

руляемых фирмах менеджмента представители наемных работников и предпринимателей в наблюдательных советах взаимно признают свою социальную ответственность за принятые экономические решения. Открытая борьба интересов сглажена, взаимные претензии направляются в конструктивное русло. Преобладает стремление к поиску компромиссов в целях обеспечения безопасности фирмы, хотя важнейшие решения на этом уровне принимаются по инициативе собственников капитала.

Участие в управлении производством является несущей конструкцией всей системы участия трудящихся в предпринимательской деятельности. Обладание акциями и участие в прибыли не дают возможности рабочим и служащим реально влиять на предпринимательские решения. Акция служит только посредником в отношении собственности. Без прав реального участия в управлении владение акциями не может открыть пути преодоления отчуждения трудящихся от собственности на средства производства. Участие в управлении – стабилизирующий фактор в отношениях предпринимателей и трудящихся на предприятиях и фирмах, что очень важно для восприятия перемен в экономике в условиях НТР, интернационализации и глобализации, и о чем нельзя забывать ни отечественным профсоюзам и предпринимателям, ни правительству.

Трудовые отношения являются своеобразной осью, вокруг которой вращаются все другие экономические отношения, в том числе и отношения собственности. Это значит, что система участия функционирует и развивается в рамках конкретной системы трудовых отношений. Данную теоретическую посылку трудно подвергнуть сомнению. Уже давно была обнаружена неэффективность классической модели предприятия без системы участия персонала. Экономика участия должна рассматриваться как механизм модификации рыночной экономики в двух направлениях: повышение эффективности предприятий (экономический ресурс) и развитие производственной демократии (социальный ресурс). Кроме того, задачи экономической интеграции Беларуси и России требуют однопольного вектора в развитии трудовых отношений и системы участия, без которой невозможно создание и функционирование системы социального партнерства.

Е.В. Цурик
БГЭУ (Минск)

ЗАКУПОЧНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ РИСКОЗАЩИЩЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях системного кризиса, который характерен для современной действительности, традиционные методы менеджмента и маркетинга, как правило, не дают реального эффекта, поскольку ориентированы на нормально функционирующие на рынке предприятия. В условиях, когда подавляющее большинство всех хозяйствующих субъектов испытывают не просто временные трудности, а постоянно находятся на грани жизни и смерти, обычный инструментарий управления не помогает.

В таких условиях важно обеспечить стабильное положение предприятия на рынке, когда посредством использования всего инструментария менеджмента оно может решать любые трудные ситуации, в том числе и финансовые.

В сегодняшних условиях для эффективного функционирования фирмы необходимо управлять действием не только внутренних, но и внешних по отношению к организации факторов. Управление, нацеленное на предотвращение возможных серьезных осложнений в деятельности предприятия, обеспечение его стабильного, успешного хозяйствования называется управление рисками.

Управление рисками напрямую связано с информацией, которой владеет фирма в отношении своих внешних факторов, оказывающих сильное действие на деятельность фирмы (кредиторы, поставщики, потребители, конкуренты, государство, социокультурная и социоэкономическая среда).

Закупочный маркетинг располагает инструментарием, способным обеспечить наличие необходимой информации для управления рисками.

Сфера закупок является той сферой, где возможно наличие одновременно нескольких внешних факторов, влияющих на защищенность фирмы от рисков: поставщики, конкуренты на сырьевом рынке, а также кредиторы в лице поставщиков.

Поставщики заинтересованы в стабильной деятельности своих покупателей, поскольку это оказывает влияние непосредственно на их собственную деятельность.

Как правило, при выборе поставщиков пользуются “традиционным” набором критериев (цена, условия поставки, условия расчетов и т.д.), не учитывая при этом достаточно важные показатели, как жизненный цикл фирм и организаций, с которыми предстоит сотрудничать.

В настоящее время в развитых странах произошла смена “философии” работы с поставщиками: “соперничество” уступило место “партнерству”.

