

реализована главная цель вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию – ускорение долгосрочного экономического роста на экспортоориентированной основе.

Представляется, что последствия вступления Беларуси в ВТО в долгосрочной перспективе некорректно классифицировать исключительно как преимущества и потери. В стратегическом отношении страна только выигрывает от интеграции в мировую экономику. В соответствии с уставом этой международной организации, в отношении Беларуси будут отменены дискриминационные меры. В настоящий момент антидемпинговые меры применяются против экспорта 13 наименований белорусских товаров (в основном это химические волокна, минеральное удобрение, продукция строительной индустрии), ежегодный ущерб от которых оценивается в 230 – 250 млн. долларов США. Оптимизация таможенных тарифов, которую обязана осуществить каждая вступающая в ВТО страна, откроет дорогу импорту товаров и услуг, что в свою очередь приведет к сворачиванию производств не способных развиваться в конкурентоспособные отрасли.

УДК 656.12

Динамические способности предприятия

Примшиц В. В.

Белорусский национальный технический университет

Развитие экономических отношений ведет к ускорению процессов обмена информацией, управлению новейшими технологическими и управленческими знаниями, либерализации финансовых потоков, увеличению давления конкуренции в целях проникновения на новые рынки. В тоже время перспективы успешного развития белорусских предприятий зависят от того, какая из стратегий будет выбрана – сырьевая или инновационная, на каких факторах конкурентоспособности будет сделан акцент в стратегическом развитии отечественных промышленных предприятий – факторах, обеспечивающих временный эффект удержания рыночного первенства или факторах устойчивого конкурентного преимущества.

Успешность стратегического развития современного промышленного предприятия во все большей мере определяется внутренними трудно имитируемыми конкурентами нематериальными ресурсами, эффективностью использования интеллектуально-творческого потенциала персонала, уникальностью организационных знаний и систем, применяемых технологий, формированием и развитием ключевых компетенций предприятия. Главным ресурсом стратегического развития предприятия становятся интеллектуальный капитал, творческий потенциал персонала, инновации на всех стадиях создания товара.

В тоже время для успеха в конкурентной борьбе становится важным с какой скоростью предприятие способно создавать необходимые активы и развивать их. На уровне отдельных бизнес-единиц конкурентное преимущество является производным от уникальных ресурсов и способностей, присущих предприятию, которые не могут быть с легкостью скопированы или приобретены конкурентами. На корпоративном уровне связки ресурсов и способностей могут быть использованы в различных видах деятельности для производства ряда конечных продуктов, что становится все более существенным на всех уровнях стратегий предприятия.

Задачи идентификации и использования подобных факторов и нашли отражение в развитии ресурсоориентированного стратегического анализа и управления, ставших основой концепции о компетенциях и способностях. Выделяют финансовые (собственный и заемный капитал, нераспределенная прибыль), физические (основные средства), человеческие (знания, опыт и квалификация) и организационные ресурсы (история, репутация, установленные взаимоотношения и внутренняя организационная культура).

Поскольку важнейшими целями существования любого предприятия являются непрерывность деятельности, развитие и получение экономической выгоды, серьезные проблемы появляются не только на стадии разработки стратегии, а также и на стадии ее реализации.

Создание и удержание конкурентного преимущества зависит в свою очередь от наличия внешних (отношения с поставщиками и потребителями, возможности лоббирования

интересов, способность обеспечивать финансирование в требуемом объеме) и внутренних (ноу-хау, способность создавать конкурентоспособную продукцию, наличие эффективных бизнес-процессов, наличие квалифицированного персонала) компетенций предприятия. Наличия данных факторов недостаточно в случае отсутствия такой характеристики предприятия как динамические способности (интеллектуальный потенциал, инновационный потенциал, постоянное развитие предприятия, организационные знания).

Компетенция – это информационный ресурс, содержащий опыт, знания и навыки о способе организации и управления ресурсами и бизнес-процессами (способностями организации) для достижения поставленных целей. Однако данный ресурс недоступен непосредственному восприятию потребителя и находит косвенное выражение в потребительной стоимости конечного продукта.

Компетенция высшего порядка (ключевая), участвует в создании наибольшей потребительной стоимости и является коллективным знанием, обеспечивает доступ к различным рынкам, и, соответственно, требует больших затрат и усилий для копирования конкурентами. Стратегическим преимуществом компетенции является возможность долгосрочного использования без снижения качественных характеристик. Компетенции являются производными от динамических способностей предприятия, которые опосредуются ресурсами, находящимися в его распоряжении.

Факторы конкурентного преимущества предлагается разделять по критерию устойчивости: управляемые, трудно имитируемые конкурентами параметры внутренней среды предприятия, развитие которых обеспечивает следующие признаки продукции: потребительская ценность, уникальность, новизна (постоянные), и легко имитируемые конкурентами благоприятные для развития предприятия параметры внешней среды (временные).

Целью анализа динамических способностей предприятия является формирование стратегического плана, исполнение которого ведет к созданию или удержанию устойчивого конкурентного преимущества.

На первом этапе необходимо смоделировать внутреннюю структуру взаимосвязей и взаимозависимостей между существующими ресурсами, способностями и компетенциями, присущими предприятию. Качественная структура потребительной стоимости определяется в процессе непосредственного опроса потребителей.

Далее определяется, какие способности создают максимальную долю приоритетной для покупателя части потребительной стоимости, и какие ресурсы в этом задействованы, затем выявляется ключевая компетенция.

На втором этапе формируется план и необходимые затраты на формирование или реорганизацию имеющихся компетенций, динамических способностей и ресурсов, и оптимизацию входящих финансовых потоков, прогнозируемых в результате увеличения доли рынка на величину целевого сегмента имеющего набор потребностей, или завоевания нового, определенного на более ранних стадиях анализа.

Инновационная направленность предприятия, эффективное управление интеллектуальной собственностью обеспечивают креативность, динамизм и заинтересованное отношение к делу со стороны персонала, что обеспечивает реализацию амбициозного подхода к формированию и реализации стратегии предприятия.

УДК 339.9(476)

Страхование экспортных рисков в системе страхования внешнеэкономической деятельности

Жилкина А. А., Янович П. А.

Белорусский национальный технический университет

Внешнеэкономические связи Республики Беларусь в настоящее время включают в себя множество форм: внешняя торговля, совместные предприятия на территории республики, совместные предприятия за рубежом; иностранные предприятия на территории республики; международные объединения и организации; лизинг; переработку давальческого сырья; привлечение иностранной рабочей силы; производственное кооперирование; научно-техническое сотрудничество; торговлю