

формируемый на базе китайской философской традиции. Отчасти этот элемент компенсирует недостатки в общем образовательном и профессиональном уровнях китайских работников, которые, по оценкам специалистов, продолжают оставаться на достаточно низком уровне.

Согласно основным постулатам китайской управленческой модели, главная задача менеджера заключается в том, чтобы вычленив наиболее работоспособную часть коллектива и создать для нее наилучшие условия для работы. Он должен видеть границы, в которых возможно интенсифицировать работу, а также максимально использовать все имеющиеся ресурсы. Будучи приближенным к конкретному производственному участку, менеджер должен видеть его слабые точки, а также неиспользуемые возможности. В его задачу входит предотвращение прорыва в узловой точке и нахождение ресурсов для совершенствования работы. В случае, если он не в состоянии сделать это сам, он должен обратить внимание руководства предприятия на опасную ситуацию или неиспользуемые возможности.

Китайская модель управления персоналом во многом формируется под воздействием китайской модели ведения бизнеса и национальной китайской традиции. Специфической чертой китайской модели ведения бизнеса является особое отношение руководства предприятий и их менеджеров к вопросам открытости предприятий и публичным акциям, связанным с рекламой. По мнению китайских бизнесменов и управленцев, любые рекламные и PR-акции должны служить инструментом глобальной дезинформации. В Китае существует достаточно общепринятое мнение, что крупной фирме или монополисту не имеет смысла рекламировать свою силу и могущество. Преимуществ на рынке, особенно на внутреннем, это не даст, а лишь вызовет раздражение населения и обоснованный интерес налоговых органов и антимонопольных властей, которого желательно было бы избежать. В то же время фирме, которая только стремится занять лидирующую позицию, такой имидж вовсе не помешал бы. Именно поэтому в китайской модели управления персоналом принято обучать кадры, сохранять определенную деликатность в вопросах распространения информации о делах, успехах, неудачах и стратегиях предприятия на ближайшие годы. По мнению китайских специалистов, подлинная стратегия развития должна быть открыта только для высшего руководства предприятия, а обманные действия должны производиться при помощи всего персонала предприятия. В решении этих вопросов центральное место отводится постулату Сунь Цзы: «Если ты силен, покажи слабость. Если ты слаб, покажи силу. Если ты близко, покажи, что ты далеко. Если ты далеко, покажи, что ты близко» [4].

Искусство китайского менеджера состоит в том, чтобы навязать любому работнику свои правила игры. Поэтому к числу помимо уже названных принципов, формирующих китайскую модель управления персоналом, можно отнести [2]:

- принцип поиска слабого звена в работе с персоналом;
- авторитаризм, соблюдение жесткой субординации в производственном коллективе;
- неукоснительное соблюдение всеми работниками норм и правил, устанавливаемых руководителями и менеджерами всех уровней;
- соблюдение персоналом предприятия принципа «система не любит и боится непонятных людей».

1.Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. М.: АО «Асснана», 2005, 400 с.

2. Егоршин А. П. Управление персоналом. -Н. Новгород: НИМБ, 2003. -С. 515.

3.Управление персоналом: учебник для вузов \ под ред. Т.Ю. Базарова, Б.А. Еремина – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2004 – 423 с.

4.Якокка Ли. Карьера менеджера.- М., 2003.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

И.И. Леньков

Глобализация является новым этапом международной конкуренции, для которого характерно доведение до абсолюта процесса транснационализации мировой экономики.

Новое качество транснационализации возникает в тот период, когда благодаря интенсивному, поставленному на индустриальную основу экспорту поведенческих образцов воспроизводимость ресурсов (продуктов) увеличивается, а страновые, территориальные факторы международного разделения труда сводятся к минимуму, уступая свое место факторам корпоративным, организационным.

Возникает понятие «глобального бизнеса» (М. Портер), в рамках которого возможна любая территориальная комбинация звеньев воспроизводственного процесса транснациональных компаний (ТНК) и, что немаловажно, применение единых маркетинговых, инновационных и производственных стратегий по всему миру.

Это становится возможным благодаря двум базовым процессам мировой экономики — росту мобильности (возможностей территориального перемещения) и росту воспроизводимости (возможностей повторить, скопировать, воспроизвести) ресурсов, продуктов, технологий и, что самое важное — образцов хозяйственного поведения.

