

УДК 338.242:630*6:630*7

И. И. Пищ, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ);
Т. В. Каштелян, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ);
Е. Г. Юрения, ассистент (БГТУ);
О. С. Царук, инспектор сектора международной деятельности (БГТУ)

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА

Авторами статьи раскрыты сущность и структура экономического потенциала, проанализированы подходы к его оценке. Рассмотрены основные проблемы формирования производственного потенциала лесного комплекса Беларуси. Выявлено, что для эффективного развития требуется инвестирование в дорожное строительство и другие сферы деятельности, наращивание объемов выпуска конкурентоспособной продукции, совершенствование государственного управления и др. Сформулированы основные принципы реализации экономического потенциала лесного комплекса.

The authors evaluated the innovation in the sectoral division of the Belarusian economy. The main results in certain areas of innovation in the systems of business structures, research institutions and others, higher education are considered. Current trends in the public and private sectors are identified. The proposals for the development of venture businesses, enhanced efficiency of public funding, etc are given.

Введение. В экономической литературе принято различать экономический и производственный потенциал, хотя единой концепции этих понятий не существует. Имеются различные их трактовки. Многие исследователи придерживаются мнения, что экономический потенциал (ЭП) есть совокупность всех экономических возможностей, направленных на производство материальных благ и услуг, которое предполагает максимально возможное использование имеющихся ресурсов для выпуска продукции высокого качества. Производственный потенциал (ПП) является определяющей частью ЭП. Под ПП предприятия принято понимать совокупность непосредственно участвующих в процессе производства ресурсов, которые могут быть рационально использованы для выпуска продукции (работ, услуг).

Основная часть. На величину производственного потенциала большое влияние оказывает внешняя экономическая среда и потребительский рынок. Это во многом определяет уровень технологии и техническую оснащенность, режим работы и номенклатуру выпускаемой продукции. Производственный потенциал зависит от уровня развития инновационного потенциала. Чем выше уровень структурных составляющих производственного потенциала и чем эффективнее он используется, тем больше возможностей совершенствования материально-технической базы ЭП в системах предприятий народнохозяйственного комплекса. ПП представляет собой сложную систему, состоящую из отдельных элементов с различными функциональными особенностями и возможностями в системе более сложного уровня – экономического потенциала.

Формирование ПП и ЭП охватывает в первую очередь технико-технологическую систему, назначение которой – выпуск продукции, вос-

требованной на внутреннем и внешнем рынках. Процессом данной системы является кругооборот ресурсов. Для лесного комплекса особенно важны количественные и качественные характеристики лесных (в первую очередь, древесных) ресурсов (породный состав, возрастная структура и др.) и имеющаяся база для развития инновационного, трудового, информационного и других потенциалов. Например, лесной комплекс развитых стран характеризуется наличием и постоянным совершенствованием имеющихся инновационных систем маркетинга. Так, в финской лесной промышленности на лесозаводах имеются отделы по изучению способов сортировки продукции для более полного удовлетворения потребностей клиентов, не говоря уже о наукоемких производствах различных видов древесных плит, бумаги и т. д.

Развитие инфраструктуры производства в лесном комплексе – одно из важнейших направлений повышения отдачи ПП. В лесозаготовительной промышленности, являющейся поставщиком данного вида сырья для переработки, можно рассматривать аспект транспортного освоения территорий. Инвестирование в дорожное строительство (первичную инфраструктуру) позволяет осваивать новые площади, тем самым существенно повышает возможности производства продукции. В составе многих объединений предприятий лесного комплекса России, например, функционируют специализированные дорожно-строительные организации, что позволяет ежегодно не только поддерживать достигнутые объемы лесозаготовок, но и наращивать их в пределах 10–20%. Следует отметить, что для финансирования строительства лесохозяйственных дорог предусматривается возможность использования средств инвестиционного фонда. Однако пока механизм получения данных

средств (много бюрократических процедур) не оплачен, а минимальные стоимости проектов в 500 млн. руб. зачастую отталкивают частных инвесторов.

