

последовательности и требуют адекватных машинно-тракторных агрегатов, которые не всегда могут быть использованы при выполнении альтернативной сельскохозяйственной работе. В-четвертых, изменение объема механизированных работ не вызывает пропорционального изменения создаваемой добавленной стоимости в растениеводстве. В-пятых, на рынке производственных работ, покупателями которых являются сельскохозяйственные товаропроизводители, выступают в качестве монополистов с точки зрения формирования и развития эффективной конкурентной среды. В этих условиях руководители и специалисты хозяйств, которые не являются частными бизнес-структурами, обосновывают и принимают решения в пользу преимущественного использования собственной техники при выполнении механизированных работ в растениеводстве, игнорируя учет альтернативных издержек.

В реальной практике механизированные работы могут быть выполнены машинно-тракторными агрегатами, находящимися в собственности: самого хозяйства; другого хозяйства; кооперативной собственности хозяйств; предприятий агросервиса; частных механизированных предприятий; на условиях аренды, лизинга; аутсорсинга (приобретение услуг по реализации этого бизнес-процесса у другой организации) и др.

Следовательно, при наличии возможности альтернативного использования техники возникает необходимость в процессе анализа ее эффективности определять предпринимательский доход (экономическая прибыль), который может быть определен как сумма дохода от эксплуатации собственного машинно-тракторного агрегата в конкретном хозяйстве и альтернативных издержек при условии, если эксплуатация аналогичного машинно-тракторного агрегата хозяйству-конкуренту обходится дороже. И, наоборот, как разница дохода от эксплуатации собственного машинно-тракторного агрегата в конкретном хозяйстве и альтернативных издержек хозяйства-конкурента при условии, если эксплуатация аналогичного машинно-тракторного агрегата хозяйству-конкуренту обходится дешевле.

*М.К. Жудро, д-р экон. наук, профессор
БГЭУ (Минск)*

*Н.В. Жудро, канд. экон. наук, доцент
БГСХА (Горки)*

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Актуализация инновационного драйвера в развитии национальной экономики предполагает активизацию пропорционального формирования макроэкономической конкурентной среды и адекватного углубле-

ния рыночных структурных преобразований на уровне предприятий, учитывая усиление глобализации и появление новых финансовых условий в мировой экономике, обеспечивающую создание предпосылок для привлекательного инновационного, инвестиционного и предпринимательского климата в республике. Успешная реализация указанных стратегических целей бизнеса диктует необходимость разработки и обоснования теоретико-методологических основ обоснования и развития вариантов моделей предприятия в развитой рыночной экономике на основе синтеза требований существующих теорий предприятия: неоклассической (фирма рассматривается как объект, осуществляющий преобразование материальных, трудовых, финансовых ресурсов в продукцию), институциональной (фирма рассматривается как совокупность индивидуальных и групповых участников производства: работников, управляющих, собственников и множества явных и неявных контрактов между ними), эволюционной (фирма рассматривается как взаимоотношения между его членами, которые определяются устоявшимися правилами принятия решений), предпринимательской (сфера приложения предпринимательской инициативы) и агентской, или антиэволюционной, (фирма рассматривается как взаимоотношения управляющего и работников на основе взаимосвязи оплаты труда и результатов их труда). Теоретическая состоятельность сформулированного требования обусловлена тем, что в экономической национальной науке преимущественно используется ресурсная теория предприятия и отдельные элементы институциональной и теории рыночной его стоимости при обосновании и принятии менеджерами эффективных управленческих решений по ведению конкурентоспособного бизнеса. Указанные методологические подходы, преимущественно используемые менеджерами национальных предприятий при обосновании и принятии управленческих решений, не позволяют в полной мере описать большое число фундаментальных предпосылок возникновения, функционирования и/или ликвидации компании. Конкурентоспособность предприятия в свою очередь является сложным комплексным индикатором, учитывающим систему его составляющих элементов, их качество, формы соединения и взаимодействия, обеспечивающих протекание производственного процесса и одновременно формирующих конкурентоспособный рыночный потенциал предприятия. Таким образом, проблема повышения конкурентоспособности функционирования предприятия содержит два аспекта: разработку концепции формирования конкурентоспособного рыночного потенциала предприятия на преимущественном использовании инноваций и обоснование, принятие эффективных управленческих решений по его реализации в условиях роста конкуренции на мировом рынке товаров, услуг.

Для успешного решения этих задач необходимо дефиницию организации рассматривать как систему, предполагающую органическую и логическую взаимосвязь всех ее элементов: функциональных видов деятельности — совокупность физических и (или) интеллектуальных опе-

раций, позволяющих клиенту или потребителю получить товар или услугу посредством производства, в результате которого организация рассчитывает достичь своей цели (иногда не обязательно прибыли); инвестиционных; финансовых; 4) трудовых, 5) земельных; 6) информационных; 7) инновационных ресурсов; 8) внешней среды.

Из приведенного определения видно, что при обосновании и оценке эффективности принимаемых управленческих решений менеджерам предприятия следует различать: техническую; маржинальную; Харви-эффективность; аллокативную; эффективность по Парето; инновационную, экологическую эффективность использования ограниченных и регенерируемых ресурсов.

О.Л. Клебан, канд. экон. наук

*Львовский национальный университет ветеринарной медицины
и биотехнологий имени С.З. Гжицкого (Львов, Украина)*

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ОПТОВЫХ РЫНКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

Одной из предпосылок поступательного развития сельскохозяйственного производства является формирование и развитие инфраструктуры аграрного рынка.

Одним из последствий перехода экономики Украины от планово-распределительной к рыночной стало разрушение предыдущей централизованной системы сбыта продукции. Ранее существовала достаточно стройная и логически связанная система планирования заготовок и распределения произведенной в сельском хозяйстве продукции. Все звенья сбыта и дальнейшего продвижения ее по производственно-технологической цепи управлялись и контролировались государственными органами. Производители заранее знали, куда продать свою продукцию и по каким ценам.

В настоящее время производители сельскохозяйственной продукции ограничены в доступе к складской, транспортной и перерабатывающей инфраструктуре, не всегда имеют возможность выбрать более прибыльный рынок сбыта. Что же касается владельцев личных крестьянских хозяйств, на долю которых приходится более половины валовой продукции аграрного сектора Украины, то организованная система сбыта продукции их почти не обслуживает. Сегодня на мелких рынках проблемно сформировать крупную партию однородной продукции. Производители сельскохозяйственной продукции слабо ориентируются на потребности рынка из-за отсутствия маркетинговой информации. Для большинства мелких и средних предприятий возникла проблема не только произвести продукцию, но и выгодно ее продать. Посреднические структуры, в основном, диктуют закупочные цены, которые не всегда выгодны для производителя.

32 Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.

Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.
Belarus State Economic University. Library.

<http://www.bseu.by>