Увеличение мобильности ресурсов в последние десятилетия XX века было связано, на наш взгляд, с резким снижением значимости неэкономических факторов при принятии хозяйственных решений. Подобное снижение даже вызвало к жизни особую отрасль науки о мировой экономике — геэкономике. Так, Э.Г. Кочетов пишет об экономизации политики, которая, с его точки зрения, означает: «1) достижение целей, решение политических задач экономическими методами; 2) смещение вектора стратегического развития от политических, идеологических и других методов к экономическим; 3) во внешней среде — приоритет геэкономических интересов над геополитическими и геостратегическими; 4) экономизация мышления дипломатического корпуса»⁴.

Подобная экономизация происходила, во-первых, из-за проникновения информационных технологий на основные площадки мировых товарных и финансовых рынков, о чем упоминает Л. Клайн. Последний вообще связывает понятие глобализации с распространением новых информационных технологий лишь как средства уменьшения степени неопределенности на мировых рынках. Внедрение информационных технологий в процесс торгов привело к снижению информационных барьеров между территориально удаленными торговыми площадками, т. е. к уменьшению информационной монополизации рынков.

Во-вторых, роль внеэкономических факторов в мирохозяйственных связях снизилась из-за распада централизованных экономик стран бывшего социалистического содружества. Внутренняя либерализация в этих странах означала в числе прочего либерализацию внешнеэкономической деятельности. Территориальный и политический распад СССР и Югославии, Чехословакии привел к тому, что резко сократились объемы торговли на их внутренних рынках. Рост открытости экономик вновь образованных стран почти автоматически привел к заполнению внутренних рынков товарами импортного производства, что, учитывая емкость этих рынков, не могло не привести к росту мировой торговли.

Безусловно, весьма важную роль в процессе глобализации сыграл новый этап научно-технического прогресса, в рамках которого шло активное замещение производства материальных благ производством услуг, снижение материало- и энергоемкости мирового производства. Рост требований к квалификации и качеству подготовки рабочей силы сделал ее дешевизну в некоторых странах менее чем раньше, значимым фактором внешнеэкономических связей стран. Однако действительно качественно новым этапом научно-технического прогресса является проникновение новых технологий не в сферу производства, а в сферу обращения — на этап движения товара к потребителю, позволяющее не просто замещать потребление исходного сырья, но и образцы хозяйственного поведения.

Таким образом, можно считать либерализацию мировой экономики и особенности ее постиндустриального развития взаимодополняющими ключевыми факторами, «катализаторами» процессов, приведших к обретению международной конкуренцией глобальных форм.

Однако, с нашей точки зрения, эти факторы не были первопричинами глобализации мирохозяйственных связей: и за ростом открытости и за стандартами постиндустриального хозяйства стоит упоминавшийся культурный сдвиг, на наличие которого указывают Фишер и Саломон.

Справедливости ради надо сказать, что распространение стандартов потребления и производства приобрело массовый характер и практически стало объективной реальностью. И именно здесь кроются и основные возможности, и основные угрозы глобализации.

Либерализация экономики сама по себе позволяет странам, ранее имевшим зарегулированные хозяйственные режимы, более эффективно, с экономической точки зрения, распределять внутренние хозяйственные ресурсы и участвовать в международном разделении труда. Недаром число стран, снимающих разного рода ограничения во внешнеэкономической деятельности, постоянно растет.

Однако дополнительные возможности, создаваемые глобализацией, имеют и угрозы, которые можно условно разделить на две группы: краткосрочного и долгосрочного характера. Краткосрочные угрозы связаны не столько с основными тенденциями глобализации, сколько с накладываемой на них неадекватной внешнеэкономической политикой экономически развитых стран. Последние, претендуя на роль глобального центра, на самом деле им не являются именно потому, что в своей политике двойных стандартов не идут дальше ближайших собственных национальных интересов.

Особенность ситуации состоит в том что, продолжая эту политику в международной торговле, инвестициях, валютно-кредитных отношениях, они пытаются усилить (усиливают) свои преимущества отнюдь не высшего порядка. Таможенные барьеры, замаскированные под антидемпинговую политику, защищают ресурсные преимущества низкого порядка экономически развитых стран, причем защищают в итоге от того самого процесса глобализации, инициаторами которого эти страны и являются. Искусственное сдерживание мобильности ресурсов, рост которой спровоцирован всеобщей либерализацией стран третьего мира, может быть чреват откатом столь же мирового масштаба и мировым экономическим и финансовым кризисом, более опасным, чем локальные финансовые кризисы 1994–98 гг.

