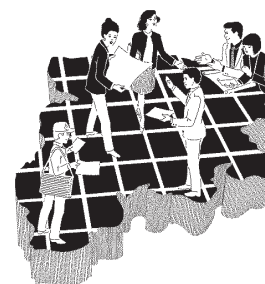


ВЫЗОВЫ XXI ВЕКА И СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ



В.Т. ПЫКО

БЕЛОРУССКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ: ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

Пути развития материального производства всегда занимали умы человечества. В настоящее время признанным видом организации производственно-хозяйственной деятельности является рыночная экономика. Однако совершенно очевидно, что ее формирование и развитие должно учитывать особенности той страны, в которой она культивируется. В Республике Беларусь коренные экономические преобразования начались в 1991 г. безо всякой региональной применительно к белорусским условиям дифференциации. И только в конце 90-х гг. появилось целостное социально-экономическое направление преобразований — белорусская экономическая модель как синтез глобализации рынка, корпоративной и социальной ответственности [1, 5–9] в виде совокупности факторов путей развития экономико-социальных процессов. Ее производственный механизм нацеливается на рост экономической эффективности.

В основу закладываются особенности функционирования именно белорусского материального производства.

1. Предусматривается активное государственное участие в системе экономических отношений между производителями и потребителями. В условиях формирования рыночной экономики, когда субъекты хозяйствования выходили из прямого подчинения государства и не попадали под непосредственное воздействие рынка, ни одна отрасль не была упущена из вида. Не допущено разбазаривание материальных ресурсов, поспешности в передаче государственной собственности в частное владение. Надеяться на рыночное саморегулирование в республике не приходилось ввиду высокого уровня монополизма в производстве и идеальности постулата.

В то же время не наблюдается искусственное торможение изменения отношений собственности (табл. 1).

Таблица 1. Соотношение структуры производства по формам собственности, %

Форма собственности	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Промышленность, всего	100	100	100	100	100
Государственная	59,3	49,4	39,2	38,9	37,5
Республиканская	55,8	46,1	36,7	37,1	35,6
Коммунальная	3,5	3,3	2,5	1,8	1,9
Частная	40,1	49,6	59,7	60,0	61,1
Смешанная без иностранного капитала	29,1	37,3	48,0	49,1	49,9
Из нее собственность акционерных обществ с долей государственной собственности	28,1	37,1	47,7	39,0	49,3
Иностранная	0,6	1,0	1,1	1,1	1,4

Источник: собственная разработка по [2; 3].

Виктор Титович ПЫКО, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики промышленных предприятий Белорусского государственного экономического университета.

Соотношение данных, как показывают проведенные исследования, складывается в пользу негосударственного сектора (рис. 1).

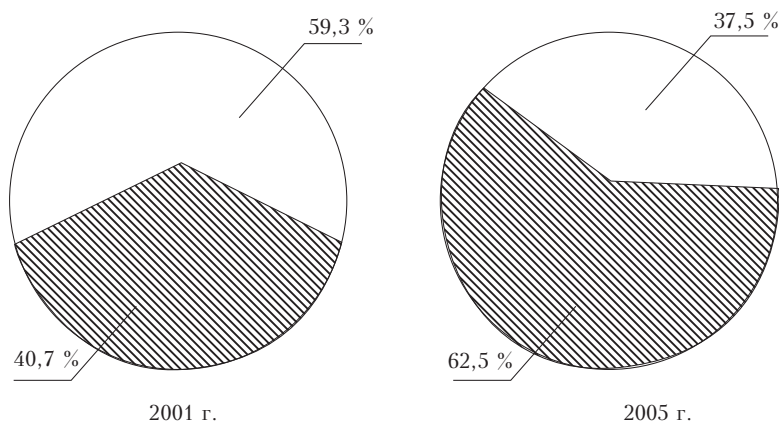


Рис. 1. Удельный вес государственного и негосударственного секторов промышленного производства Республики Беларусь:
 ■ – государственный сектор; □ – частный сектор

2. Образованный во времена плановой экономики промышленный комплекс включал в себя крупные и крупнейшие предприятия и объединения, создав высокий уровень концентрации производства; на предприятия свыше 1 тыс. чел. приходится более 2/3 валового промышленного производства. Производственные мощности превышают емкость внутреннего рынка по ряду позиций в 10–12 раз. Сложился и продолжает существовать объективный экспорт: более 90 % продукции наша страна вынуждена экспортировать.

