

Анализ показал, что уровень эффективности функционирования субъектов сфер переработки и обращения сельскохозяйственной продукции превышает уровень эффективности основной деятельности аграрных предприятий в 9,9 и 26,6 раза соответственно, а уровень концентрации капитала внутри указанных функционально отделенных групп операторов отличается в 18,5 и 30,2 раза соответственно. При этом между уровнем концентрации капитала и уровнем эффективности основной деятельности в динамике существует достаточно тесная связь — коэффициент корреляции колеблется в пределах от 0,59 до 0,83. Таким образом, уровень концентрации капитала определяет доминирование интересов определенных групп операторов рынка, деятельность которых осуществляется в условиях более высокой концентрации капитала.

Основными ограничениями роста результативности деятельности аграрных предприятий являются наличие существенного разрыва в уровнях концентрации капитала в сферах производства и обращения внутреннего рынка агропродовольственной продукции, лишение товаропроизводителей возможностей наращивания конкурентного потенциала, а также несовершенство процессов воспроизводства в агропромышленном комплексе.

Пути ликвидации указанных диспропорций лежат в плоскости стимулирования вертикальных интеграционных процессов в агропромышленном комплексе, а также обеспечения функционирования схем контролируемого перелива торгового капитала в сферу аграрного производства. Реализация этих мероприятий позволит не только повысить эффективность основной деятельности аграрных предприятий, но и гармонизировать функционирование внутреннего рынка агропродовольственной продукции в целом.

А.В. Лазарук

Академия управления при Президенте Республики Беларусь (Минск)

ПОТЕНЦИАЛ КООПЕРАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПРОЦЕССАХ ИНТЕГРАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одной из проблем мирового финансового кризиса промышленных предприятий является обеспечение производства материальными ресурсами. Те рыночные условия, в которых сегодня находятся предприятия, приводят к трансформации материально-технического обеспечения предприятий и вызывают необходимость поиска новых подходов к организации и управлению взаимодействием потребителей и поставщиков, к анализу внешней среды.

Организационно-экономические отношения между субъектами рынка по поводу материально-технического обеспечения на уровне предприятия способствуют преобразованию управления материальными

ми ресурсами. Все большее значение приобретает интеграция процесса движения материального потока. В настоящее время большинство промышленных предприятий в движении материального потока ориентируется на долгосрочное сотрудничество с целью получения положительного экономического эффекта для всех участников производственной цепочки. Создание современных машин вызывает необходимость кооперирования с предприятиями многих отраслей промышленности, расположенных в разных регионах.

Кооперирование представляет собой комплекс производственно-технических и хозяйственных отношений, которые возникают в процессе производства сложного конечного продукта как между предприятиями и организациями, так и внутри предприятия между его производственными подразделениями. Кооперированными поставками охватываются действующие производства в материально-техническом обеспечении, у которых срабатывает признак целевого назначения поставляемой продукции. Данная продукция направляется на обеспечение непрерывного хода производственного процесса в цехах, выпускающих на уже имеющихся производственных мощностях изделия в единичных, серийных и массовых количествах. Однако на белорусских предприятиях машиностроения складывается несколько схем получения готовых комплектующих по кооперации: по возвратной и по невозвратной кооперации. Изделие возвратной кооперации — кооперированное изделие, изготавливаемое на другом предприятии из заготовок (литье, штамповка, поковка, прокат и т.д.) потребителя. Изделие невозвратной кооперации — кооперированное изделие, изготавливаемое на другом предприятии из заготовок (литье, штамповка, поковка, прокат и т.д.) потребителя, которое затем передается другому специализированному предприятию для включения в состав готового изделия (узел, изделие в сборе и т.д.).

В процессе организации кооперации между предприятиями могут быть выявлены новые специализированные предприятия, которые обладают возможностью размещения и выполнения заказа с учетом технологического процесса, обеспеченностью производственными мощностями. Если выбор предприятий для осуществления производства в кооперации с другими партнерами происходит не на национальном (региональном), а международном уровне, то в данном случае существует ряд отличий. Международный выбор носит ярко выраженный стратегический характер, т.е. соображения рентабельности, экономичности могут отойти на второй план, если данное решение продиктовано определенной политикой предприятия или государства в целом. Процесс принятия решений при международном выборе включает в себя региональный анализ и выделение сравнительных конкурентных преимуществ. При этом более тщательно прорабатывается вопрос о форме (сборочное производство, комплексная кооперация с высокой степенью собственного производства отдельных компонентов, комплексное производство), условиях оплаты и особенностях условий поставки. На национальном уровне данный вопрос не рассматривается, так как

таможенное пространство едино, отсутствуют торговые барьеры, валютные и политические риски, социокультурные факторы.

Кооперирование предприятий-производителей обеспечивает рост экономического потенциала предприятий, усиливает позиции на рынке, оказывает положительное влияние на развитие производства и наращивание промышленного потенциала страны.

В рамках цикличного развития мировой экономики для повышения эффективности промышленности Республики Беларусь, а также экономики страны в целом возникла необходимость реформирования существующей системы кооперационных хозяйственных связей промышленных предприятий в субконтрактационные.

При успешном развитии субконтрактации возможна перспектива оптимальной организации производства высококачественной продукции, создания научной базы для разработки новых товаров и, как следствие, получения долгосрочных конкурентных преимуществ при снижении собственных издержек производства и повышении конкурентоспособности продукции. Для предприятий-партнеров такие отношения являются одним из путей сохранения и развития производства.

Исходя из значимости хозяйственной кооперации малого, среднего и крупного предпринимательства, для повышения эффективности производства, а значит и для социально-экономического развития Республики Беларусь, назрела необходимость формирования государственной политики с ее концептуальным и институциональным обеспечением. Данная политика должна включать меры по нормативно-правовому регулированию хозяйственной деятельности малых предприятий, условий и форм их взаимодействия с крупным бизнесом, экономическому (в том числе налоговому) стимулированию, регулированию отношений занятости. Реализация такой политики откроет для белорусских малых предприятий также и перспективы международной интеграции, что будет способствовать активизации отечественной экономики.

С.Н. Лапина

Белорусский государственный экономический университет (Минск)

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ ЗА РУБЕЖОМ

В настоящее время в центре внимания отечественных и зарубежных исследователей находятся вопросы управления социально-трудовыми отношениями организаций.

По мнению А.В. Тимофеева, технологии управления социально-трудовыми отношениями в организации могут быть поделены на шесть групп: мотивационные; использующие организацию и условия труда; статусные; психологические; правовые; учитывающие особенности отдельных категорий персонала.