Угрозы долгосрочного характера, проявившиеся в мировом финансовом кризисе 2008 года, определяются природой процессов глобализации. М. Интрилигейтор одну из основных проблем связывает с вопросом, «кто оказывается в выигрыше от глобализации». Фактически основную часть преимуществ получают богатые страны или индивиды. Несправедливое распределение благ от глобализации порождает угрозу конфликтов на региональном, национальном и интернациональном уровнях»⁵.

Это, на его взгляд, как раз и определяется тем, что «государства стремятся присоединиться к клубу богатых стран и готовы бороться с ними за свою долю в мировом производстве»⁵. В терминологии, принятой в настоящей работе, это - некритичное заимствование потребительских и хозяйственных стандартов одних стран другими.

Именно это становится причиной роста разрыва в доходах, происходящего вместе с глобализацией. Менее развитые страны пытаются играть на равных в той игре, в которой выигрыш расписан еще до начала игры – одним тем фактом, что развитые страны, безусловно, больше преуспели в достижении тех целей, к которым начинают вместе с ними стремиться развивающиеся. Последним для успешного участия в мирохозяйственных связях нужны другие, их собственные цели.

Остальные проблемы, так или иначе, являются следствием вышеназванной. «Мексиканский валютный кризис 1994 г. и азиатский финансовый кризис 1997/98 г. носили серьезный характер, однако их удалось удержать под контролем. Обвал на Нью-Йоркской фондовой бирже в 1987 г. не привел к краху американской экономики и не затронул другие страны, но это отнюдь не умаляет его опасности»¹. Что было глубинной причиной всех этих кризисов? Стремление к глобальным стандартам потребления при сохранении национальных стандартов производства и хозяйства вообще. Именно такой разрыв в стремлениях, именно такое отождествление образа жизни с ее уровнем, иллюстрировали массовые финансовые кризисы в странах СНГ 1994-1995 годов: стремление к обогащению не поддерживалось столь же сильным стремлением к деятельности ради этого обогащения, поэтому неизбежной стала спекуляция как разновидность бездеятельной формы обогащения.

Во многом подобные угрозы, накапливаясь, превратились в глобальный финансовый кризис 2008 года из-за того, что экономики менее развитых стран стали более открытыми. По мнению автора, право выбирать меру открытости рынка капитала для нерезидентов страна может и должна оставить за собой, самостоятельно решая, какие внешние инвесторы, проекты и деньги ей нужны, а какие нет. Это право должно быть признано на международном уровне и оставаться правилом для взаимоотношений стран разного уровня экономического развития и разной потребности в инвестициях (как по объему, так и по структуре). То же касается и миграционного законодательства.

Проблема заключается в том, что, с одной стороны, развитые страны через международные торговые и финансовые организации навязывают либеральную модель мирохозяйственных связей, с другой — страны-реципиенты, практикуя спекулятивные формы хозяйственной деятельности, привлекают капитал соответствующего качества.

Атрибутом глобальной экономики можно считать скорость происходящих социально-экономических изменений. А глобальной проблемой — социальную и экономическую адаптацию экономик отдельных стран. Но это, опять-таки, проблемы разного качества развития, проблемы, возникающие из-за разных темпов жизни и деятельности в разных странах. Навязывание собственного темпа и ритма другим странам, с точки зрения автора, недопустимо. Хотя, с другой стороны, это проблема и людей той страны, которые стремятся к быстрому темпу изменений. Не менять привычный темп на чужой — это, в конце концов, человеческая проблема, а не проблема экономической политики фирм и государств.

То, что данные рассуждения — не абстрактны, подтверждает хотя бы политика и практика распространения в мире продукции фирмы «Майкрософт», обновление которой происходит ежегодно, причем вовлекает в это обновление практически всех пользователей, которые, общаясь друг с другом в «виртуальном пространстве», обречены на погоню за новейшими модификациями программ. Отчасти это происходит из-за несовместимости программного обеспечения, но, как правило, — из стремления к обладанию новым.

Стремление получить высокооплачиваемую работу и недовольство нынешней низкооплачиваемой — это, в конце концов, проблема людей, отвергающих качество той жизни, которой они живут. Если недовольны немногие жители страны, то это проблема жителей, миграции которых не стоит препятствовать. Если миграция приобретает массовый характер, то это уже проблема страны, которая не может обеспечить своим жителям достойный, по их представлениям образ жизни. По большому счету, глобализация не является причиной этого типа миграции. Глобализация лишь создает возможность изменить образ жизни, а выбор соответствующего образа жизни является прерогативой жителей данной страны. Страна должна создать возможность для своих людей остаться и работать в ней.

