

- упорядочения прав и обязанностей собственников, нанимателей и арендаторов жилых и нежилых помещений в жилых домах, в том числе направленное на недопущение необоснованного выбытия жилищного фонда, использование жилых помещений не по прямому назначению;
- широкого внедрения внебюджетного финансирования жилищного строительства;
- активизация развития строительного комплекса в рамках существующей свободной экономической зоны «Ратон-Гомель».

Инвестиционная деятельность в области жилищного строительства в Республике Беларусь регулируется такими нормативными документами, как Постановление Кабинета Министров Республики Беларусь № 648 от 28 ноября 1995 года «О порядке финансирования жилищного строительства в 1996 году», изданными в 1996 году пятью Указами Президента Республики Беларусь: № 516 от 22 декабря 1995 года «О некоторых мерах по развитию жилищного строительства», № 346 от 2 сентября 1996 года «О некоторых мерах по развитию жилищного строительства на селе», № 358 от 10 сентября 1996 года «О мерах по улучшению жилищных условий молодежи», № 483 от 21 ноября 1996 года «О дополнительных мерах по ускорению строительства (реконструкции) жилья для военнослужащих и отдельных категории граждан Республики Беларусь», № 55 от 17 декабря 1996 года «О некоторых дополнительных мерах по развитию индивидуального жилищного строительства».

Вопросы экономики, управления и координации жилищным строительством возложены в соответствии законодательством и сложившейся практикой в Республике Беларусь на областные и городские исполнительные комитеты и районные администрации. Совершенствование управления данной сферой указанными административными органами может существенно повысить эффективность производственной и инвестиционной деятельности в регионе.

Для решения данной проблемы важнейшим направлением является создание автоматизированных компьютерных систем на базе современных информационных технологий.

Нами была разработана автоматизированная информационная система для решения управленческих задач на уровне районной администрации. Система функционирует в среде СУБД FoxPro 2.6 в операционной системе Windows 95 и характеризуется значительными объемами информационной базы, составляющей порядка 5 МБайт.

Опыт эксплуатации указанной системы в администрации Железнодорожного района г. Гомеля позволяет сделать вывод об ее эффективности для совершенствования управления сферой жилищного строительства в регионе.

ПОНЯТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Н. П. Драгун, Е. М. Карпенко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Республика Беларусь*

В настоящее время перед Республикой Беларусь особо остро стоит вопрос обеспечения собственной государственной безопасности, т.е. создания необходимых условий и предпосылок для всех сторон жизнедеятельности человека, субъектов и общества в целом. Государственная безопасность базируется на экономической безопасности страны. Целью экономической безопасности является недопущение нерационального использования существующего потенциала и его перераспределения в пользу конкурирующих стран.

Таким образом, важнейшими элементами экономической безопасности являются: обладание стратегическим потенциалом и его эффективное использование.

Возникает объективная необходимость в едином методологическом подходе к определению, анализу и оценке стратегического потенциала, что позволит изначально обеспечить согласованность и сбалансированность различных государственных программ, в том числе отраслевых и региональных.

Стратегический потенциал является понятием многоуровневым и включает в себя стратегический потенциал промышленного предприятия, отрасли, региона и страны. В настоящее время отсутствует единый методологический подход к определению уровня этих потенциалов и их совокупного взаимообуславливающего воздействия.

Стратегический потенциал тесно связан с уровнем конкурентоспособности предприятия, отрасли, региона. Это более обобщенный показатель, который является важнейшим, определяющим при формировании моделей устойчивого развития сферы реального сектора экономики.

В современной отечественной и зарубежной литературе существуют два основных подхода к определению сущности и оценке уровня стратегического потенциала предприятия, отрасли:

- Сравнительный, основанный на соотношении существующих и оптимальных параметров конкурентного статуса.
- Ресурсный, основанный на оценке уровня и эффективности использования имеющихся ресурсов.

