

$$K_{\text{пм}} = P_p / P_{\text{потр}}, \text{ где}$$

$P_p$  – доля продаж в сегменте;

$P_{\text{потр}}$  – число потребителей в сегменте.

$K_{\text{сзн}}$  – коэффициент соответствия запросам потребителей, рассчитывается после анкетирования.

Потребителям, с помощью методов измерения заявленной значимости атрибутов товара, предлагается ответить на вопросы о значимости тех или иных атрибутов бренда, которые выбираются из ситуации и их значимости для производителя. Если респонденты отвечают на вопросы либо «да», либо «нет», характеристикам бренда товара можно присвоить значение либо единицу, либо нуль, затем значения всех атрибутов суммируются и делятся на их общее количество.

$$K_{\text{сзн}} = \sum A_{\text{зн}} / \sum A, \text{ где}$$

$A_{\text{зн}}$  – оцениваемые атрибуты;

$A$  – общее количество атрибутов.

$K_{\text{изв}}$  – коэффициент известности марки – это количество (процент) опрошенных в ходе маркетинговых исследований потребителей, знающих марку и положительно настроенных по отношению к ней.

Коэффициент развития бренда оказывает большее влияние на результирующий показатель конкурентоспособности, чем коэффициенты конкурентоспособности товара по качественным и ценовым параметрам вместе взятые.

#### Список использованных источников

1. Веденин Г.А. Маркетинговые исследования: информация, анализ, прогноз. Уч. пос. Витебск, ВГТУ, 2007. – 278с.
2. Маркетинг по нотам: практический курс. Учебник. Под ред. Л.А.Данченко. 2-е изд. М.: Маркет ДС, 2006. – 758с.

УДК

## ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ БИЗНЕСА, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ МЕСТНЫЕ РЕСУРСЫ

**С.П. Вертай**

*УО «Полесский государственный университет»,  
г. Пинск, РБ*

Устойчивое развитие может быть определено как стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее окружающую природную среду и обеспечивающее непрерывный прогресс общества [1, с.31].

В этой связи, а также в условиях непредсказуемой конъюнктуры рынка минеральных ресурсов, угрозы роста цен на мировых сырьевых рынках особую актуальность приобретают стратегии применения инновационных технологий в сочетании с использованием местных природных ресурсов [2].

Перспективной организационной формой, позволяющей задействовать местные ресурсы в конкурентоспособных на мировом уровне производствах, является бизнес-система, объединяющая предприятия, образующие полный технологический цикл выпуска конечной продукции, и/или предприятия, осуществляющие полный цикл разработки и обновления новой продукции и технологий. Такая бизнес-система может

иметь форму регионального кластера, либо интегрированной корпоративной или сетевой структуры.

Интеграция промышленных предприятий стала заметным явлением уже с конца XIX – начала XX века и связана с возникновением корпоративной формы организации крупного бизнеса. На смену разрозненным, отдельно функционирующим предприятиям стали приходить не только различные формы их интегрирования, но и собирательные, ассоциативные объединения [3, с.11].

В первой половине XX века большинство крупных европейских компаний были организованы по единому образцу и представляли собой жёстко централизованные структуры, в рамках которых подразделения выделялись лишь по функциональному признаку, что способствовало лучшему использованию экономии на масштабе и углублению внутрифирменного разделения труда. С течением времени, в связи с увеличением масштабов деятельности получила развитие мультидивизиональная (т.е. с разветвлённой многозвенной структурой) форма организации крупных фирм, которая позволяла комбинировать децентрализацию и концентрацию: отдельные подразделения наделялись широкими полномочиями в области принятия текущих решений, тогда как высшее руководство занималось разработкой стратегических решений. Уже в 80-е годы XX века наблюдалось увеличение численности операций по заключению межфирменных соглашений, созданию различного рода альянсов и перестройке деятельности и организационной структуры крупнейших промышленных групп. В мире быстро развивается процесс заключения межфирменных соглашений и создания альянсов на основе стратегической сегментации функций. Участники сети сохраняют свою юридическую и финансовую автономию, а правила ведения бизнеса определяются соглашениями. На грани XX-XXI вв. спектр глобальной конкуренции начал быстро расширяться за счёт сетевых виртуальных структур, которые обычно трудно наблюдаемы, к ним относятся, в том числе, и ТНК. Индустриальным сетям, или сетевым организациям, в настоящее время отводится ведущая роль универсального ориентира мягких форм интеграции в современных условиях. Групповая эффективность деятельности таких сетей обеспечивается синергетическим эффектом от обмена информацией и опытом, быстром распространении инноваций, способностью производить широкую гамму дифференцированной продукции сравнительно небольшими партиями и быстро реагировать на изменения в спросе. Конкурентоспособность сети зависит от взаимодополнительных ресурсов её участников, от умения использовать сильные стороны партнёров. Каждая сеть характеризуется властной структурой, где отдельные фирмы имеют разную силу воздействия и влияния на поведение других фирм. Силовая (властная) структура в сочетании со структурой интересов определяет развитие сети [3, с.29].