При миграции социальный капитал, вложенный в развитие человеческого потенциала, страна не возмещает: значительная часть миграционных процессов, например, обусловлена не отсутствием зарплаток вообще, а более привлекательными условиями жизни и труда в других странах. Речь идет об «утечке мозгов». Здесь возникает проблема так называемой социальной ренты. Серьезная угроза социальному развитию стран со стороны глобализации исходит из невозмещаемого потребления развитыми странами (увеличившего в период глобализации свой темп) невозпроизводимых (длительно воспроизводимых) ресурсов. Необходимо стремиться к ее решению за счет придания официального статуса такому понятию как социальная рента — доход производителя социальных услуг на свой «капитал»: людей, меняющих гражданство. В последнем случае рента должна приобретать вид межправительственного денежного платежа государству, из которого он выезжает.

То же самое следовало бы сделать касательно возмещения невозпроизводимых природных ресурсов (экологическая рента). В идеале размеры социальной и экологической ренты должны соответствовать социальным и экологическим стандартам стран, потребляющих невозпроизводимые (медленно воспроизводимые ресурсы).

Фактически реализации подобных рентных отношений требовали развивающиеся страны, говоря, например, о списании долгов и о неэквивалентном обмене в торговле.

Возможности ее реализации крайне эфемерны именно в силу пресловутой политики двойных стандартов — теперь уже на более высоком уровне конкурентных преимуществ. С одной стороны, менее развитые страны должны перенять институциональную часть либеральной модели, с другой — не должны себе позволять таких же стандартов жизни, как в развитых странах, эту модель использующих. Вывод таков, что во многом существование либеральных (с минимумом социальных расходов, позволяющим сохранить высокий уровень предпринимательской активности) экономик возможно как раз из-за произвольного присвоения социальной ренты и экологической ренты развитыми странами — потребителями «мозгов» и исходного природного сырья.

А страны-поставщики мозгов и исходного сырья, в том числе потому менее развиты, что этой ренты не присваивают. С другой стороны, миграция в любом случае есть отказ от национального образа жизни и/или деятельности, и это, в первую очередь, проблема

стран, которые непривлекательны для своих собственных граждан, либо проблемы этих граждан, для которых привлекательны иноземные жизненные стандарты. То есть одной рентой проблемы не решить, даже если на это пойдут импортеры исходных ресурсов.

Поэтому, критикуя развитые страны за их политику двойных стандартов, нельзя не признать того факта, что они, в отличие от развивающихся стран, «работают» по всему кругу преимуществ их конкурентоспособности. Преимущество наиболее высокого уровня, связанное с превращением собственного образа жизни в общемировой стандарт, эксплуатируется, как мы выяснили, очень эффективно. И это есть действительно политика, отражающая базовый глобальный процесс — рост воспроизводимости не только ресурсов и продуктов, но и спроса на них (через экспорт потребительских предпочтений) по всему миру. К этому можно относиться по-разному, но нельзя не признать, что в этой игре развитые страны чаще всего обыгрывают все остальные.

Другое дело, что в длительной перспективе такая политика не гарантирует безусловного успеха, поскольку, как уже отмечалось выше, борьба между странами с едиными жизненными (потребительскими и производственно-хозяйственными) стандартами неизбежно ведет к обострению всех глобальных проблем.

Из теорий, лучше других объясняющих глобальные факторы внешней торговли и инвестиций, можно выделить теорию М. Портера и теорию жизненного цикла продукта — не зря в их терминах удастся сформулировать и все предшествующие теории.

Портер употребляет термин «глобальная конкуренция», отличая его от просто международной, и понимание этого термина совпадает с пониманием автора. Факторы конкурентоспособности на мировом товарном рынке, перечисленные Портером, в большей степени отражают эффективность использования комбинаций собственных и, что самое важное для глобализации, чужих ресурсов, чем объективное их наличие в странах базирования (происхождения капитала).

Весьма актуальными становятся и положения теории жизненного цикла продукции: преимущества портеровского типа стало возможным эксплуатировать непрерывно на «индустриальной» основе, прежде всего, из-за различий в стадиях жизненного цикла в многочисленных странах приложения капитала (и сбыта продукта) по сравнению с немногими странами происхождения. Здесь напрашивается аналогия с эксплуатацией преимуществ, связанных с информационными барьерами между разными торговыми площадками, уничтожаемыми информатизацией мировой биржевой торговли. В странах, где продукция по-прежнему является новой, в отличие от страны происхождения, где она уже сошла с рынка или где она вообще не продавалась, воспроизводится тот же информационный барьер, только более изощренный: туземная публика второсортных рынков искренне уверена в том, что то, что она покупает, действительно ей нужно. Покупает все, что сделано «там» либо по «тамошним» технологиям, ассоциируя себя с «тамошним» образом жизни. Например, с настоящим мужчиной из рекламы сигарет «Мальборо».