Условия экспорта постоянно ухудшаются в связи с усилением конкуренции, ростом глобализации. Число ТНК за последние два десятилетия увеличилось более чем в 6 раз. Они контролируют 2/3 всей мировой торговли и 80 % иностранных инвестиций, на их долю приходится 80 % патентов и лицензий на новейшую технику и технологии [4, 4]. Внешние рынки монополизуются. Требования к конкурентоспособности экспортируемых изделий растут: в 2001–2005 гг. география внешних рынков в долевых пропорциях выглядела следующим образом (рис. 2).

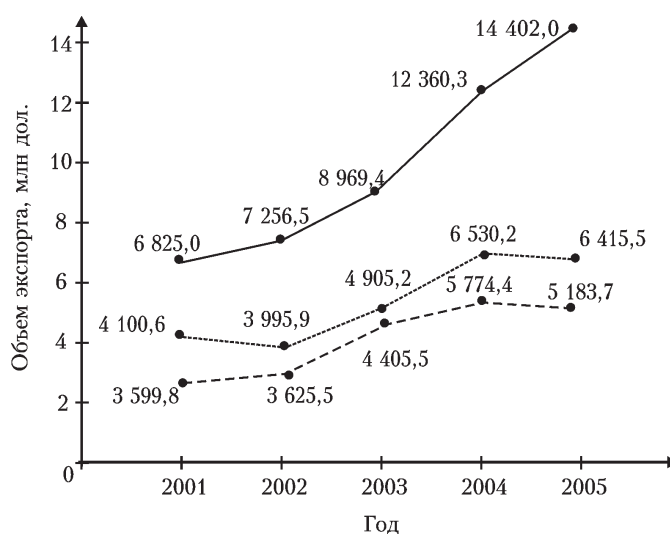


Рис. 2. Региональные объемы экспорта товаров Республики Беларусь: — всего; страны СНГ; --- Россия

Источник: Собственная разработка по [2; 3].

В 2001 г. экспорт в страны СНГ составлял 60,1 %, в том числе в Россию — 87,8, вне СНГ — 39,9 %, в 2005 г. традиционные рынки сузились: в СНГ было реализовано 44,5 %. В том числе в России — 80,8 % товаров, в регионах дальнего зарубежья — больше половины (55,5 %). Вместе с географией вследствие конкурентной среды изменилась и товарная структура экспорта: удельный вес машин и оборудования сократился, минеральных продуктов вырос (табл. 2).

Таблица 2. Товарная структура экспорта

Вид товара (наибольший удельный вес)	2001 г.		2005 г.	
	Экспорт, млн дол. США	Удельный вес	Экспорт, млн дол. США	Удельный вес
Всего	7 379,7	100	14 402,0	100
В том числе:				
машины, оборудование и транспортные средства	1 994,5	26,3	2 937,0	20,4
минеральные продукты	1 481,3	20,1	5 009,8	34,8
продукция химической промышленности, включая химические волокна и нити	1 452,5	19,7	2 175,9	15,1
черные и цветные металлы и изделия из них	530,1	7,2	1 117,0	7,8
продукция пищевой промышленности и сырье для ее производства	1 452,5	19,7	1 197,6	8,3

Источник: собственная разработка по [2; 3].

Стратегия хозяйствования, составляющая доминирующую часть экономической модели, не только исходит из реально складывающихся предпосылок, но и ориентирует хозяйствующих субъектов на интенсификацию производства, постоянный рост конкурентоспособности продукта. Требуют решения такие задачи, как: уменьшение материалоемкости изделий (в промышленности республики она выше европейской в 2—2,5 раза); кардинальное и оперативное обновление мощностей (средний срок службы ведущих видов активных фондов — около 30 лет в Беларуси и 5—7 — в Европе; рациональная организация производства (на одного основного работника приходится как минимум 2—3 в инфраструктуре, в Европе — 0,2—0,3); увеличение производительности труда даже в ведущей отрасли материального производства — промышленности (выработка на одного работника ниже развитых стран в 1,5—2 раза).

3. Рыночная стратегия нашей страны не может не учитывать крайне высокий уровень кооперированных поставок. На внешних рынках приобретается около 96 % сырьевых и практически 100 % топливно-энергетических ресурсов. Причем кооперативные поставки носят монопольный характер: в общем объеме импорт из России в 2001 г. составил 66,6 %, из стран СНГ — 4,5, в 2005 г. соответственно 60,9 и 6,1 %. Таким образом, основным поставщиком (по ряду позиций — единственным) является Россия (рис. 3).

