных инвестиционных проектов объективной необходимостью становится формирование нового менталитета в сфере банковского кредитования в направлении создания банковских коалиций (союзов) для финансирования сложных инвестиционных проектов.

Л и т е р а т у р а

1. Динамика средних процентных ставок финансового Республики Беларусь //Банковский вестник. – 2004. – № 5. – С. 12.
2. Статистический бюллетень январь–декабрь 2003 г. – Мн.: Минстат «Беларусь», 2004. – 611 с.