В рамках реализации инвестиционной программы Минлесхоза Республики Беларусь в 2010 г. привлечено инвестиций на сумму 154,2 млрд. руб. (при плане 127,3 млрд. руб.). На строительство дорог (план 2011 г. – 150 км) предусмотрено не более 20 млрд. руб., что составляет около 8% от планового показателя на этот же период – 245,1 млрд. руб. [1]. Главная проблема – источники таких вложений. Первичная инфраструктура лесного комплекса должна развиваться с помощью вторичной (финансовой) инфраструктуры, характеризующейся наличием механизмов финансовой поддержки государственных, региональных и (в редких случаях) иностранных целевых фондов.

Выручка от реализации древесины на корню и в заготовленном виде, по данным Минлесхоза, в 2010 г. составила порядка 135 млн. евро. Конечно, по сравнению со странами Евросоюза – это цифры небольшие. У нас в расчете на 1 га лесопокрытой площади приходится 15 евро, а в Германии – в 20 раз больше. В указанной и других странах Евросоюза использование государственных лесных ресурсов осуществляется на основе имеющихся полномочий по формированию себестоимости, ценообразованию и др. В Беларуси уже в 2010 г. существовала реальная возможность получить выгоды от свободного ценообразования и торговли древесиной. Источник инвестиций на строительство дорог (собственные средства организаций) при формировании дорожного фонда в размере 5–15% от полной себестоимости мог быть увеличен более чем в 1,5 раза по сравнению с существующим плановым показателем на 2011 г.

Потенциалы хозяйствующих субъектов лесного комплекса находятся в зависимости от неопределенности и изменчивости среды хозяйствования. Среда функционирования ресурсов

определяет уровень их производительности и фактической отдачи производственного потенциала. В экономическом анализе субъектов лесного комплекса показатель объемов произведенной продукции с 1 м³ заготовленной и вывезенной древесины характеризует эффективность хозяйствования. Так, в Беларуси данный показатель составляет 50 евро, а в развитых странах (Швеции, Германии, Финляндии) – более 300, что связано с высоким уровнем производства, эффективным использованием трудовых, информационных и другие ресурсов на основе стабильной хозяйственной среды.

Для исследования эффективности использования производственного потенциала можно применить стоимостную оценку ресурсов. Нами были рассчитаны коэффициенты использования производственного потенциала в трех лесхозах (таблица) по трудовым, материальным, энергетическим и другим ресурсам. Возможности полного использования потенциала лесосырьевых и в том числе древесных ресурсов определяются также имеющимися в распоряжении субъектов хозяйствования имущественными комплексами. Оснований для привлечения инвесторов на базу обанкротившихся овощесушильных, плодоовощных и других районных предприятий достаточно. После сокращения работников из сферы малого бизнеса имеются трудовые ресурсы, которым требуется перекалцифицироваться или получить дополнительные навыки. Стратегия развития лесного комплекса должна предусматривать меры поддержки развития мощностей по переработке древесины и других ресурсов. Следует отметить, что в Программе развития лесного хозяйства предусмотрено повышение эффективности деревообрабатывающих цехов (инвестиции порядка 21 млрд. руб.) и древесного топлива (9,7 млрд. руб.) [1]. Однако планы по развитию переработки выглядят намного скромнее, чем фактические затраты 2010 г. Нет инструментов системного управления ресурсами районов и областей на основе мобилизации средств отраслевых и региональных уровней.

Оценка уровня использования производственного потенциала отдельных лесхозов

Наименование субъекта	Год	Объем производства продукции, млн. руб.	Величина стоимостной оценки ресурсов, млн. руб.	Использование потенциала, руб./руб.
ГЛХУ «Минский лесхоз»	2009	3957	5645	0,70
	2010	4350	5527	0,79
	Темп роста, %	109,9	97,9	112,3
ГЛХУ «Рогачевский лесхоз»	2009	3817	5630	0,68
	2010	4200	5543	0,76
	Темп роста, %	110,0	98,5	111,8
ГЛХУ «Сморгонский лесхоз»	2009	6365	9084	0,70
	2010	6864	9451	0,73
	Темп роста, %	107,8	104,0	103,7