Как подчеркивает Г. Фишер, перефразируя формулировку глобальных конкурентных преимуществ фирм, данную Портером, основным становится «умение максимально эффективно (с денежной точки зрения) разместить во времени (определенная стадия жизненного цикла продукции и производства) и пространстве (определенная страна приложения капитала) воспроизводимые факторы хозяйственной деятельности, пользуясь преимуществами, даваемыми их мобильностью»².

Активизация деятельности ТНК, в рамках которой резко увеличивается мобильность ресурсов, проявилась в территориальном комбинировании хозяйственных операций: их можно регистрировать в одной стране, управлять ими из другой, размещать производство в третьей, прибыль вывозить в четвертую и, таким образом, понятие фирмы уже не ассоциируется с понятием страны, где она существует, а ассоциируется с одной страной, откуда идет управление всей цепочкой. Можно иметь месторождения, но схема действия производителей может быть такой, что им придется продавать это сырьё по низким ценам. Например, по толлинговым схемам или по внутренним трансфертным ценам ТНК. А это уже не цены мирового рынка, которые могут колебаться и их падение может резко снизить доходы страны и ухудшить её положение.

Вывод: если ТНК для обретения ей глобальной конкурентоспособностью нужно оптимально разместить мобильные воспроизводимые ресурсы по всему миру и управлять

всей воспроизводственной цепочкой (от финансирования до сбыта готовой продукции), основываясь на своих технологических превосходствах, то страна для обретения глобальной конкурентоспособности должна иметь на своей экономической территории штаб-квартиру, управляющую этой воспроизводственной цепочкой.

Сохранение относительной независимости от колебаний мировых рынков и от решений других стран и прочих юридических лиц — также важный признак конкурентоспособности.

Уровень конкурентоспособности при этом зависит и от того, какие блага способна воспроизводить страна, ресурсы (блага) какого рода для нее при этом доступны и какие виды внешнеэкономических операций она при этом выполняет.

Конкурентоспособность страны автор определил бы как создание условий для:

- присвоения резидентами благ, которые они считают ценными,
- использования (вовлечения) для этого соответствующих видов хозяйственных ресурсов (благ),
- заключение соответствующих видов сделок для сохранения своей привлекательности для резидентов.

В общем случае под международной конкурентоспособностью страны можно понимать способность сохранять и увеличивать свою долю мирового дохода. В этой формулировке любая форма мирохозяйственных связей, в которой участвует страна, работает на это критериальное условие, если только это не сделки, проводимые с заведомым намерением нанести ущерб.

Очередной раз возникает вопрос: нужна ли стране какая-либо особая конкурентоспособность — глобальная, требует ли неизбежное для любой страны участие в процессе глобализации каких-либо особых преимуществ?

Как ранее мы подчеркивали, в определенные периоды развития место определенных стран в мировой торговле определяется ее кладовыми и технологиями их использования, а в мировых инвестициях — прямо или косвенно зависит от мировой торговли, а в движении рабочей силы — определяется отличиями в уровне оплаты труда от других стран.

Для других стран и временных периодов участие страны в МХС определяется не ее кладовыми, а ее организационными способностями получить доступ ко всем кладовым мира и использовать их в своих национальных экономических интересах. При этом движение капитала может быть полностью оторванным от движения товаров и от реального производства вообще, и быть связанным только с условиями доступа к ресурсам, условиями конкуренции и в итоге — все с теми же различиями в эффективности экономик разных стран. Миграция трудовых ресурсов может определяться сменой образа жизни, а не только места работы (вследствие качественного изменения образа жизни в распавшихся странах).

Очевидно, что вторая группа факторов более типична для современного этапа глобализации. Но является ли она неотъемлемым ее атрибутом? Думается, что на этот вопрос необходимо ответить отрицательно. Даже употребление Портером термина «глобальные корпорации» не дает основания назвать их деятельность глобальной, отличной от интернациональной. А ведь процесс интернационализации начался не в 90-е годы. Пусть он достиг апогея в 90-е годы, но ТНК, в том числе те, что Портер называет глобальными, существовали еще до того, как весь мир заговорил о глобализации.

