

Основной задачей стратегического маркетинга предприятий становится определение триад «товары – рынки – технологии». Как утверждал И. Ансофф: «Конечный продукт стратегической деятельности кажется обманчиво простым – это комбинация новых продуктов, рынков и технологий, разработанных в компании». Существующие технологии могут применяться для разработки и производства усовершенствованных и новых товаров, новые технологии позволяют производить товары с меньшими издержками и/или с лучшим качеством или совершенно новые товары. Для тех и других товаров требуется определение наиболее привлекательных (с точки зрения рентабельности продаж) рынков сбыта.

Примером применения вариантов таких стратегий может служить деятельность объединения «Гомсельмаш» в конце XX – начале XXI вв. Для освоения новой для завода продукции (зерноуборочный комбайн) была внедрена новая технология раскроя металла (лазерная автоматизированная установка, позволяющая практически без переналадки раскраивать множество деталей, конструкторские чертежи которых разработаны с помощью САПР). Эта же технология успешно применялась и для изготовления традиционной продукции (кормоуборочные комплексы). Одновременно предпринималась попытка вернуть утраченные позиции на рынках Украины, России и других стран СНГ.

Таким образом, инновации и маркетинг могут стать ключевыми звеньями комплекса мер по модернизации предприятий и их адаптации к современным условиям.

*В.В. Колодкин, доцент
Филиал БГЭУ (Бобруйск)*

СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКИМ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ

Логистическое управление вообще и управление городским жилищным фондом в частности направлены на минимизацию издержек во всей логистической системе. Учитывая экономические реалии сегодняшнего дня, можно утверждать, что цена жилья как товара определяется не только и не столько суммарной стоимостью конструктивных элементов здания, (согласно действующей методике БТИ), сколько ценностью участка, на котором жилье расположено. Причем вторая составляющая цены превосходит первую на порядок (а то и в десятки или даже сотни раз).

Таким образом, земельный участок, не являясь объектом собственности де-юре, де-факто является объектом купли-продажи. Примером подобного отношения к земле может являться ситуация в г. Бобруйске. За период 2004-2005 гг. из более чем 2000 операций с земельными участками, лишь 8 связаны с покупкой (оформлением земли в собственность) участка, причем 6 из 8 операций (общий объем которых составляет менее 0,02 га) являются результатом уточнения границ земельных участков, уже находящихся в частной собственности.

БДЭУ. Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.
БГЭУ. Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.°
BSEU. Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by> elibr@bseu.by

Складывается тупиковая экономическая ситуация: собственник жилья (как правило, некачественного) не заинтересован в инвестировании средств в повышение его качества, так как большая часть стоимости его жилья заключена в ценности участка, на котором оно расположено, и поскольку в конечном случае участок будет востребован как площадка будущего строительства, то у владельца ветхого жилья появляется возможность решить свои экономические проблемы в части получения нового жилья взамен собственного.

Очевидно, что вовлечение земельных участков в инвестиционный цикл строительства (жилья повлечет за собой возникновение ряда проблем социально-правового характера, так как к категории «неудовлетворительное» в Бобруйске относятся свыше 4 тысяч домов, что составляет более трети жилищного фонда индивидуальных строений (табл. 1).

Таблица 1

Структура жилищного фонда г. Бобруйска по степени износа

Износ жилищного фонда, % износа	Типы зданий		
	Каменные	КПД	Деревянные
до 20 % хорошо	2282	297	1416
до 21-40 % удовлетворительно	1763	97	6971
до 41-70 % неудовлетворительно	285	1	4222
> 70 % ветхое	4	-	91

Закон РБ № 1314-ХІІ «О платежах за землю» от 18 декабря 1991 года с 16-ю (!) изменениями и дополнениями по-прежнему является базовым в части начисления налогов на землю. При этом дифференциация платежей за используемый земельный участок происходит лишь в границах населенного пункта (в нашем случае г. Бобруйска). Плата за 1 га городской земли в 2005 году составляла 160 281 р., что при максимальной величине отводимого под жилую застройку участка в 0,05 га составляет чуть более 8000 р. в год. Иначе как символическую, подобную сумму охарактеризовать трудно. Очевидно, что действующая налоговая политика не способствует упорядочению пользования землей, так как утвержденная ставка налога позволяет владельцам жилья низкого качества использовать перспективные участки городской территории по ценам, не соответствующим истинной стоимости участка, в ожидании востребованности участка.

Таким образом, государство, как основной собственник земли, должно определить свою позицию в отношении использования земельных участков:

1. земельный участок под строительство является товаром, и собственник в отношении него пользуется исключительными правами;
2. земельный участок является объектом целевого использования, и землепользователь несет перед государством определенные обязательства.

В первом случае, размер земельного налога надлежит определять исходя из его местоположения с доведением ставки налога до такого уровня, при котором владельцу жилья будет экономически не выгодно содержать неэффективно используемый земельный участок. Ставка налога может быть увеличена в 10 раз

за 1 га городской земли в год в зависимости от района (при цене 264 тыс. р. за 0,01 га при покупке земли в собственность). Для владельцев квартир в многоэтажных домах сумма земельного налога при этом увеличении составит 1.602.810 тыс. р. X 0,5 га \approx 10 тыс. р. в год, (менее 1,0 тыс. р. в месяц) 80-100 (количество квартир в многоэтажном доме)

что практически не увеличит стоимость эксплуатации жилищного фонда.

Во втором случае, земельный участок надлежит выделять потенциальному инвестору под утвержденный проект строительства, сопровождаемый определенными финансовыми гарантиями (наличием собственных средств или целевым кредитом на строительство жилья).

Предлагаемые решения позволят вовлечь в инвестиционный процесс не эффективно используемые участки в перспективных районах застройки и стимулировать граждан к вложению собственных средств в повышение качества жилья, повысит качество логистического управления городской инфраструктурой.

*С.П. Кострюков, зам. генерального директора
ОАО «Фандок» (Бобруйск)*

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ «ВИРТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ»

Новой формой организации представляется создание на ОАО «Фандок» «виртуального предприятия». В его состав должны входить все участники канала распределения (производители-цеха, экспедиторы, перевозчики, дистрибьюторы, посредники и т.д.). Главные особенности деятельности виртуального предприятия:

- сохранение экономической самостоятельности участников кооперации;
- кооперация носит виртуальный характер, т.е. формируется, в основном, для выполнения конкретного заказа (программы), а не для решения долговременных задач;
- четкая организация и управление материальными, информационными и финансовыми потоками между участниками кооперации должны осуществляться матричной организационной структурой управления.

При формировании «виртуального предприятия» используется модульная технология, т.е. виртуальное предприятие – это множество модулей-участников, выбранных из набора стандартных модулей. Каждый модуль – участник кооперации сохраняет независимость и выполняет определенные функции, тем самым, вкладывая свои силы в производство общей продукции (товаров, услуг).

Процесс реализации «виртуального предприятия» осуществляется по следующим этапам:

1. Сбор информации, построение базы данных о модулях.
2. Классификация модулей по назначениям, оценка их деятельности.
3. Анализ рынка, выявление спроса и заказчиков.