Таким образом, в настоящее время экономическая деятельность в большом количестве отраслей организуется преимущественно в форме проектных сетей, в которых юридически самостоятельные, но в хозяйственном отношении более или менее зависимые предприятия координируют совместную работу по реализации определённого проекта, используя выходящие за его рамки возможности и связи членов своей сети. В результате между предприятиями – партнёрами по сети, несмотря на ограниченное сроками сотрудничество в рамках проекта, возникают и укрепляются сравнительно стабильные отношения, в которых появляются типичные признаки сетевого сотрудничества (доверие, взаимность, обязательность). Деловые сети, как правило, возникают в сферах, где координацию между конкретными действующими лицами может принести значительные прибыли и где условия быстро меняются. Таким образом, сетевая модель подразумевает уход от рыночных сделок к более продолжительным взаимоотношениям обмена, составляющим структуру, в рамках которой протекает и развивается бизнес. Интернационализация сети осуществляется в результате установления и расширения кооперационных связей с иностранными партнёрами. Сетевая модель интернационализации предполагает, что на стратегии, осуществляемые фирмой, оказывают влияние различные сетевые связи

[4, с.18]. Взаимозависимость в рамках сетевых организаций оправдывает оценивание конкурентоспособности не столько отдельных компаний, сколько сети в целом. Конкурентоспособность сети зависит от взаимодополнительности ресурсов её участников, от умения использовать сильные стороны партнёров [3, с.28.]

На сегодняшний день ТНК превращаются в крупнейшие транснациональные финансово-промышленные группы, включающие в свою структуру многочисленные заграничные филиалы производственного, научно-исследовательского, снабженческого, сбытового характера, всё активнее действуют на международной арене, став главной силой мировой экономики.

Финансово-промышленные группы начинают играть роль «метаструктур», в которые входят на основе акционерных, финансовых, а также деловых форм связей, промышленные фирмы, банки и другие финансовые институты. В значительной степени отличия в составе и структуре каждой конкретной группы обусловлены конкретно-историческими обстоятельствами и определяются на основании учёта производства и рынка, но прежде всего спецификой законодательного регулирования роли финансовых организаций в вопросах корпоративной собственности и управления.

Участие в ФПГ предприятий и организаций из разных стран обуславливает её международный характер. Трактовка понятия «транснациональные», принятая в СНГ применительно к корпоративным структурам, отличается от трактовки, принятой в ООН. В СНГ к транснациональным относят финансово-промышленные группы, среди участников которых имеются юридические лица, находящиеся под юрисдикцией государств – участников Содружества, имеющие обособленные подразделения на территории указанных государств, либо осуществляющие на их территории капитальные вложения, при этом размеры ФПГ значения не имеют. В случае создания транснациональной ФПГ, состоящей из резидентов стран Содружества, на основе межправительственного соглашения ей присваивается статус межгосударственной (международной) ФПГ [5, с16].

Известным примером деятельности ТНК в РБ сотрудничество концерна «Белнефтехим» с российскими ТНК осуществляющееся в форме поставок нефти в РБ трубопроводным и железнодорожным транспортом. Поставки нефти указанных ТНК позволяют обеспечивать полную загрузку производственных мощностей белорусских нефтеперерабатывающих заводов. В практике деятельности белорусских предприятий имел место и другой тип ТНК – совместные предприятия, созданные с участием иностранного капитала. В большинстве случаев это организации, создаваемые для расширения товаропроводящей сети отечественных производителей за рубежом. В условиях конкуренции на внешних и внутренних рынках ряд белорусских предприятий сами приобретают функции ТНК, через организацию товаропроводящей сети – это РУП «МТЗ», РУП «Гомсельмаш», РУПП «БелАЗ», ПО «БелАвтоМАЗ», ОАО «Амкордор» [6, с. 30].