Основоположником первого подхода является И. Ансофф. Исследуя конкурентоспособность предприятия, он вводит понятие конкурентного статуса фирмы, под которым он понимает позицию фирмы в конкуренции, измеритель положения фирмы на рынке. Согласно И. Ансоффу конкурентный статус фирмы определяется по формуле:

$$КСФ = (i_F - i_k) / (i_0 - i_k) \cdot \left(\frac{S_F}{S_0} \right) \cdot \left(\frac{C_F}{C_0} \right),$$

где i_F – фактический уровень стратегических капитальных вложений фирмы; i_k – критический уровень стратегических капитальных вложений, объем капитальных вложений ниже этого уровня не приводит к получению прибыли; i_0 – оптимальный объем стратегических капитальных вложений, при котором доход максимален; S_F, S_0 – действующая и оптимальная стратегии фирмы; C_F, C_0 – имеющийся и оптимальный потенциал фирмы.

Неоспоримым достоинством методики является то, что впервые при оценке конкурентного статуса фирмы используется понятие стратегии и потенциала фирмы. Вместе с тем можно отметить следующие недостатки:

- используются понятия оптимальной стратегии и оптимального потенциала, но отсутствует методология их определения в конкретных условиях;
- фирма рассматривается обособленно, вне взаимосвязи с внешней средой. Как результат – конкурентный статус фирмы – это ее имманентное качество.

Идеи И. Ансоффа нашли свое развитие в работах М. Портера, разработавшего теорию конкурентного преимущества.

М. Портер подробно анализирует различные подходы к объяснению причин конкурентоспособности отдельных фирм и национальной экономики страны. Он приходит к выводу, что конкурентное преимущество фирмы как на внутреннем так и на мировом рынке, во многом зависит от факторов внешней среды, сформировавшихся в стране базирования фирмы, которые он назвал детерминантами национального ромба.

Основной заслугой М. Портера явилось то, что он отрицал имманентный характер конкурентного статуса фирмы и исследовал внешние факторы, воздействующие на стратегический потенциал фирмы. Недостатком его исследований является то, что излишняя концентрация внимания на внешней среде привела к недооценке внутренней.

А. П. Градов вводит понятие стратегического потенциала фирмы как совокупности составляющих, обеспеченных ресурсами. В зависимости от распределения ресурсов между составляющими оценивается уровень стратегического потенциала.

Он предлагает разграничить понятия конкурентного статуса и конкурентного преимущества и предлагает рассматривать уровень конкурентного преимущества фирмы как функцию от ее конкурентного статуса, а сам конкурентный статус определять, с одной стороны, стратегическим потенциалом фирмы, а с другой, условиями внешней среды, формируемыми детерминантами «национального ромба».

Сравнивая значения фактических и требуемых параметров ресурсов, определяют показатели соответствия фактических параметров требуемым по каждому элементу стратегического потенциала, которые сводят в обобщенную оценку с учетом значимости каждого элемента.

При этом предлагается следовать следующим принципиальным положениям:

- стратегический потенциал фирмы представляет собой систему взаимосвязанных элементов, поэтому он подвержен влиянию всех закономерностей систем;
- издержки, связанные с обеспечением каждого элемента стратегического потенциала фирмы ресурсами, представляют собой альтернативные стоимости этих ресурсов;
- максимизация полезности совокупного стратегического потенциала фирмы – есть процесс достижения Парето-эффективности распределения ресурсов между элементами стратегического потенциала фирмы;
- степень достаточности развития стратегического потенциала фирмы с учетом ограниченности ресурсов, которыми располагает фирма на каждом этапе жизненного цикла ее конкурентного преимущества, оценивается относительно базы, в качестве которой принимается максимальная полезность совокупного стратегического потенциала фирмы, т.е. полезность, созданная взаимодействием всех элементов.

При оценке стратегического потенциала фирмы должна учитываться структура стратегического

потенциала фирмы по ее элементам, видам и степени соответствия распределения ресурсов принципу Паретто-эффективности.