Сохраняется объективный импорт и как следствие — постоянная и значительная зависимость конечного результата от внешней экономической среды. Отпускная цена (C_0) предприятия формируется на основе затрат на производство и реализацию продукции (C):

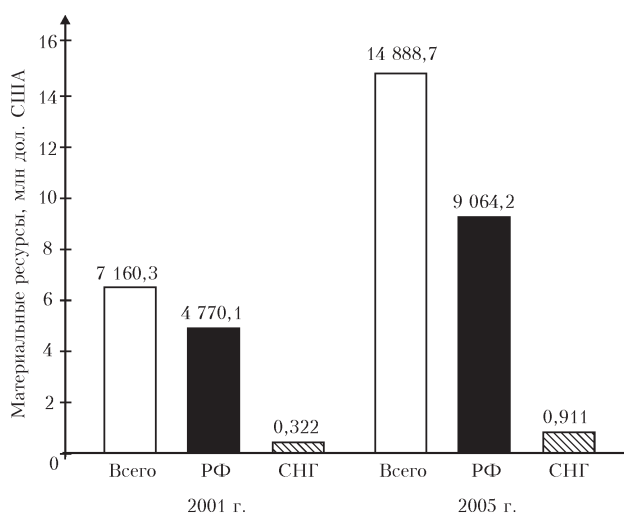


Рис. 3. Региональные источники импорта материальных ресурсов Республики Беларусь

Источник: собственная разработка по [2; 3].

$$Ц_0 = (C + C) (H_{\text{пр}} + H_{\text{ц}}),$$

где $H_{\text{пр}}$ – норма прибыли (превышение результата над затратами, в централизованной экономике принималась равной 25–30 %, в настоящее время считается приемлемым 5–10 %); $H_{\text{ц}}$ – налоги, относимые на цену продукта.

Именно материальные затраты достигли критического уровня. В промышленности с 2000 по 2004 гг. их удельный вес составил 74–72,6 % [5, 137–145]. К тому же стоимость материальных ресурсов постоянно растет, по статистическим данным она увеличилась для Республики Беларусь в 1,48 раза за последние 5 лет.

Хозяйствующие субъекты при монопольных поставках не имеют возможности выбора, поставщик навязывает собственную цену и режим поставок.

Экономическая модель, учитывая сложившуюся ситуацию, предусматривает:

- а) выработку импортозамещающей политики,
- б) снижение материалоемкости изделий,
- в) активное развитие инновационной деятельности.

4. Стратегия развития рыночной экономики в Республике Беларусь корректируется особенностью структуры промышленного производства. Ведущие позиции в валовом объеме занимают такие отрасли, как: машиностроение и металлообработка, химическая и нефтехимическая, топливная промышленность (табл. 3).

Таблица 3. Динамика отраслевой структуры промышленности Республики Беларусь

Отрасль	y_0	y_5	Δy
Машиностроение и металлообработка	34,3	20,3	- 14
Химическая и нефтехимическая промышленность	8,9	10,7	+ 1,8
Топливная промышленность	4,6	22,3	+ 17,7
Электроэнергетика	2,6	6,3	+ 3,7
Легкая промышленность	17,3	4,3	- 13
Черная металлургия	0,9	3,8	+ 2,9
Лесная, деревообрабатывающая промышленность	4,3	3,9	- 0,4
Промышленность стройматериалов	3,6	2,8	- 0,8

Источник: собственная разработка по [2; 3]: y_0 – удельный вес отрасли в валовом промышленном производстве в 1990 г.; y_5 – удельный вес отрасли в валовом промышленном производстве в 2005 г.; Δy – структурные сдвиги, $\Delta y = y_5 - y_0$.

Как видно из табл. 3, качественных структурных подвижек не происходит: по-прежнему доминируют отрасли с высоким уровнем материальных затрат, тенденция зависимости от внешней экономической среды сохраняется. Необходимы резкое снижение материалоемкости продукции и стремительный рост экономической эффективности производства. Инновационная составляющая хозяйственной деятельности должна быть направлена на снижение затратности технологического процесса за счет внедрения высоких технологий. Развитие наукоемких отраслей становится объективно необходимой частью экономической модели. Затраты на научные исследования и разработку планируются по данным Министерства экономики Республики Беларусь с ростом к 2010 г. не менее чем в 2,5–3 раза по сравнению с 2005 г. Это обеспечит рост наукоемкости ВВП с 0,7 в 2005 г. до 1,8–2,0 % в 2015 г. За предстоящие 5 лет доля инновационного экспорта должна вырасти с 19 до 37 %.

