

4. Хроматографическая техника, применяемая для качественного анализа некоторых фальсифицируемых египетских летучих масел. Chromatographic techniques of applied to qualits Standards of some adulterated Egypton Volatile Oils / Mostafa M.M., Gomas M.A., El-Tahawy B.S., El-Masry M.H. // Egypt. J.Food Sci.-1988.-16, №1-2.-С. 45-62.

5. ГОСТ 14618.5-78.Масла эфирные, вещества душистые и полупродукты их синтеза. Газохроматографический метод анализа. Введ.01.01.80.-М.:Изд-во стандартов, 1978.-7 с.

6. Хефтман Э. Хроматография. М.: Мир, 1986. – с. 229 – 250.

7. Л.П.Козлов, Т.П.Кукина, Е.В.Малыхин и др., Фракционирование и химический состав легколетучих соединений эфирного экстракта древесной зелени пихты. Химия растительного сырья. 2005. №1. С.19-24.

8. Мохаммед Ламрини, В.А.куркин, П.Г.Мизина и др. Флаванониды и терпеноиды цветков лаванды колосовой. Химия растительного сырья. 2008. №1. С.77-80.

Г.Г.Санько, д.э.н., профессор, УО «БГЭУ» (г.Минск)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО И БЕЛОРУССКОГО РЫНКОВ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Переход ведущих стран мира от индустриальной к постиндустриальной стадии развития в последней четверти XX в. сопровождался изменениями в отраслевой структуре мировой экономики и опережающим развитием третичного сектора, т.е. сферы услуг. Она представляет собой сферу товарно-денежных отношений по поводу обмена производственными и непроизводственными услугами. Мировой рынок создал в конце XX в. особый сектор – рынок услуг, на долю которого приходится более 1/5 мировой торговли.

В условиях современного научно-технического прогресса, весьма отчетливо проявилась тенденция развития сферы инновационных услуг. Ведущую роль стали играть услуги операторов (связи, навигационной системы ГЛОНАСС и др.). Этот процесс охватил практически все страны, включая новые индустриальные, в 6 раз увеличивших объемы международной торговли услугами за последние 20 лет, и государства с переходной экономикой (с формирующейся рыночной экономикой).

Основными причинами таких структурных сдвигов явились, наряду с повышением эффективности в отраслях материального производства, расширение круга его потребностей, а также потребностей населения в услугах при насыщении потребления товаров по мере роста доходов, усиление роли крупных транснациональных компаний в условиях НТР и обострения международной конкуренции.

Особенности современного экономического развития состоят в интеграции материальных и нематериальных элементов производства, изменениях в характере экономического роста (приоритетности научного знания, нематериального накопления, человеческого фактора). В новых технологиях универсального применения услуги и материальный продукт практически неразделимы.

Стремительно развиваются новые виды услуг, обусловленные научно-технической революцией, радикально обновляются их традиционные виды. В современной мировой экономике опережающими темпами развиваются группы деловых услуг (финансовая, банковская, кредитная, страховая деятельность, реклама, информационные

технологии, рекрутинговая и консалтинговая деятельность), а также социальных (образование и воспитание всех видов, здравоохранение, наука, социальное обеспечение, культура, юридические услуги).

Медленнее растут объемы общехозяйственных (торговля, транспорт, связь, коммунальные услуги, ремонт, обслуживание и прокат техники) и личных услуг (гостиничное дело, бытовые услуги, индустрия развлечений и отдыха, туризм, питание), что обусловлено взаимозаменяемостью товаров и услуг аналогичного назначения, быстрым реагированием потребительского спроса на новинки под влиянием конкуренции. Интенсивно развивается мировой рынок финансовых услуг, объем рынка которого превышает 1 трлн долл.), включая страховые сделки и операции с ценными бумагами [1, с. 96 – 97].

Усиление роли услуг в системе международного разделения труда выражается в опережающих темпах роста торговли услугами на мировых рынках и стремительным формированием информационного сообщества в мировой экономике. За последние два десятилетия темпы роста экспорта товаров и услуг опережали рост мирового валового внутреннего продукта. Это способствовало ускорению процессов глобализации и обострению международной конкуренции. Резко возросла значимость производственных ресурсов в виде проектно-конструкторских разработок, технико-экономических обоснований, исследования рынков, программного обеспечения, различного рода консалтинговых услуг по всему воспроизводственному циклу хозяйствующих субъектов.

Производственные услуги стали самостоятельным сегментом мировых рынков. Их реализация осуществляется исключительно на контрактной основе и свободе выбора со стороны потребителя. Сфера услуг вообще и деловых, в частности, получила новый импульс к развитию в условиях современного финансово-экономического кризиса. В настоящее время наиболее востребованы на глобальных рынках консалтинговые услуги, способствующие эффективному функционированию хозяйствующих субъектов. Крупнейшие корпорации мира и финансовые организации ежегодно выделяют десятки миллиардов долларов на услуги внешних консультантов по управлению. Потребителями консалтинговых услуг являются также высшие государственные структуры.

