

3. Мерлен, П. Город. Количественные методы изучения / П. Мерлен. — М.: Прогресс, 1977. — 264 с.
4. Лаппо, Г. М. Города на пути в будущее / Г. М. Лаппо. — М.: Мысль, 1987. — 236 с.
5. Красовский, К. К. Урбанизация в Беларуси: экономико-географический анализ / К. К. Красовский. — Брест: Изд-во БрГУ, 2004. — 204 с.
6. Пирожник, И. И. Трансформация системы расселения Беларуси во второй половине XX — начале XXI в. / И. И. Пирожник, Е. А. Антипова // Вестник БГУ. Серия 2. Химия. Биология. География. — 2006. — №. 3. — С. 72–78.
7. Кулак, М. И. Методологические подходы по формированию структуры жизненного цикла организации как полидинамической системы / М. И. Кулак, С. А. Ничипорович, Н. Э. Трусевич, Е. С. Мирончик // Докл. НАН Беларуси. — 2007. — Т. 51, №. 4. — С. 115–120.
8. Материалы коллегии Министерства информации Республики Беларусь по итогам работы в 2006 году. — Минск: М-во информации, 2007. — 144 с.
9. Польский, С. А. Демографические проблемы развития Минска / С. А. Польский. — Минск: Изд-во БГУ, 1976. — 152 с.

УДК 339.564(476)

## **СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СТРАНЫ СНГ: ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО КРИЗИСА**

*Е.В. Курилёнок*

*Институт экономики НАН Беларуси,  
г. Минск, Республика Беларусь*

Влияние мирового экономического кризиса на экспорт Республики Беларусь удобно подразделять на прямые (краткосрочные) и косвенные (долгосрочные) эффекты. Если прямые эффекты являются преимущественно негативными (вследствие сужения спроса и усиления протекционизма на ключевых экспортных рынках), то оценка возможных долгосрочных последствий не столь однозначна. Кризис может стимулировать и такие структурные изменения в экспортном секторе экономики, которые в последующие годы приведут к повышению эффективности внешней торговли и росту доли добавленной стоимости в стоимости экспорта. Такие изменения сложно прогнозировать на основе текущих статистических данных, тем более, что даже прямые последствия кризиса можно будет оценить лишь по итогам 2009 г. Однако, уже на основе данных о внешней торговле за 2008 г. можно говорить об отдельных «слабых сигналах», которые могут стать предвестниками будущих структурных сдвигов.

Несмотря на то, что существенных изменений в структуре внешней торговли в 2008 г. не произошло, в рассматриваемый период четко обозначились основные угрозы для белорусского экспорта, в том числе и в страны СНГ, как конъюнктурные (связанные с мировым экономическим кризисом), так и носящие долгосрочный характер (связанные с изменениями пространственной и технологической структуры мировой экономики). Это еще раз подчеркивает, что белорусская промышленность не сможет удерживать традиционные регионально-страновые рынки без глубокой модернизации предприятий, технологий, продукции и каналов сбыта. Ситуация на рынке СНГ в этом плане весьма показательна, поскольку положение дел на традиционных рынках в период мирового кризиса позволяет четко обозначить ключевые проблемы в сфере национальной конкурентоспособности (которые на фазе подъема могли показаться малозначительными или неактуальными). В этой связи, анализ

экспортного портфеля Республики Беларусь в торговле со странами СНГ предлагается производить в четырех аспектах:

- динамическом;
- отраслевом;
- географическом;
- интегральном.

За основу для анализа нами взяты статистические данные за 2007-2008 гг. о стоимости экспорта Республики Беларусь в страны СНГ (в текущих ценах, в долларах США) в разрезе товарных групп ТН ВЭД. Расчеты осуществлялись для тех товарных групп, стоимость экспорта по которым в 2007 либо 2008 г. превышала 100 млн. долл. США (всего 25 товарных групп, см. ниже).