Существуют в Республике Беларусь и предпосылки создания кластеров на региональном уровне и на отраслевом уровне. На основании анализа коэффициентов прямых и полных затрат, рассчитанных по данным симметричной таблицы «Затраты-Выпуск» в основных ценах выявлены связи между отраслями промышленности Республики Беларусь [7, с.148-151]. Исследование показало, что испытывают потребность отрасли (по количеству связей): лесная, деревообрабатывающая промышленность; промышленность строительных материалов; строительство; сельское хозяйство; лесное хозяйство. Формируют спрос отрасли (по количеству связей): электроэнергия и теплоэнергия, чёрная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение и металлообработка.

Выявление и формирование кластеров приобретает особую актуальность как фактор усиления конкурентной позиции на внешнем рынке, т.к. в международном разделении труда Беларусь специализируется на производстве химической и нефтехимической промышленности, машиностроении, лесной и

деревообрабатывающей промышленности, а также на выпуске потребительских товаров [8, с.5].

Список использованных источников

1. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / А.Г.Гранберг, В.И.Данилов-Данильян, К.С.Лосев и др. - М. : Экономика, 2002. – 413
2. Быков А.А., Вертай С.П., Лапченко Е.Н. Перспективы использования местных природных ресурсов в обеспечении устойчивости национальной экономики/ А.А.Быков [и др.]// Бел.эконом.журнал. – 2008. - №1. – С.26-35
3. Величко О.В. Организационно-структурные формы корпоративных объединений в современной рыночной экономике/О.В.Величко, В.А.Цветков, О.Р.Церфас. – М.:Бук, 1999. – 212
4. Данильченко, А.В. Транснационализация промышленного и банковского капитала /А.В.Данильченко, Д.С. Калинин, О.Г. Ковшевич. – Минск: Белорусский государственный университет, 2007. – 182,
5. Ленский Е.В. Транснационализация капитала/Е.В.Ленский.-Мн.:ЗАО «Армита-Маркетинг, Менеджмент», 2001. – 325
6. А. Дайнеко, С.Свиридова. Взаимодействие национальной экономики и транснациональных корпораций// Банковский вестник. – 2008, № 6, С.25-30
7. Система таблиц «Затраты-Выпуск» Республики Беларусь за 2005 год. Министерство статистики и анализа Республики Беларусь, 2007.
8. Полоник С.С., Александрович Я.М., Богданович А.В. Методологические вопросы разработки проекта национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2025 годы// Экономический бюллетень НИЭИ – 2008, №7, С.4-29.

УДК

**МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК  
ИМПЕРАТИВ СТРОИТЕЛЬСТВА СОЮЗНОГО  
ГОСУДАРСТВА**

**В.В. Воронович**

*Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, РБ*

До сих пор одним из серьезнейших факторов торможения белорусско-российской интеграции оставалось то, что «не все результаты интеграционных процессов большинство граждан России и Беларуси ощущают, что называется, непосредственно на себе» [1, с.15]. Исходя из изложенного, принципиально значимой задачей Союзного государства, несомненным императивом его строительства является выход в финансируемых из бюджета программах на уровень среднего и малого бизнеса, активизацию регионального сотрудничества в сочетании с реализацией направленных на повышение качества жизни белорусов и россиян социальных проектов.

Вместе с тем, возможности региональной кооперации, несмотря на положительную динамику, используются недостаточно и зачастую формально. Позитивным фактом является то, что сегодня Беларусь напрямую взаимодействует почти со всеми регионами РФ, подписав с ними соглашения о торгово-экономическом и научно-техническом сотрудничестве и коммерческие контракты. В то же время приграничная Витебская область при запланированном на 2007 год объеме поставок продукции в Москву 220 млн долл. смогла обеспечить только 179 млн долл.[2]. Понятно, что с такими темпами и оперативностью трудно всерьез рассчитывать на оптимальное