В 2011 г. было принято постановление «Об инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2011 г.». В нем указаны целевые индикаторы инновационного развития, необходимость представлять в Государственный комитет по науке и технологиям аналитическую информацию об их выполнении. Также сделан акцент на экспорт наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Третье место по указанным объемам (млн. дол. США) занимает Минспорт, который должен обеспечить туристические услуги на сумму 148,8 (Минпром – 1247, Минсвязи – 229,5) [2]. Сугубо отраслевая направленность таких показателей обуславливает неразвитость институциональных предпосылок для использования потенциала экологического туризма на базе Минлесхоза и других министерств и ведомств. Таким образом, практическая «сторона медали» позволяет сформулировать оказывающее влияние на эффективность развития потенциала такие факторы риска, как кооперация и управление.

Лесной комплекс нашей республики, как и другие отрасли, демонстрирует примеры того, что созданные производственные потенциалы перестают соответствовать развивающимся экономическим отношениям, в том числе внешнеэкономическим, по причинам низкой инвестиционной активности и др. Снижение экспорта позволяет судить о том, что созданный экономический потенциал по ряду причин пока полностью не реализуется. Импорт данной продукции в нашей стране из года в год повышается в среднем на 1 млн. усл. м² в основном за счет МДФ.

В 2010 г. на втором месте после экспорта круглого леса по статье ТН ВЭД «Древесина и изделия из нее» – строительные изделия. Сегодня строительство – один из приоритетов экономической политики государства. В 2010 г. удельный вес данной отрасли к ВВП составил 11% (для сравнения в 2000 г. – 6,4%). Однако на внутреннем рынке продажи пиломатериалов для строительного комплекса Минлесхозом уменьшились за 2007–2010 гг. почти в 2 раза. Экологические приоритеты деревянного домостроения в Беларуси пока уступают экономическим, т. е. отечественный потребитель в большинстве своем не готов платить в полной мере за восстановление природных ресурсов и окружающей среды. Несмотря на это, выпуск конкурентоспособной продукции (строительных изделий в частности) – на сегодняшний день одно из перспективных направлений развития потенциала, так как позволяет обеспечивать большой ассортимент и удовлетворять высокие запросы.

Применительно к современному этапу развития экономики Республики Беларусь и хозяйствующих

субъектов лесного комплекса стратегия повышения экспортного потенциала не может рассматриваться вне системы сложившихся внешнеэкономических связей (внешнеторгового оборота как результата данных связей) и стратегического выбора, обусловленного формированием среды хозяйствования. Например, экспорт такой продукции, как пиломатериалы, сопряжен не только с прибылями зарубежных компаний, перепродающих пиломатериалы в 2–3 раза дороже за счет дополнительной торговли, пакетирования, сортировки, но и с проблемами правовыми, например, с таможенным регулированием, где одной из ключевых проблем выступает неспособность к эффективному взаимодействию различных уровней управления. К сожалению, в нашей республике пока не осознается в полной мере необходимость и возможность производства и экспорта товаров глубокой степени переработки. Проведенные расчеты по некоторым предприятиям концерна «Беллесбумпром» показали, что переработка круглых лесоматериалов не стимулируется системой установленных таможенных платежей – за счет данного фактора при прочих равных условиях рентабельность реализации продуктов переработки снижается на 6–10%.

Заключение. Потенциал – это не фактическое производство, как и экспортный потенциал, – это не производство экспортной продукции, а способность в данном отношении (в отношении производства) в соответствии с имеющейся и постоянно формирующейся системой различного рода предпосылок (условий) и факторов. Следовательно, при определении потенциала необходимо обращать внимание не только на имеющиеся ресурсы, но и на последнее – развитие способностей к конкурентоспособному производству на основе принципов: маркетинговой адекватности требованиям внутренних и внешних потребителей, интегрированного приложения сил, диверсификации капитала, эффективного управления на основе развития экономического интереса и обеспечения подлинной состоятельности усилий.

