

Выбор типа контракта руководителями предприятий

Критерии	Рейтинг	Тип контракта		
		классический	неоклассический	имплицитный
Сила стимулов	0,29	0,29	0,58	0,87
Эффективность контроля	0,23	0,69	0,46	0,23
Автономная адаптация участников к изменениям	0,15	0,15	0,30	0,45
Согласованная адаптация участников к изменениям	0,20	0,60	0,40	0,20
Доступность правовых процедур разрешения конфликтов	0,13	0,13	0,26	0,39
Сумма баллов	1	1,86	2	2,14
Итоговое место	-	1	2	3

ми являются такие критерии, как сила стимулов и эффективность контроля, то есть они предпочитают, чтобы контракты предусматривали наличие жестких санкций за невыполнение условий и нарушение сроков поставок, а также хотят иметь доступ к информации партнеров, касающейся вопросов совместной деятельности. Всеми опрошенными отдается предпочтение классическому типу контракта. Другими словами, они желают иметь краткосрочные договоры, исчерпывающе определяющие все условия взаимодействия сторон, обеспечивающие возмож-

ность замены участников сделки, позволяющие иметь нейтральное отношение к чужим рискам, в случае возникновения непредвиденных обстоятельств располагать возможностью перезаключения контракта.

Таким образом, уровень менеджмента предприятий, в котором отражаются внешние условия деятельности изучаемых овощеводческих предприятий и консервного завода, не дает основания для вывода о целесообразности создания финансово-промышленной группы на современном этапе. По моему мнению, пред-

приятиям разумнее в полной мере реализовать потенциал, который обеспечивается взаимодействием в форме классических контрактов. Это позволит в относительно короткие сроки создать условия для сотрудничества в рамках неоклассических контрактов (в первую очередь, в рамках различных форм кооперации). По мере изменения факторов внешней среды и роста уровня менеджмента появятся объективные предпосылки для образования эффективной финансово-промышленной группы с участием изучаемых предприятий. ■

ПОТЕНЦИАЛ АГРАРНОГО СЕКТОРА

республики в торговле со странами СНГ

Андрей ФИЛИПЦОВ,
аспирант БГСХА

Изменения в экономике нашего государства, связанные с переходным реформационным периодом и распадом устоявшихся экономических связей с республиками бывшего СССР, в значительной степени коснулись отраслевых пропорций производства. В связи с изменившейся структурой внешней торговли, а также структурой внутреннего потребления, наблюдались значи-

тельные различия в развитии экономики отдельных отраслей.

В АПК СССР сложилась определенная региональная специализация, и соответственно аграрный сектор каждого региона существенно зависел от торговли с другими областями и республиками Союза. С распадом этих связей изменилась и производственная специализация. Так, в Беларуси объем производства животноводческой

продукции (экспортная отрасль при СССР) снизился значительно, чем продукции растениеводства (направляемой, прежде всего, на внутреннее потребление).

Вместе с тем современное неэффективное и низкопродуктивное состояние сельского хозяйства Беларуси не означает, что данная отрасль потенциально неэффективна и неконкурентоспособна в перспективе. Многими уче-

ными указывается, что по своим агроклиматическим условиям Республика Беларусь уступает другим странам, в частности ЕС и США. Признавая правильность данных оценок, отметим, что с точки зрения агропотенциала на планете лидируют Бразилия (бассейн Амазонки) и Конго, которые вместе с тем не являются значительными экспортёрами основных продуктов питания (кроме, может быть, кофе и сои со стороны Бразилии). Отсюда следует, что главным фактором в конкурентоспособности сельскохозяйственного производства являются не агроклиматические условия (которые, несомненно, важны), а экономико-технологический уровень страны, то есть совокупность высокого научно-технического уровня страны и благоприятного и эффективного экономического механизма. За счет этих факторов и конкурируют США и другие развитые страны. С этой точки зрения главным препятствием для развития белорусского агросектора, как и белорусской экономики в целом, являются неэффективные экономические отношения в стране.

