

нами, реализацию совместных проектов по снижению выбросов парниковых газов или увеличению поглощения их лесами. Некоторые страны рассматривают возможность введения налога на выбросы углекислого газа, однако все больше государств склоняется к выбору системы торговли квотами на выбросы, поскольку налоги не будут давать экономических стимулов к уменьшению выбросов и приведут к снижению конкурентоспособности национальных производителей на мировом рынке. Согласно директиве Европейского союза с января 2005 г. на его территории будет действовать единый рынок торговли правами на выбросы. Беларусь не может оставаться в стороне от этой общемировой тенденции. В настоящее время наша страна рассматривает вопрос о присоединении к Киотскому протоколу.

Однако, прежде чем заложить основы международной системы торговли выбросами, многие западные страны (США, Дания, Великобритания и др.) начали реализовывать программы по созданию региональных рынков. Скоро стало понятно, что торговля выбросами решает не только проблему снижения затрат на сокращение выбросов или проблему повышения эффективности экологической политики, но способствует фундаментальной перестройке всей системы управления качеством окружающей среды. Во-первых, в такой системе все источники загрязнений должны отчитываться за фактический выброс. Во-вторых, торговля выбросами предлагает новую стратегию контроля за деятельностью предприятий, новые технологии, которые развиваются по мере возникновения рыночного спроса. Наконец, рынки разрешений на выбросы автоматически направляют ресурсы в те отрасли, где быстрее идет технический прогресс. Напротив, контроль на основе технологических стандартов часто препятствует инвестициям или направляет их не туда, где они могли бы иметь наибольшую отдачу.

Торговля выбросами служит примером механизма мягкого рыночного регулирования, пользующегося наибольшим приоритетом при осуществлении национальной природоохранной политики ряда стран.

Для Беларуси этот опыт особенно важен в силу того, что на ее территории расположен ряд городов, так называемых промышленных центров и даже целых регионов, характеризующихся неблагоприятной экологической ситуацией.

С.Л. Демчук, магистрант

БГСХА (Горки)

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА ВЫПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА

Исходя из экономических условий развития аграрного сектора Республики Беларусь, необходимо, чтобы производство сельскохозяйственной продукции было экономически целесообразным, иначе гово-

ря, чтобы каждый произведенный центнер продукции был рентабельным и соответствовал требованиям качества. Изучение опыта многих стран позволило установить, что в этих целях необходимо развивать конкурентоспособные аграрные предприятия.

Как один из вариантов решения данной проблемы следует предложить создание в каждом районе групп высококонкурентных хозяйств, на основании экономически обоснованных параметров. Параметрами формирования группы конкурентоспособных хозяйств (например, по производству зерна) могут выступать следующие:

- 1) урожайность зерновых — 45,3 ц/га;
- 2) выход зерна на 1 га пашни — 8,4 ц;
- 3) рентабельность продаж — 25 %.

Заданные параметры (в числовом выражении) могут быть для каждого района скорректированы в зависимости от природных и экономические факторов: совокупного почвенного балла пашни, урожайности и концентрации посевов, уровня рентабельности производства и прибыли на 1 га посева культур.

Эти группы хозяйств должны обеспечивать государственный заказ района на аграрную продукцию.

Производственные ресурсы, необходимые для изготовления аграрной продукции в счет государственных нужд, должны формироваться на основании разработанного для этих хозяйств положения о закупке сельскохозяйственной продукции, включающего экономически обоснованные объемы заказа сельскохозяйственной продукции; размер дотаций и субсидий под ее объем; гарантированный сбыт; ответственность сторон за выполнение взаимных обязательств.

На продукцию в счет госзаказа целесообразно устанавливать гарантированный уровень цен, обеспечивающий товаропроизводителю возмещение средних затрат на нее в зоне ее основного товарного производства и получение прибыли, достаточной для нормального функционирования предприятий.

Хозяйства, которые не будут включены в группу товарных производителей по зерну, могут быть включены в число хозяйств, производящих с высокой степенью эффективности другие культуры, и получать адекватную финансовую целенаправленную помощь для производства данных видов. Сельскохозяйственные предприятия могут также заниматься производством нетоварных видов сельскохозяйственной продукции для внутривоспроизводственных нужд или реализовывать ее по другим каналам (зерно на комбикорма, картофель для населения). Данные меры позволят оптимально корректировать объемы и качество выделяемых ресурсов и средств для производства продукции в рамках продовольственной безопасности.

Для более эффективной деятельности данных групп товарных хозяйств целесообразно создавать их ассоциации. Этот шаг позволит им при сохранении самостоятельности и независимости входящих в ассоциацию членов наладить как внутри района, так и на уровне республи-

ки эффективное производство сельскохозяйственной продукции. Входящие в ассоциации хозяйства должны на взаимовыгодной основе оказывать друг другу помощь в предоставлении техники, оказании услуг по внесению удобрений, посеву, уборке, обмену районированными сортами высоких репродукций и т.д.

А.Ф. Демьянчик, ассистент

БГЭУ (Минск)

НОВЫЕ СТАНДАРТЫ ЛИДЕРСТВА

В ближайшее время большинству компаний (в том числе и предприятиям Республики Беларусь) придется работать в новой конкурентной среде, для которой характерно наличие одновременно напряженной конкуренции и возрастающих глобальных возможностей. Сотрудничество и конкуренция, быстрые изменения и непостоянство, необходимость инноваций и повышение эффективности, потребность в умении действовать на глобальном и локальном уровнях станет нормой. Какого руководства потребует эта новая конкурентная среда?

Во-первых, глобальная конкуренция привела к тому, что во многих отраслях компании оказались за пределами национальных стандартов. Сегодня МАЗ не может себя сравнивать только с КамАЗом, ему приходится сопоставлять себя с такими компаниями, как MAN, Scania, Volvo, Iveco. Применение глобальных стандартов эффективности в таких сферах, как качество, стоимость, продолжительность производственного цикла, стало необходимым для поддержания конкурентоспособности.

Во-вторых, предприятия, существующие в условиях режима централизованного управления, который ограждает от конкуренции, обеспечивают привилегированный доступ к потребителю и практически избавляет от необходимости снижать издержки, не способны удовлетворить требованиям открытого и конкурентного рынка. Ослабление государственного регулирования, вызванное новыми требованиями рынка, приведет к разрушению локальных монополий. Так, ограничение конкуренции внутри Республики Беларусь и стимулирование спроса этим на технику МАЗ вовсе не решает проблемы предприятия тогда, когда приходится конкурировать глобально на внешних рынках.

В-третьих, размывание границ различных отраслей вызывает к жизни образцы конкуренции, которые можно охарактеризовать как новые игры по новым правилам.

В-четвертых, развитие информационных технологий ведет к возникновению иного набора конкурентных требований. Новая информационная эра создает новые и неисчислимые возможности, одновременно уничтожая старые методы конкуренции.

Эти факторы обуславливают повышенные требования к руководителям. Однако вряд ли большинство наших руководителей сможет пре-