Литература

1. Государственная программа развития лесного хозяйства на 2011–2015 гг.: утв. постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 03.11.2010, № 1626. – Минск, 2010. – 27 с.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь / В. А. Кулешевич [и др.]; пред. редкол. И. С. Кангро. – Минск, 2011.

Поступила 01.04.2012

УДК 339.138

А. А. Пузыревская, ассистент (БГТУ)

**СОЗДАНИЕ РЫНОЧНЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ
НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ КОРПОРАЦИИ ЗНАНИЙ**

Современная глобальная экономика описывается концепцией когнитивного капитализма, в соответствии с которой на фоне трансформирующихся факторов производства основным источником добавленной стоимости выступает интеллектуальная собственность. В статье рассмотрен мировой опыт повышения конкурентоспособности с использованием модели корпорации знаний, позволяющей повышать прибыль на основе эффективного практического использования знаний.

The modern global economy is described by the concept of cognitive capitalism, according to which, against the backdrop of transforming the factors of production, the main source of value-added intellectual property serves. The article deals with improving the competitiveness of the world experience using the model of corporate knowledge, which allows to increase profits through effective use of practical knowledge.

Введение. На сегодняшний день значимость знания в современных экономических структурах может считаться общепризнанной. Существует тезис, согласно которому знание представляет собой характерный элемент современного капитализма и основу для построения новой концепции когнитивного капитализма – фазы, или эпохи, капитализма, в которой накопление на основе эксплуатации и присвоения знания является качественно преобладающей формой накопления.

Когнитивный капитализм следует понимать как общество знания, управляемое и организованное по капиталистическим принципам. Знание является основным источником стоимости, откуда и вытекает необходимость эффективного управления знаниями для достижения рыночных преимуществ.

Основная часть. Важность знания отмечали, хотя и не выделяли отдельно, еще физиократы. Более подробно знания как умения и опыт, которые рабочие используют наряду с физической силой в процессе производства, рассматривались Дж. Такером и А. Смитом. Однако только к 1950-м гг. знание стали рассматривать как полноправный объект потребления, что, в конце концов, привело к развитию теорий организационного капитала (Trembky, 1995; Tomer, 1998; Davis & Meyer, 1998). Последним шагом в развитии использования знания как актива стал феноменальный рост информационной технологии, возможностей по обработке данных, протяженности сети приложений.

В современном информационном обществе изменяется категория «инновация». В индустриальном обществе инновация возникает как закономерный результат классической цепочки: НИОКР, опытное производство, испытания, серийное производство, внедрение, распространение (продажа). Только на заключительной стадии инновация начинает приносить доход.

В информационном обществе Интернет с его аудиторией и технологиями позволяет знания любого человека немедленно представить на миллиардный рынок и превратить их в инновацию, в обмен по схеме «знания как товар», в обмен на деньги. Так происходит потому, что доступ к этому знанию расширен и облегчен настолько, что оно с практически стопроцентной вероятностью находит тех, кто готов его реализовать.

В деятельности предприятий начинают преобладать принципы теории открытых инноваций, описывающей процессы разработки и коммерциализации технологий, когда организации – участники инновационной деятельности используют знания, исходящие от других организаций [1]. На рынке инноваций выделяются посредники инноваций, «innovation intermediaries», миссия которых заключается в обеспечении доступа к мировым инновационным ресурсам и формировании глобального общества поставщиков (провайдеров) инноваций.

Компании становятся открытыми для новых идей извне и не препятствуют продвижению своих идей на новые рынки, руководствуясь при этом принципами открытых инноваций, которые кардинально отличаются от таковых для закрытых инноваций [2]:

- не все ведущие специалисты в нашей области работают на нас. Мы должны работать с ведущими специалистами внутри и за пределами нашей компании;

- на рынке есть много инновационных идей, которые могут принести прибыль. Отделу НИОКР необходимо позаботиться о том, чтобы часть этой прибыли досталась нашей компании;

- нам не нужно быть первооткрывателями, чтобы получить прибыль от открытий;

- построить наиболее оптимальную бизнес-модель намного эффективнее, чем первым выйти на рынок;