

Таким образом будет придан коллективно-долевой характер кооперативной собственности как разновидности частной.

Подлинным хозяином на любом производстве может быть только реальный собственник доходов и имущества кооператива. И такими собственниками должны быть члены не только производственных, но и потребительских кооперативов. Государство не вправе экспроприировать коллективную собственность членов любого хозяйства. С этой целью следовало бы провести разделение собственных основных и оборотных средств каждого кооператива на индивидуальные имущественные доли, ежегодно пополняя их за счет доходов, распределяемых в порядке накопления.

Индивидуальная, коллективно-долевая собственность членов любого кооператива будет представлять частную собственность. Владея, пользуясь и распоряжаясь таким имуществом, частный собственник будет воспитывать подлинное чувство заинтересованного и ответственного хозяина прежде всего на том производственном участке, где он трудится. И результаты такого воспитания реально будут ощутимы по истечении нескольких лет, когда может быть преодолено традиционное безразличие и казенное отношение к общественному добру, сохранности коллективного имущества и получению высоких доходов.

Указанные преобразования кооперативной собственности целесообразно предусмотреть в Уставах сельскохозяйственной и потребительской кооперации.

В интересах широкого кооперативного движения и его привлекательности для народных масс целесообразным было бы конституционное признание третьей формы собственности в Республике Беларусь — коллективно-долевой (наряду с государственной и частной).

А.А. Наумчик, канд. экон. наук, доцент

БТЭУ ПК (Гомель);

Б.В. Болочук, начальник ПЭО

ГЗТО (Гомель)

СТРАТЕГИЯ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

На *диверсифицированных* предприятиях стратегии формируются на четырех отдельных организационных уровнях:

- корпоративном (стратегия диверсифицированного предприятия);

- отдельного бизнеса (стратегия бизнеса);
- каждой функциональной службы внутри бизнеса (функциональная стратегия);
- основных рабочих подразделений (оперативная стратегия).

Под *стратегией диверсифицированного предприятия*, на наш взгляд, следует понимать общий управленческий план достижения основных установленных целей диверсифицированного предприятия, соответствующий на данном этапе развитию внешней и внутренней среды предприятия.

Обозначим возможные варианты развития диверсифицированного предприятия: направление своих финансовых ресурсов в новые виды бизнеса; перераспределение ресурсов между уже существующими видами бизнеса.

На основании такого подхода можно выделить четыре стратегии развития диверсифицированного предприятия:

1. Расширение сферы деятельности за счет дальнейшей диверсификации.
2. Сужение диверсификации за счет исключения из бизнес-портфеля ряда видов бизнеса.
3. Корпоративная реструктуризация и стратегия выведения из кризиса.
4. Мультинациональная диверсификация.

Расширение сферы деятельности возможно при освоении новых отраслей экономики :

- посредством приобретения предприятия;
- создания нового предприятия;
- создания совместного предприятия.

Приобретение предприятия ускоряет проникновение в новую отрасль, позволяет легко преодолеть такие входные барьеры, как наличие соответствующих технологий и налаженных отношений с поставщиками, высокий уровень производительности и издержки на уровне лидеров отрасли, значительные первоначальные расходы на рекламу и продвижение для обозначения своего присутствия на рынке и достижения узнаваемости торговой марки, готовая система распространения.

Превращение новичка в эффективного игрока требует в большинстве отраслей многих лет напряженной работы, поскольку невозможно быстро накопить нужные знания и ресурсы, достичь необходимого масштаба операций и завоевать репутацию у потребителей. Приобретение же действующего предприятия позволяет новому оператору рынка сразу приступить к укреплению позиций в новой отрасли. Однако в Республике Беларусь не разработан механизм приобретения действующего предприятия.

При *создании нового предприятия* предстоит не только преодолеть входные барьеры, но и создать новые производственные мощности, наладить систему поставок, найти и подготовить персонал, разработать каналы распространения, создать клиентскую базу и пр. Создание нового предприятия имеет смысл, если у него уже есть все или большинство необходимых навыков и опыта для успешной конкуренции в данной отрасли, если появление новых производственных мощностей не изменит соотношения спроса и предложения на рынке, если в отрасли конкурирует большое количество мелких предприятий и нет угрозы соперничества с крупными, мощными конкурентами.

Создание совместного предприятия представляет собой самую эффективную форму освоения нового рынка в трех случаях:

- 1) если достижение поставленных целей силами одного предприятия экономически неэффективно или рискованно;
- 2) если для выполнения поставленных задач требуются такие компетенции и ноу-хау, которыми не располагает ни одно предприятие в отдельности;
- 3) если правительство страны, в которой хочет работать предприятие, проводит политику протекционизма.

В.С. Чеканов, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО СОСТАВА ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Государственная программа возрождения и развития села на 2005—2010 гг. в качестве одного из основных направлений реализации поставленных задач предусматривает осуществить техническое и технологическое переоснащение сельскохозяйственного производства на основе оптимизации структуры и состава машинно-тракторного парка.

Машинно-тракторный парк хозяйств республики комплектуется в составе, отличном от оптимального. Если по одним машинам фактическое наличие достигает или даже превосходит уровень полной обеспеченности, то машин других типов недостаточно. Отсутствие оптимального состава и полной укомплектованности машинно-тракторного парка в значительной мере сдерживает внедрение