5. Развитие материального производства предусматривает дальнейший рост качества жизни, так как в центре преобразований находится человек и его проблемы. По прогнозам Министерства экономики Республики Беларусь в

2006–2010 гг. реальная заработная плата должна увеличиться в 1,6 раза, в 2011–2015 гг. — в 1,4–1,5 раза, причем ее долларový эквивалент в эти периоды должен составить 500 дол. США. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума будет составлять к 2015 г. не более 10 %. Средняя продолжительность жизни в 2010 г. составит 70 и в 2015 г. — 71,5 года при 68,8 года сегодня. Возрастут объемы жилищного строительства, улучшится качество медицинского обслуживания. Белорусская экономическая модель приобретает социально ориентированную направленность.

Учет особенностей рыночного развития производства и выработка адекватных мер позволяют добиваться качественного результата.

Беларусь одной из первых среди стран СНГ достигла уровня дореформенного 1990 г. (табл. 4).

Таблица 4. Сравнительная динамика объемных показателей в промышленности

Страна	1996 г. к предыдущему году, %*	Промышленность 2004 г. к 1991 г., %	ВВП 2005 г. к 2004 г., %
Республика Беларусь	+ 3,6	140	+ 9,2
Российская Федерация	- 4,5	76	+ 6,4
Украина	- 5,1	96	+ 2,4

*За базовый принят 1996 г. — год прекращения падения объемов производства в Республике Беларусь.

Источник: собственная разработка по [2; 3; 6].

Среднегодовой прирост производительности труда в 1996–2005 гг. составил 10,8 %. Значительно сократилось энергопотребление (по сравнению с 1995 г. снижение энергоемкости ВВП к 2005 г. составило 45,5 %) [6].

Объемы промышленного производства устойчиво растут, превышая уровень дореформенного 1990 г. В целом в национальном хозяйстве наблюдается отставание только по двум показателям: инвестициям в основной капитал и продукции сельского хозяйства (95 и 90 %) от планируемого [3].

И все же экономическая модель не панацея от всех бед хозяйственной деятельности. Качественный экономический рост все еще отстает от количественного. Значительная часть предприятий убыточны. Даже в ведущей отрасли материального производства — промышленности — сумма убытков сокращается медленно (табл. 5).

Таблица 5. Соотношение финансовых результатов работы промышленных предприятий, %

Год	Удельный вес убыточных предприятий	Отношение суммы убытка ко всей прибыли	Рентабельность реализованной продукции	
			всего	в промышленности
2001	31	6,7	11,3	8,6
2002	35,2	13	10,6	8,9
2003	31,5	7,6	12,1	9,1
2004	37,1	10,1	15,8	13,7
2005	24,3	7,5	15,7	13,9

Источник: Собственная разработка по [2; 3].

Рентабельность реализованной продукции как интегральный показатель экономической эффективности в целом по народному хозяйству и в промышленности в частности невысока, в 2–2,5 раза меньше уровня, требуемого практикой хозяйствования для самофинансирования и расширенного воспроизводства (25–30 %).

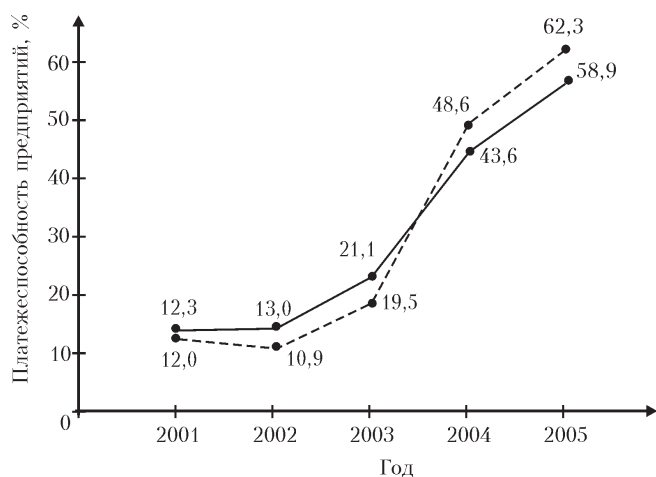


Рис. 4. Платежеспособность предприятий:
— в материальном производстве; --- в промышленности

Сравнительно невысокая прибыльность ограничивает платежеспособность предприятий (рис. 4).