Только по менеджменту выделено 84 вида консалтинговых услуг, объединенных в 8 групп [3].

На развитие мирового рынка консалтинговых услуг влияет ряд факторов: научно-технический прогресс, появление новых видов деятельности и Интернет-технологий, уровень развития национальной экономики, уровень жизни населения, развитие информации, процессов транснационализации производства и капитала, бизнеса, рост спроса на консалтинговые услуги [4, с. 82-88]. Консалтинг постепенно превратился во всемирную отрасль современной экономики.

Основными тенденциями развития мирового рынка консалтинговых услуг являются: опережающие темпы его развития по сравнению с другими отраслями мировой экономики, повышение степени его монополизации, усиление роли лидеров этого рынка и транснационализация их деятельности, создание международных команд высокопрофессиональных консультантов, обладающих знаниями особенностей бизнес-среды в разных странах, интенсивное развитие малых консалтинговых фирм в области информационных технологий и электронной коммерции, рост слияний и поглощений, преобладающее развитие реинжиниринга бизнес-процессов и услуг по реорганизации бизнеса, повышение спроса на аутсорсинговые услуги [5, с. 211].

В 2000 – 2008 гг. более 80 % ведущих консультационных фирм составляли услуги по реорганизации и реструктуризации бизнеса. В 2008 г. в мировой экономике около 2000 фирм занимались управленческим консалтингом, а объем консалтинговых услуг составил около 400 млрд долл. [6].

Особенности развития белорусского рынка консалтинговых услуг состоят в уровне профессионализма национальных кадров – консультантов, экономической результативности и рыночной ценности их деятельности, в процессах изменения и в управлении при непосредственном участии консультантов, в роли формальных взаимоотношений, деловом мышлении. Они обусловлены отсутствием системы профессионального образования в стране, за исключением зарубежных курсов, семинаров и стажировок, субъективностью оценки взаимоотношений консультанта и клиента, основанной на приоритете человеческих ценностей над экономической целесообразностью. Действия белорусских консультантов ограничиваются тренингами и сопровождением процессов. Их поведение и подход к профессиональным проблемам являются более эмоциональными и менее прогнатичными. Чистый консалтинг, как правило, дополняется образовательной деятельностью (проведение семинаров, тренингов).

Консалтинг в Беларуси оформился как профессия, которая не имеет официального юридического статуса. Эксперты отмечают, что в бизнесе оборудование и ресурсы обеспечивают 20 % успеха, а кадры и менеджмент – более 60 % [7]. Консалтинговые услуги в стране включают несколько видов: кадровые, управленческие, финансовые и юридические, аудиторские, бухгалтерские, проведение маркетинговых исследований, сопровождение внешнеторговых операций (экспедиторские и услуги таможенного агента, другие). Они предоставляются небольшими консалтинговыми специализированными компаниями. Наиболее востребованы в стране услуги юридического консалтинга, по кадровым вопросам и оценке бизнеса. Однако лидируют услуги управленческого консалтинга.

В республике действуют шесть консалтинговых компаний-лидеров и ряд специализированных фирм. В их числе – представительства известных в мире транснациональных консалтинговых компаний Deloitte & Touche, Ernst & Young, Mercuri International (белорусское представительство международной компании) (бизнес-тренинги по проблемам рыночных коммуникаций, ведения продаж и руководства последними, влияния на рынок), Бизнес-школа Института приватизации и менеджмента (ИПМ) (тренинги и консультации по стратегическому менеджменту, сбыту и маркетингу, управлению, программы профессиональной подготовки менеджеров и международные бизнес-образовательные программы), Центр «Конкордия» (внутрикорпоративные тренинги, консалтинг по проблемам организации и управления предприятием), консалтинговая группа «Здесь и сейчас» (кадровый консалтинг, юридические консультации по авторскому праву и бизнес-тренинги и семинары, образовательные программы по системе Executive MBA).

Узкоспециализированными являются белорусско-швейцарское совместное предприятие (СП) «Альпина-консалт» (транспортный бизнес) и «Евроконсалт», обслуживающий энергетические предприятия.

На белорусском рынке консалтинговых услуг отсутствует острая конкуренция вследствие того, что компании занимают разные рыночные ниши, реализуют свою ценовую политику и по-разному организуют работу. Однако на этом рынке присутствует значительное количество индивидуальных предпринимателей, превышающее

количество организаций в отрасли. Основными сферами их деятельности являются аудит, бухгалтерское обслуживание, юридический консалтинг и бизнес-планирование.

Наиболее востребованы в республике, по данным 2008 г, услуги нормативного консалтинга (аудит и бухгалтерское обслуживание, юридический консалтинг и услуги бизнес-планирования) [8].

Основными тенденциями на рынке консалтинговых услуг Республики Беларусь являются: – консолидация компаний с целью комплексного обслуживания клиентов, что проявилось в создании таких групп, как «Системное бизнес-консультирование», «ЮНИТЕР» и др.;

– диверсификация услуг ранее специализированных компаний и структурные изменения на рынке консалтинга, сужение емкости отдельных сегментов;

– увеличение доли государственного консалтинга, что свидетельствует о формировании государственного бизнеса в стране в наиболее доходных либо перспективных сегментах национальной экономики.

