

Внешние источники привлечения кадров	
1	2
<ul style="list-style-type: none"> - более широкие возможности выбора - появление новых импульсов для развития организации - новый человек, как правило, честно добивается признания - прием на работу покрывает абсолютную потребность в кадрах 	<ul style="list-style-type: none"> - более высокие затраты на привлечение кадров - высокий удельный вес работников, привлекаемых со стороны способствуют росту текучести кадров - ухудшается социально- психологический климат в организации - высокая степень риска при прохождении испытательного срока - плохие знания организации - длительный период адаптации - блокирование возможностей служебного роста для работников организации

Анализ представленных выше методов и источников подбора кандидатов позволяет сделать простой, но исключительно важный вывод – не существует одного оптимального источника, поэтому менеджер по персоналу должен владеть всем набором приемов для привлечения кандидатов и использовать их в зависимости от конкретной задачи.

*И.В. Мирочицкая, канд. экон. наук, профессор
БГЭУ (Минск)*

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЯХ АПК БЕЛАРУСИ

Современный этап функционирования АПК Республики Беларусь характеризуется активным развитием интеграционных процессов путем создания различных видов вертикально интегрированных продуктовых формирований замкнутого технологического типа (финансово-промышленных групп, товариществ, ассоциаций, холдингов, корпораций и др.), функционирующих на принципах самоуправления и самофинансирования. Успешное функционирование сельскохозяйственных, перерабатывающих, обслуживающих, торговых, банковских и других организаций, входящих в их состав, требует разработки адекватного экономического механизма, который обеспечивал бы согласованность действий всех участников технологической цепи производства конечной продукции и ориентировал их экономические интересы на высокий конечный результат. Основу такого механизма составляют методы установления цен на продукцию межхозяйственного и межотраслевого обмена и распределения прибыли от совместной деятельности. В практике функционирования интегрированных формирований существуют различные виды экономических отношений между их участниками, определяемые степенью участия, глубиной и устойчивостью связей между ними. Но в любом случае применяемый экономиче-

ский механизм взаимоотношений между участниками интегрированного формирования должен обеспечивать эквивалентный межотраслевой обмен и способствовать покрытию нормативных затрат на всех стадиях производства конечной продукции. При сложившейся системе взаимоотношений между сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями стимулирующая функция цены практически не применяется, поскольку их самостоятельность в вопросах ценообразования значительно ограничена и экономические интересы не совпадают, что ведет к неустойчивости договорных отношений и к межотраслевым экономическим диспропорциям.

Основу механизма взаимодействия предприятий, входящих в состав кооперативно-интегрированных продуктовых объединений, составляет экономический интерес к получению максимальной совокупной прибыли за счет стремления к снижению издержек по всей технологической цепи производства и сбыта продукции, более рационального использования ресурсов, избежания двойного и тройного налогообложения и справедливого распределения прибыли между участниками.

В агропромышленных формированиях замкнутого корпоративного типа, где имеет место кооперация не только сырьевых ресурсов, но и капитала, а участники работают на конечный результат, применение только цен в качестве инструмента взаиморасчетов между ними не может учесть все элементы участия. В этом случае цена выполняет лишь функцию промежуточных расчетов за предоставляемые ресурсы, а по итогам года производится распределение фактически полученной прибыли в соответствии с вкладом каждого участника в интегрированное производство. В зависимости от специфики интегрированного формирования, конкретных условий его функционирования и с согласия участников цены на продукцию промежуточных стадий могут устанавливаться на уровне фактических или нормативных затрат с включением и без включения прибыли.

Установление договорных цен на уровне фактической себестоимости хотя и обеспечивает предприятиям окупаемость затрат, однако не заинтересовывает в их снижении, что отрицательно влияет на размер конечной прибыли. Отмеченные недостатки устраняются, если договорная цена формируется на основе нормативной себестоимости, что будет стимулировать поставщиков сырья к повышению эффективности и снижению фактических затрат. Такая система взаиморасчетов, применяемых в течение года, должна быть дополнена распределением совокупной прибыли, полученной по итогам года, по принципу «равная прибыль на рубль нормативных затрат по стадиям производства конечной продукции, либо на единицу вложенного капитала». Вместе с тем, данный механизм экономических отношений пока не находит широкого практического применения, поскольку предприятия испытывают финансовые затруднения и теряют часть денег из-за инфляционных процессов, хотя при этом снижается размер налогов на реализацию продукции.

В целях уменьшения финансового риска и получении прибыли на стадии передачи продукции на переработку целесообразным может быть такой вариант

экономических отношений между партнерами по интеграции, когда часть прибыли в виде аванса включается в договорную цену уже на стадии передачи сырья. Ее конкретный размер зависит от эффективности работы и совокупной рентабельности интегрированного производства. При этом прибыль в договорную цену можно включать в расчете на полные нормативные затраты (до 10 % и выше), либо на переменные затраты (до 50 %). Распределению в конце года подлежит та часть прибыли, которая остается за минусом авансированной ее части, включенной в договорную цену за передаваемое сырье. В условиях, когда период поставки сырья, его переработки и последующей реализации готовой продукции растянут по времени, перерабатывающие предприятия могут испытывать недостаток денежных средств для своевременного осуществления текущих взаиморасчетов. В этом случае следует предусмотреть создание резервного фонда из получаемой прибыли, либо прибегнуть к кредитам.

Следует отметить, что только тот механизм экономических отношений в условиях интеграции, который в полной мере учитывает экономические интересы ее участников, будет способствовать росту эффективности производства и повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции.

*А.В. Мозоль, канд. экон. наук
БГЭУ (Минск)*

УСТОЙЧИВОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК

Устойчивость производства является неперенным требованием эффективного развития любой отрасли народного хозяйства. Особенно велико значение этого фактора в АПК, и в частности, сельском хозяйстве. В рыночных условиях устойчиво развивающимся может быть только такое производство, которое обеспечивает удовлетворение набора конкретных потребностей с минимальными затратами и в кратчайшие сроки, исходя из наличных ресурсов и реальных возможностей их эффективного применения.

На основе изучения и анализа существующих понятий «устойчивого развития» предлагается следующая формулировка данного понятия: устойчивое развитие субъектов агробизнеса – это динамичное развитие в долгосрочной перспективе на основе активизации предпринимательской деятельности и инноваций, аграрной политики, под воздействием которых становятся более рациональными комбинации между факторами производства, повышается ресурсообеспеченность, уровень конкурентоспособности, а также сохраняется способность объекта функционировать в состояниях, близких к равновесным в условиях постоянных внутренних и внешних воздействий.

Вопросы устойчивости сельскохозяйственного производства в условиях действия погодно-экономических факторов риска в АПК целесообразно решать посредством выделения в производственном потенциале аграрных предприятий компенсационного потенциала, который формируется путем резервирования,