В целом по народному хозяйству собственный капитал едва превышает половину кредиторской просроченной задолженности; в отдельных отраслях положение и того хуже: в сельском хозяйстве (включая организации по его обслуживанию) — 9,5 %, жилищно-коммунальном хозяйстве — 16,4, материально-техническом снабжении и сбыте — 39,2 %. Более того, кредиторская задолженность постоянно превышает дебиторскую (табл. 6).

Таблица 6. Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности в Республике Беларусь

Год	Просроченная кредиторская задолженность к дебиторской, %		Просроченная дебиторская задолженность	
	в народном хозяйстве в целом	в промышленности	предприятий Беларуси, млн р.	предприятиям Беларуси, млн р.
2001	19,2	22,9	1 348 997	545 560
2002	22,6	44,0	1 572 161	816 998
2003	24,4	19,9	1 956 355	984 762
2004	18,5	27,7	681 128*	293 488*
2005	12,3	18,9	655 369*	339 571

*За 2004–2005 гг. показана просроченная внешняя задолженность.

Источник: собственная разработка по [2; 3].

Исследование основных производственных факторов экономической модели приводит к выводу о необходимости введения новых принципов хозяйствования, показывает, что требуется реальное изменение методов производственной деятельности, они должны базироваться на рыночных подходах. В первую очередь это относится к разработке производственной программы предприятия. Нам пока не удалось реализовать принцип: номенклатуру, ассортимент, объемы выпуска определяет экономическая конъюнктура рынка. Потребительский спрос и его соотношение с предложениями других хозяйствующих субъектов определяют, что выпускать, сколько, по какой цене. В стоимостном выражении производственная программа ($Q_{пр}$) должна рассчитываться как

$$Q_{пр} = \Sigma(Q_p - Q_f) K_c + Q_d K_c,$$

где Q_p — объем рыночного спроса (емкость рынка для данного предприятия); Q_f — объем поставок других фирм; Q_d — заключенные договоры; K_c — коэффициент страховки.

Часть предприятий именно так и формируют портфель заказов, а затем производства. Минский моторный завод, например, тщательно изучил ниши российского рынка по поставке двигателей на грузовые автомашины средней грузоподъемности. Минский автомобильный завод стал частично комплектовать

двигателями дорожно-строительную технику, стационарные электроустановки. Только тщательная разработка рынка позволила заводу увеличить объемы производства в 2 раза.

Всего лишь за последние 3 года крупнейший производитель кормоуборочной техники в СНГ — ПО «Гомсельмаш» удвоило выпуск продукции. Здесь с нуля создано производство хлебоуборочных комбайнов, в 2005 г. приступили к выпуску третьей модели. Удельный вес гомельских комбайнов в парке зерноуборочной техники страны достиг 32 %, к 2010 г. предполагается довести его до 90 %.

Отыскал свою нишу (пока 1,5 %) в поставке новейшего вида продукции — бесспорных труб Белорусский металлургический завод, причем осваиваемый ассортимент не потребует дополнительного сырья, позволит получать прибавочную прибыль 30—40 млн дол. США в год.

В том что рыночное формирование производства является стержневым, убеждает ряд факторов. Несмотря на одинаковую для всех макросреду, количество предприятий-рыночников не велико: полностью реализуют товар, ведут расширенное воспроизводство и осуществляют самофинансирование хозяйственной деятельности в нынешних условиях (имеют рентабельность реализованной продукции 20—50 % и выше) только 13 % общего числа организаций Беларуси.

Значительно больше предприятий (почти 34 %), по сути дела, потенциальные банкроты: уровень рентабельности у них 0—5 %. По всей промышленности рентабельность продукции, работ, услуг невысокая (15,7 % на начало 2006 г., в 2001 г. — 15,8 %), причем в отдельных отраслях она еще ниже: в легкой промышленности — 4,5; лесной и деревообрабатывающей — 8,3; машиностроении — 11,5 %.

При всей очевидности рыночного подхода сохраняется административный режим хозяйствования, когда доминирующие показатели доводятся в приказном порядке. Как итог — рост в 2,6 раза сверхнормативных запасов готовой продукции (табл. 7).