Министерство экономики рекомендует государственным предприятиям и концернам привлекать государственные учреждения для разработки бизнес-планов. Представляется, что компании, оказывающие подобные услуги, должны определяться в процессе тендеров. Подобная ситуация складывается на рынке оценки крупных предприятий, на который привлекаются консультанты, уполномоченные государственными органами, что негативно влияет на развитие консалтинга в стране.

Развитию рынка консалтинговых услуг в Республике Беларусь будут способствовать:

- широкая реклама (информация о консультантах и консалтинговых компаниях, об их специализации, содержании и качестве услуг);

- государственное инвестирование, предполагающее создание в стране консалтинговых структур обучающего профиля, формирование портфеля государственных заказов на консалтинговые услуги;

- льготное налогообложение, направленное на увеличение налоговых поступлений в бюджет;

- создание специального информационного консалтингового центра в Минэкономики, информационных сайтов министерств.

Литература

1. Мировая экономика: Учебник /Л.С.Падалкина, В.В.Ключков, С.В.Тарасова. и др.; под ред. И.П.Николаевой. – М.: Проспект, 2010.

2. Ткалич, А.И. Консалтинговый сервис. – М.: ИНФРА-М, 2009.

3. Гольберг, М.А. Бизнес-консалтинг на современном этапе /М.А.Гольберг//Образовательный портал Бизнес-образование [Электр. ресурс]. – М., 2009. – Режим доступа: <http://www.rosbo.ru/articles>. – Дата доступа: 30.12.2009.

4. Шейн, Э. Процесс консалтинга. Построение взаимовыгодных отношений «клиент-консультант» /Э.Шейн. – СПб.: Питер, 2008.

5. Зильберман, М. Консалтинг/ М.Зильберман. – СПб.: Питер, 2008.

6. Белешева, А. Рынок консалтинга переживает падение платежеспособного спроса /А.Белешева //Бизнес-Образование [Электр. ресурс]. – М., 2009. – Режим доступа: <http://www.ubo.ru/articles>. – Дата доступа: 12.12.2009.

7. Беликов, И. Кодекс корпоративного управления: зарубежный опыт /И.Беликов //Консалтинг в Беларуси [Электр. ресурс]. – Минск, 2009. – Режим доступа: <http://>

/www.bel-consultcom.ru/article. – Дата доступа: 12.12.2009.

8. Основные показатели аудиторской деятельности в Республике Беларусь // Министерство финансов Республики Беларусь [Электр. ресурс].– Минск, 2009. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by/auditing/oscnok>. – Дата доступа: 14.12.2009.

О.А.Сафонова, ИЭ НАН Беларуси (г.Минск)

ПРЕИМУЩЕСТВА ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

Понятие «кластер» в научный оборот ввел профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер в 1990 году. Согласно теории Майкла Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [1, с. 258].

Концепция кластеров и кластерного подхода получила дальнейшее развитие в работах многих ученых-экономистов. В настоящее время кластерный подход используется не только в исследованиях проблем конкурентоспособности, но и применяется при решении все более широкого круга задач, в частности:

- как основа общегосударственной промышленной политики;
- при разработке программ регионального развития;
- как основа стимулирования инновационной деятельности;
- как основа взаимодействия большого и малого бизнеса и других [2].

Основными элементами кластера являются образование, наука, производство. В сфере образования ведется подготовка исследовательских, инженерных, экономических кадров, специалистов рабочих профессий и т.д. Наука занимается проведением фундаментальных исследований, выполнением прикладных исследований и экспериментальных разработок. Значительный объем научных знаний сосредоточен в сфере прикладной науки, в патентах, в конструкторских разработках и др. Производство выпускает инновационную продукцию и применяет высокие технологии.

Кластер отличается наличием развитой инновационной инфраструктуры, включая технопарк или инновационно-технологический центр, центры сертификации, лицензирования, маркетинга, защиты интеллектуальной собственности и т.д., которые обеспечивают коммерциализацию результатов научных исследований, разработок, образовательных услуг и их технологический трансфер.

«Ядро» кластера составляют компании-производители основной продукции кластера. Эти фирмы имеют узкую специализацию, географически близки друг к другу, между ними уже существует взаимодействие, они имеют налаженные связи на внешних рынках. «Вокруг» «ядра» кластера функционируют остальные участники. Такими, например, автопроизводители в кластерах автомобилестроения, фермерские хозяйства и производители вина в агропромышленных кластерах, производители обуви в обувных кластерах, производители станков в станкостроительных кластерах и т.п [3]. «Ядро» кластера, как правило, образуют предприятия, имеющие сильные конкурентные позиции на мировом или, по меньшей мере, на национальном рынке. В противном случае неконкурентоспособным будет и весь кластер [4].

Взаимодействие внутри кластера осуществляется посредством горизонтальных (дополнительные изделия и услуги, использование подобных специализированных процессов, технологий или институтов) и вертикальных связей (цепи покупок и про-