Работа с поставщиками как с партнерами получила название JIT II — это “философия”, которая предполагает передачу поставщикам более широких полномочий и части обязанностей, которые ранее исполнял персонал отдела закупок.

В случае использования “философии” JIT II с особой тщательностью нужно относиться к выбору поставщиков, учитывая особенности, присущие тому либо другому этапу жизненного цикла фирмы. В антикризисном управлении используют пятиэтапную модель жизненного цикла системы: эксплорентный, пациентный, виолентный, коммутантный, леталентный.

Итак, при выборе поставщика необходимо соотносить значимость данного поставщика в обеспечении предприятия материальными ресурсами, а также потенциальную возможность дальнейшего саморазвития поставщика как системы в целом. Планируя длительное сотрудничество с той или иной фирмой, нужно четко представлять, на какой стадии жизнедеятельности находится данное предприятие, чтобы не подвергаться риску непредвиденных альтернативных поисков.

Таким образом, суть закупочного маркетинга в данном аспекте заключается в диагностике партнеров, которая позволяет повысить рискзащищенность фирмы (предприятия) в целом.

И.В. Шаерук

Совет Республики Национального собрания Республики Беларусь (Минск)

ВЛИЯНИЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КНР К ВТО НА РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Присоединение к ВТО в 2001 г. — вероятно, самое серьезное испытание для экономики КНР со времен начала реформ Дэн Сяопина в 1978 г. Это объясняется тем, что китайское руководство признало необходимость преобразования и реструктурирования экономики в условиях интеграции огромного и пока еще не устоявшегося внутреннего рынка в глобальную торговую систему.

Очевидно, что последствия присоединения ощутят практически все секторы национальной экономики. И хотя переходный период будет длиться 6 лет, многие изменения произойдут практически сразу и будут трудными и болезненными.

Представляется, что наиболее серьезные трудности ожидают сельское хозяйство страны, так как правительство обязалось отказаться от субсидий, направленных на поддержку экспорта сельскохозяйственной продукции.

Дальнейшее расширение открытости огромного потенциала китайского рынка сельскохозяйственной продукции внешнему миру в рамках ВТО будет, безусловно, благоприятствовать увеличению экспорта трудоемкой сельскохозяйственной продукции из Китая.

Одновременно импорт создаст новые трудности для сельского хозяйства со сбытом сельхозпродукции. По соглашению с ВТО в течение 5 лет импортные тарифы должны быть сокращены с нынешних 21,2 % до 17 %. Постепенно будут отменены квоты и разрешения на торговлю между частными сторонами, в отличие от секторов, принадлежащих государству.

Ситуация характеризуется тем, что в настоящее время цены на некоторые виды сельскохозяйственной продукции на китайском рынке уже приблизились, а в некоторых случаях даже превышают уровень цен на международном рынке.

Все это сделает возможным быстрый рост импорта подобной продукции в страну из-за рубежа; проблема превышения предложения аналогичной продукции над спросом на отечественном рынке, как предполагается, станет достаточно острой.

На основные продукты (пшеницу, кукурузу, рис, хлопок и соевое масло) таможенные тарифы в пределах, определенных государством объемов торговли, значительно снижены уже с момента вступления в ВТО. Это ведет к обострению международной конкуренции по этим видам продовольствия.

Существует большая вероятность, что произойдут изменения и в нынешней схеме обращения продовольствия в стране, которая в целом характеризуется преимущественными поставками его с севера на юг.

В перспективе излишки кукурузы, собираемой на севере Китая, будут поставляться в Японию, Республику Корея и Россию, а зерно, необходимое для нужд южного Китая, будет обеспечиваться за счет ввоза. Это вполне логично и соответствует экономическим законам. Южная часть Китая, которая прилегает к морю, имеет географические преимущества для импорта зерновых из США и Австралии. А затраты на перевозку кукурузы собственного производства с севера на юг оказываются огромными. Кроме того, южане предпочитают импортную кукурузу, так как по качеству она намного лучше отечественной.