Таблица 7. Запасы готовой продукции по основным отраслям, млрд р./% к итогу

Наименование отрасли	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	782,2/100	1 036,4/100	1 241,2/100	1 665,3/100	2 034,3/100
В том числе:					
машиностроение и металлообработка	345,9/44,6	455,4/43,9	503,4/40,6	678,3/40,7	871,5/42,8
химическая и нефтехимическая промышленность	96,5/12,4	143,8/13,9	123,0/9,9	149,7/9,0	239,6/11,8
лесная, деревообрабатывающая промышленность	43,7/5,6	61,7/6,0	76,8/6,2	90,6/5,4	112,2/5,6
легкая промышленность	97,1/12,5	133,2/12,9	163,1/13,1	199,4/12,0	215,1/10,5

Источник: собственная разработка по [2; 3].

Причем наибольший удельный вес в запасах занимает продукция ведущей подотрасли промышленности — машиностроения и металлообработки: 41,3 в 2001 г. и 42,8 % в 2005 г., в то время как машиностроение формирует технический уровень всего народного хозяйства. По отдельным видам продукции соотношение невостребованных рынком изделий к их среднемесячному производству недопустимо велико: по часам бытовым — в 10,5; стиральным машинам — в 5,2; станкам металлорежущим — в 2,3; радиоприемным устройствам — в 1,8 раза. Основная причина — слабое изучение рынка. Даже в 2005 г. — завершающем году пятилетки — предприятия машиностроения и металлообработки имели заказы потребителей только на 3 месяца, в деревообрабатывающей промышленности — на 3,5 месяца; 47,4 % предприятий промышленности обеспечили себя заказами менее чем на 7 месяцев.

Необходимо коренным образом изменить работу служб маркетинга на предприятиях, перейти от преимущественно исследовательских функций к

конкретному анализу рынка, его тенденций, начать действовать, используя полученные данные. Ведь в 140 государствах наша страна сохраняет лишь точечное присутствие на протяжении ряда лет, в том числе в Германии — 5,4–5,1 % (2001–2005); Польше — 3–4,1; Италии — 1,6–1,5; в Китае 1,3–1,2 %. Удельный вес экспорта в промышленно развитые страны составляет около 1 % [7, 63].

Кардинально изменившиеся условия хозяйствования требуют рыночного подхода и к важнейшей стороне хозяйствования — ценообразованию. То, что оно должно быть рыночным, никто не оспаривает. Но в силу разных причин (основная из них — отсутствие возможностей) рыночное ценообразование носит преимущественно схоластический характер.

Однако особенность хозяйствования такова, что практически все сырьевые и материальные ресурсы в промышленности Беларуси поступают, как отмечалось, извне; без кооперативных поставок работа невозможна, ВВП составлял бы 6–8 % нынешней величины, имеет место объективный импорт.

Инертная ценовая политика субъекта хозяйствования в дальнейшем становится недопустимой. Требуется разработка гибкого ценового механизма (рис. 5).

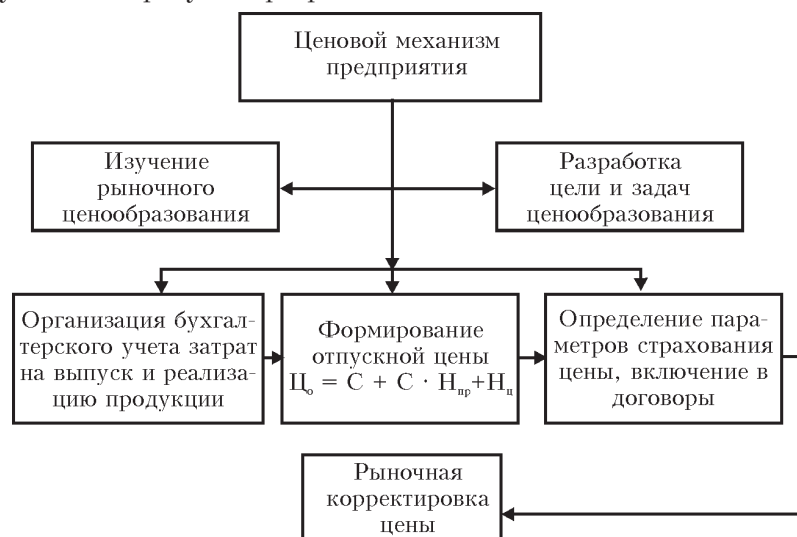


Рис. 5. Ценовой механизм фирмы
Источник: собственная разработка.