Основными сторонниками ресурсного подхода являются Борисов В., Тараканов Г., Балагурова Е., Ланцова Н., Андрианов В., Баранчев В., и др.

Сущность подхода заключается в том, что стратегический потенциал оценивается как результат обладания определенными стратегическими ресурсами. В частности, В. Борисов, при оценке ресурсно-технологического потенциала машиностроения, предлагает пользоваться следующими критериями его оценки: величина резервных мощностей с учетом поправочных коэффициентов на технический уровень производства и продукции; величина инвестиций в отрасль, их структура (новостройки, реконструкция, расширение); величины капитальных вложений; отраслевая структура машиностроения; финансовое состояние предприятий отрасли; доля импорта во внутреннем потреблении; величина экспорта продукции отрасли; объемы финансирования НИОКР и инноваций.

Проведенный выше анализ теоретических подходов к оценке уровня стратегического потенциала различных субъектов, показал, что имеющиеся разработки противоречивы, и требуют общеметодологического осмысления и разработки концептуальных подходов к единой методике определения стратегического потенциала.

При разработке единой концепции определения и развития стратегического потенциала отраслей промышленности необходимо решить следующие задачи: разработать методологию определения стратегического потенциала отрасли, сформулировать основные принципы, дефиниции, взаимосвязь с другими категориями; исследовать факторы, детерминирующие направления изменения стратегического потенциала отрасли.

На наш взгляд, при разработке концепции определения стратегического потенциала отрасли необходимо использовать следующие положения:

- Под потенциалом субъекта следует понимать обладание определенной функцией (способностью) и (или) ресурсами для ее реализации.
- Стратегический потенциал – это потенциал, определяющий развитие объекта в перспективе.
- Стратегический потенциал необходимо рассматривать как многоуровневое понятие, включающее в себя государственный, региональный, отраслевой и внутрифирменный уровни. При этом любой вышестоящий уровень рассматривается как система, элементами которой являются объекты нижестоящего уровня. При этом ей присущи все основные свойства систем.
- Потенциал отрасли определяется совокупностью потенциалов, входящих в него предприятий и внешних организаций. Потенциал отрасли является суммой имеющихся у ее предприятий ресурсов и возможностей внешней среды (детерминанты национального ромба). Потенциал отрасли зависит от ее внутренней структуры.
- Ресурс – это средство хранения потенциала отрасли, которое может быть в дальнейшем использовано. Срок службы ресурса определяется возможностями его использования.
- Стратегический потенциал отрасли – это дискретная величина, а не непрерывная. Выраженность скачков потенциала тем больше, чем больше внешних факторов оказывает влияние на отрасль.
- В пределах уровня стратегический потенциал изменяется (увеличивается или уменьшается) непрерывно, а при переходе от одного уровня к другому – скачкообразно. Для перехода от одного уровня к другому необходимо преодолеть определенный энергетический барьер.
- Для того, чтобы отрасль могла перейти с одного уровня на другой, необходимо накопление определенной величины энергии (ресурсов) или уровня (эффективности) ее использования.

МЕТОДИКА ОПТИМИЗАЦИИ РЫНОЧНОГО ПОРТФЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. П. Драгун, Е. М. Карпенко

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Республика Беларусь*

Предприятие распределяет продажи своей продукции по рынкам, то есть формирует свой рыночный портфель в зависимости от следующих факторов:

1. Доходность (в нашем случае рентабельность продукции) данного рынка сбыта.
2. Затраты, связанные с переориентацией продаж предприятия с этого рынка на иной.
3. Степень риска получения ожидаемого дохода.
4. Величина приемлемого для предприятия уровня риска (отношение предприятия к риску).

Если бы привлекательность рынка сбыта для предприятия определялась только рентабельностью продаж продукции на данном рынке, то предприятие работало всегда на одном самом доходном рынке сбыта (мы абстрагируемся от величины ёмкости рынка), том, который обеспечивает макси-