Чего же не было до сих пор, если был процесс интернационализации, и была связанная с ним конкуренция транснациональных корпораций за мировые рынки? Автор убежден в том, что не было как раз конкуренции стран, если под страной понимать не только совокупность предприятий, в ней зарегистрированных и государственных органов, представляющих их интересы в межгосударственных отношениях, но и совокупность жителей, населяющих страну и, главное, образ жизни, господствующий в данной стране. До этого этапа глобализации можно было не различать конкурентоспособность стран и ее фирм, как это делает Портер.

Таким образом, интернационализация, с точки зрения бизнеса, — направление развития внешнеэкономической деятельности, при котором становится эффективным вынос за пределы страны базирования и размещение в разных странах различных стадий воспроизводственного цикла (цикла кругооборота капитала). Интернационализация, с точки зрения стран размещения (приложения капитала) — это процесс:

- вовлечения страновых ресурсов в воспроизводственные циклы, контролируемые из-за границы экономической территории страны;

- управления с экономической территории страны воспроизводственными циклами, в которые вовлечены ресурсы других стран.

Транснационализация, с точки зрения фирм, — то же самое, что и интернационализация. Транснационализация, с точки зрения стран — это:

- сосредоточение центров управления страновыми ресурсами на экономической территории немногих стран;
- возможность сосредоточения на экономической территории страны контроля за ресурсами многих других стран;
- экономическое проявление нового мирового порядка, формирующегося на протяжении 90-х гг.

Из полутора триллионов долларов иностранных активов крупнейших ТНК половина приходится на ТНК, базирующиеся в США и Японии. Можно говорить о том, что процесс распространения экономического влияния данных стран на другие усиливается, т.е. происходит активная концентрация власти в мировом хозяйстве.

Таким образом, транснационализация бизнеса придает глобализации ярко выраженные черты монополизма. Эта особенность порождает неравноправное участие многих стран в мирохозяйственных экономических отношениях, ведет к закрытости экономического и особенно финансового рынка стран, возглавивших список основных инвесторов, в первую очередь США. Стремясь укрепить свое экономическое, в т.ч. финансовое положение, финансовые институты государств-монополистов допускают получение внеэкономических доходов, создавая многомиллиардные финансовые пирамиды, необоснованно, спекулятивно наращивая капитализацию ТНК, вводя бонусы руководителям фирм и корпораций часто противоречащие их финансовому положению. Назрела необходимость придания конкуренции мирохозяйственным связям, открытости финансовым институтам, обслуживающим экономику других стран.

Предпосылкой преодоления ярко выраженных отрицательных тенденций монополизации глобализации может стать создание, укрепление и развитие региональных межстрановых экономических систем.

РЫНОК РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РАЗВИТИЯ

В.А. Марковская, Л.А. Казакевич, к.ф.-м.н., доцент

Рыба относится к ценнейшим питательным продуктам. Рекомендуемая медицинская норма ее потребления, по разным источникам, составляет 18,2–23 кг в год.

На сегодняшний день продажа рыбы населению по всем каналам реализации имеет положительную тенденцию, причем темп роста продаж по рыбе превышает темпы по таким продуктам, как мясо и цельномолочная продукция. Вместе с тем, сложившаяся в Беларуси структура реализации рыбы далеко не оптимальна. В общем количестве реализуемой через торговую сеть Беларуси рыбы около 80 % приходится на сырую (свежемороженную) рыбу, доля продуктов переработки крайне мала. Современный образ жизни населения требует наличия в торговле пищевых продуктов, в том числе рыбных, готовых или максимально подготовленных для употребления в пищу. Минимальная кулинарная обработка — вот что делает продукцию особо привлекательной для потребителя.

Важнейшим потребительским параметром, во многом определяющим наличие продукции в торговой сети, являются сроки ее хранения. Определяющим фактором здесь является упаковка, поскольку кроме обеспечения соответствующих условий хранения, упаковка оказывает и существенное влияние на спрос. По мере насыщения рынка потребитель будет предъявлять все большие требования к глубине ассортимента, в том числе к фасовке, нарезке, качеству разделки, стандартности размера рыбы и т.д.

На белорусском рынке рыбопродукция представлена более 350 субъектами хозяйствования. Переработкой рыбы занимаются около 200 организаций. Однако в большинстве своем это мелкие предприятия с ограниченным ассортиментом, что связано со специ-