Если же взять группу стран со сходным уровнем экономического развития и сходным типом производственных отношений, то какой фактор, кроме агроклиматических условий, будет важным с точки зрения возможности развития сельского хозяйства? Теория международной торговли утверждает, что страна будет специализироваться в определенной отрасли, если она будет иметь сравнительные преимущества в производстве продукции этой отрасли, которые, в свою очередь, вытекают из обеспеченности страны соответствующими факторами производства. Если абстрагироваться от экономико-технологических и климатических условий, то представляется очевидным, что важным фактором будет обеспеченность страны зе-

мельными и трудовыми сельскохозяйственными ресурсами. В экстенсивных отраслях (пастбищное скотоводство, производство зерна) весьма важна обеспеченность землей, тогда как при производстве интенсивных видов продукции (рис, хлопок и др.) значение имеет трудообеспеченность. Эмпирический опыт свидетельствует в пользу этого: страны с высоким уровнем сельскохозяйственных земель на душу населения (США, Австралия, Канада, Аргентина) являются мировыми лидерами в производстве зерна и мяса, тогда как имеющий огромные трудовые ресурсы Китай — в производстве риса.

Сравнивая обеспеченность пахотными угодьями на душу населения и уровень сельскохозяйственного производства по республикам СНГ, можно увидеть явную взаимосвязь: чем больше в стране земли, пригодной к обработке, тем выше уровень сельскохозяйственного производства в этой стране (с учетом примерного равенства экономико-технологического развития рассматриваемых стран).

По обеспеченности земельными ресурсами Республика Беларусь занимает четвертое место в СНГ (на одного жителя Беларуси приходится 0,6 га пашни), уступая лишь России, Казахстану и Украине. Этот показатель также значительно выше среднеевропейского (0,2 га пашни на человека в ЕС).

Обеспеченность сельскохозяйственными трудовыми ресурсами можно охарактеризовать долей занятых в сельском хозяйстве от общего числа занятых в экономике. В сельском хозяйстве Беларуси занято 19 % трудоспособного населения, тогда как в Российской Федерации — 15 %. В то же время в развитых странах доля занятых в сельском, лесном и рыбном хозяйстве составляет примерно 6 % в ЕС и 3 % в США.

Таким образом, АПК Республики Беларусь имеет высокую обес-

печенность такими важными производственными ресурсами, как земля и труд. С точки зрения потенциальных преимуществ капитал имеет меньшее значение, так как он более мобилен; другими словами, изменить количество используемого в АПК капитала гораздо проще, чем количество труда и тем более земли. Поэтому земля и труд — базовые условия для развития агросектора, осуществляемого путем экономико-технологических преобразований, то есть создания благоприятных для развития экономических условий и наращивания инвестиций в этот сектор.

Данные выводы во многом применимы и к некоторым другим республикам СНГ. Так, можно полагать, что российский аграрный сектор имеет явные преимущества в экстенсивном полеводстве (в частности, зернопроизводстве), особенно с учетом практической бесплатности земли, даже при низком уровне агротехники и урожаях. Животноводство же и кормопроизводство неэффективно, что отражается в изменениях в структуре внешней торговли (переход от импорта кормов к импорту животноводческой продукции).

Относительно конкурентных преимуществ белорусского АПК можно предполагать, что при торговле сельскохозяйственной продукцией с Россией у Беларуси будут преимущества в интенсивных отраслях, требующих относительно больших затрат труда, а также капитала. В первую очередь это относится к животноводческим отраслям. Конечно, это лишь общая тенденция, и ее проявления на практике могут искажаться многими другими факторами; вместе с тем базовые принципы торговых отношений в аграрной сфере можно сформулировать как экспорт белорусской животноводческой продукции в сочетании с импортом зерна. ■

**Материалы с конференции
подготовил О.ВЕНГЕРЕНКО.**