**Динамический аспект.** Для определения взаимосвязи качественных и количественных изменений экспортного портфеля Республики Беларусь в торговле со странами СНГ рассчитан коэффициент опережения по формуле:

$$k_{\text{опереж}} = \frac{T_i}{T}, \quad (1)$$

где  $T_i$  – темп роста экспорта в страны СНГ по  $i$ -той группе, 2008 г. к 2007, коэффициент;  
 $T$  – темп роста товарного экспорта Республики Беларусь в страны СНГ всего, 2008 г. к 2007, коэффициент.

Результаты расчетов показали, что наибольшего значения коэффициент опережения достигает для продукции мясной промышленности (группы 02 и 16), топливной промышленности и нефтепереработки (гр. 27) и промышленности минеральных удобрений (гр. 31), трикотажной промышленности (гр. 61). Рост экспорта продукции данных отраслей в страны СНГ в 2008 г. по сравнению с 2007 г. превысил рост товарного экспорта Республики Беларусь в страны СНГ в целом. В то же время, для большинства товарных групп, включенных в рассматриваемую выборку, коэффициент опережения имеет значение, меньшее 1. Это означает, что в рост экспорта по данному направлению внесли значительный вклад товарные группы, не имеющие по отдельности значительного удельного веса в структуре экспорта. Таким образом, можно говорить, об углублении диверсификации экспортного портфеля республики в торговле со странами СНГ.

**Отраслевой аспект.** Для дальнейшего анализа отраслевой структуры экспортного портфеля Республики Беларусь в торговле со странами СНГ предложен методический подход, позволяющий оценить изменение доли конкретной товарной группы в стоимости экспорта на фоне изменений в уровне концентрации как характеристики товарной структуры рассматриваемого экспортного потока в целом. Для этого рассчитан коэффициент отраслевой специализации по формуле:

$$k_{\text{отп}} = \frac{d_i}{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n d_i^2}{n}}}, \quad (2)$$

Интерпретация значений коэффициента отраслевой специализации производится посредством сравнения его с коэффициентом географической специализации.

**Географический аспект.** Для комплексной оценки экспортного портфеля Республики Беларусь в торговле со странами СНГ необходимо учесть изменение доли стран СНГ в общем экспорте Республики Беларусь по той или иной товарной группе. Для этого, по аналогии с отраслевым аспектом, нами предложен методический подход, позволяющий оценить

изменение доли стран СНГ в стоимости экспорта по конкретной товарной группе на фоне изменений в уровне географической концентрации товарного экспорта страны (в разрезе «страны СНГ – страны вне СНГ»). Для этого рассчитан коэффициент географической специализации по формуле:

$$k_{\text{геогр}} = \frac{\delta_i}{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \delta_i^2}{n}}}, \quad (3)$$

где  $\delta_i$  - доля экспорта в страны СНГ в общей стоимости экспорта Республики Беларусь по соответствующей группе. Интерпретация полученных значений коэффициента отраслевой специализации проводится посредством сравнения его с коэффициентом географической специализации и расчета обобщающего показателя, как показано ниже.

**Интегральный аспект.** Сопоставление отраслевого и географического аспекта изменений экспортного портфеля Республики Беларусь в торговле со странами СНГ позволяет сделать предварительные выводы о факторах роста такого экспорта и дать предварительную оценку целесообразности дальнейшего расширения поставок белорусских товаров на соответствующие рынки. Для этого мы предлагаем рассчитывать показатель, условно названный нами «индекс эффективности изменений». Формула для расчета данного показателя следующая:

$$I_{\text{эф}} = \frac{\frac{k_{\text{отп}}^{2008}}{k_{\text{отп}}^{2007}}}{\frac{k_{\text{геогр}}^{2008}}{k_{\text{геогр}}^{2007}}}, \quad (4)$$

Значения этого показателя следует интерпретировать следующим образом. В случае, если индекс больше 1, имеет место углубление отраслевой специализации быстрее географической. Если по соответствующей товарной группе происходил рост объема экспорта в страны СНГ, то в основе этого роста лежит расширение производства и экспорта в соответствующей отечественной отрасли в целом, а не просто географическое перераспределение экспортных потоков. В этом случае можно предполагать усиление конкурентных позиций белорусских производителей на традиционных рынках. Проведенные расчеты показали, что к таким отраслям относятся мясная промышленность, нефтепереработка, производство минеральных удобрений, трикотажная промышленность, промышленность строительных материалов (кроме керамической и стекольной), черная металлургия, приборостроение.