Необходимо создавать ценовую конкуренцию. Ее основными составляющими могут быть следующие. Метод установления цены — затратный (как базисный для дальнейшей работы), когда цену определяют затраты на производство и реализацию продукции. Субъект хозяйствования, занимаясь ценообразованием, должен:

- проявлять гибкость, анализировать и учитывать внешнюю экономическую среду — сопоставлять собственные возможности с требованиями рынка (острота конкуренции, поставщики, посредники, движение (увеличение или уменьшение) рыночных цен, платежеспособность потребителей, направленность государственной ценовой политики);
- разрабатывать стратегию и тактику ценовой политики (последующая корректировка установленной цены);
- предусматривать рыночное страхование цены (учет в договорах со страховыми компаниями колебаний цен);

Исходная цена не должна быть незыблемой, субъект хозяйствования, исходя из рыночной конъюнктуры, должен изменять цену для успешной ценовой

конкуренции, лучшей реализации своей продукции, снижать степень хозяйственно-финансового риска.

Постоянно растущие запасы готовой продукции требуют изменения в стратегии роста предприятия. Получив задание, руководители подразделения стремятся задействовать все мощности имеющимися материальными ресурсами. Результаты не заставляют себя ждать. На ОАО «Мотовело» за последние 10 лет не была поставлена на конвейер ни одна новая модель. Цена и качество стали отставать от требований покупателя. Этим воспользовались конкуренты. ОАО «Мотовело», почти полностью владея рынком Юго-Восточной Азии, потеряло его. Убытки завода достигли 9 млрд белорус. р., рентабельность в 2005 г. колебалась от $-22,4$ до $-5,7$ %, кредиторская задолженность превысила дебиторскую в 8 раз. И только после сокрушительного провала предприятие приступило к разработке стратегии дальнейшего развития: разработаны новые модели мопедов, скутеров, велотренажеров, детских колясок и даже картофелекопалок. Обновление ассортимента должно составить не менее 48 %.

Стратегия роста предприятия предполагает различные подходы. Разрабатывается и реализуется система расширения объемов производства посредством активизации и результативности рыночной деятельности. Должны быть задействованы функциональные стратегии:

- стратегия маркетинга (профессиональная разработка рынка);
- стратегия менеджмента (стратегический и текущий менеджмент для реализации маркетингового планирования);
- финансовая стратегия (финансовый менеджмент для финансирования производства);
- социальная стратегия (развитие коллектива);
- стратегия концентрированного роста (укрупнение производства на основе рыночного спроса и экономической эффективности);
- стратегия интегрированного роста (система соединения в единое целое, комбинирования производства);
- стратегия диверсификации (расширение номенклатуры);

Сделав рынок первичной субстанцией, субъект полностью и результативно «подстраивает» под нее свое производство, а не набирает объемы ради объемов, отправляя готовую продукцию на склад.

Для лучшей результативности действий в производстве вузовская наука должна реформировать себя, взяв в качестве второго направления (кроме учебного процесса) деятельность на производстве.

Литература

1. Шимов, В.Н. Белорусская социально ориентированная экономическая модель как синтез глобализации рынка / В.Н. Шимов, Л.М. Крюков, А.М. Кунявский // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. — 2004. — № 1.
2. О работе народного хозяйства Республики Беларусь в январе—декабре 2001 г. — Минск: М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, 2002.
3. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе — декабре 2005 г. — Минск: М-во статистики и анализа Респ. Беларусь, 2006.
4. Полоник, С.С. Проблемы и перспективы социально-экономического развития Республики Беларусь / С.С. Полоник, Я.М. Александрович, А.В. Богданович // Беларус. экон. журн. — 2006. — № 1.
5. Статистические материалы // Беларус. экон. журн. — 2005. — № 4.
6. Телеш, И.Л. Факторы промышленного роста: анализ, оценка, перспективы / И.Л. Телеш // Экон. бюл. НИЭИ Минэкономки Респ. Беларусь. — 2006. — № 7.
7. Хамчуков, Д.Ю. Повышение конкурентоспособности машиностроительного комплекса Беларуси / Д.Ю. Хамчуков // Беларус. экон. журн. — 2006. — № 1.