Напротив, значение индекса, меньшее 1, свидетельствует о том, что расширение экспорта в страны СНГ является, в первую очередь, результатом географического перераспределения экспортных потоков. Это может означать ухудшение конкурентных позиций ответствующих отраслей и производителей на рынках вне СНГ и вынужденную переориентацию на рынки СНГ. Такая переориентация зачастую достигается ценой снижения эффективности экспорта. Однако, чтобы сделать обоснованные выводы, в этом направлении требуются дальнейшие исследования (в том числе на отраслевом и микроуровне). Подобная ситуация предположительно имеет место в отношении молочной промышленности, химии органического синтеза, текстильной, обувной, керамической и стекольной промышленности, большинства подотраслей машиностроения.

Полученные оценки являются предварительными, и, чтобы сделать обоснованные выводы, в этом направлении требуются дальнейшие исследования (в том числе на отраслевом и

микроуровне). Результаты таких исследований способны показать, какие из традиционных рынков являются приоритетными (в том числе в контексте создания Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России и совместного вступления в ВТО), и в каких направлениях необходимо усилить работу по освоению новых товарных и регионально-страновых рынков.

УДК 658.012(075.8)

## **РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

*Л.Н. Лапшова, В.Г. Муравьева,  
Сибирский университет потребительской кооперации,  
Новосибирский технологический институт Московского  
государственного университета дизайна и технологии (филиал),  
г. Новосибирск, Российская Федерация*

Основой эффективной деятельности предприятия в изменяющейся конкурентной среде является наиболее полное использование в процессе производства потенциальных способностей работника. Принятие решений по рациональному использованию персонала возможно лишь при условии объективной оценки не столько результатов труда работников, сколько их трудового потенциала.

Развитие трудового потенциала является одной из главных задач для эффективной деятельности предприятия. Несомненно, в ближайшем будущем значимость этой задачи будет возрастать, это объясняется рядом причин, следующих из состояния экономики, технической и технологической оснащенности предприятий и ряда других причин.

Но, прежде чем развивать трудовой потенциал, нужно уметь оценивать его существующее состояние, динамику развития и соответствие всех характеристик, необходимых для развития организации. Объективность, обоснованность и качество применяемых методик оценки трудового потенциала повышает гарантии достижения стоящих перед организацией целей за счет создания возможностей целенаправленного развития потенциала, а также за счет более объективного и эффективного использования уже имеющегося потенциала.

Целью оценки трудового потенциала предприятия является выявление того, обладает ли организация человеческими ресурсами, необходимыми и достаточными для ее функционирования и развития, для достижения ее текущих и стратегических целей; способен ли персонал работать эффективно и в соответствии с выбранной стратегией.

Главная особенность трудового потенциала заключается в его неотделимости от личности носителя. Поэтому трудовой потенциал отдельного работника имеет свои границы, определяемые умственными и физическими способностями человека, нравственными и интеллектуальными качествами и другими личностными характеристиками, выражающими склонности и возможности индивида к профессиональному росту и творческому развитию. Понятие «трудовой потенциал» применяется для характеристики, как отдельного человека, так и группы работников и целого трудового коллектива предприятия. Обобщающим критерием эффективного использования трудового потенциала является максимальная производительность труда персонала и высокий темп ее роста.

В состав трудового потенциала предприятия входят: все имеющиеся на предприятии работники, представляющие собой некоторое множество или совокупность списочного и явочного персонала, который должен быть использован в качестве совокупной рабо-