

Примером могут служить различного рода Интернет-порталы, обеспечивающие возможность реализации электронных тендеров. Так, в Интернет существует проект TRADE.SU («Трейд.Су»), который представляет собой торговую систему единого экономического пространства (<http://www.trade.su>). TRADE.SU — это одна из самых больших баз заявок на покупку и тендеров от коммерческих и государственных структур России, Белоруссии, Украины и Казахстана. Информационное агентство TRADE.SU предлагает услугу по комплексному информационному обеспечению предпринимательской деятельности.

В 2006 г. в информационной системе «Трейд.Су», аккумулирующей весь государственный и коммерческий спрос постсоветского пространства, было зарегистрировано более 411 тыс. заявок на покупку и запросов котировок цен, в то время как в 2005 г. в базе данных было размещено 98 тыс. заявок, т. е. общий объем спроса в этой системе вырос более чем в 4 раза за прошедший год.

По результатам исследования, наибольшее число тендеров пришлось на такие отрасли, как медицина и фармакология (более 41 тыс.), продовольствие и промышленность (более 24 тыс.), транспорт (более 18 тыс.), информационные технологии, компьютеры и оборудование (более 13 тыс.). При этом доля государственных закупок составляет приблизительно 30 % от общего объема закупок, которые проходят через систему «Трейд.Су».

В нашей республике в области регулирования деятельности предприятий по части конкурсных торгов на государственном уровне разработана информационная система проведения тендеров и государственных закупок «ИС-Тендеры» (ICETRADE.BY). Она была создана на базе Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен (НЦМикЦ). Участие в международных тендерах позволяет производителям Республики Беларусь расширять свои возможности по сбыту продукции на мировом рынке.

В этой системе уже зарегистрировано несколько тысяч зарубежных тендеров и более 2000 белорусских конкурсных торгов. В числе постоянных пользователей информационная система «Тендеры» находят такие отечественные предприятия и учреждения, как ОАО АСБ «Беларусбанк», компания IBA, МЧС Республики Беларусь, ОАО «Гродно Химволокно», ОАО «Амкодор-Ударник», ОАО «Горизонт» и другие. Популярность использования данной системы в практике белорусских организаций растет, что подтверждается стабильным увеличением числа абонентов ИС «Тендеры» из года в год. Система электронных тендеров обеспечивает взаимодействие организаторов и участников конкурсных торгов, предоставляя информацию о предмете конкурса, условиях и сроках проведения со стороны организатора и поступивших предложениях и заявках со стороны участника.

Становится очевидным, что Интернет и сопутствующая ему атрибутика, неизбежно вливаются в экономическую систему государства. Но в тоже время, важным условием использования возможностей электронного бизнеса является готовность субъекта хозяйствования к абсолютно новым формам взаимодействия с другими участниками рынка. Прежде всего, должна быть моральная (психологическая) готовность, подкрепленная соответствующей интеллектуальной и финансовой базой.

ИННОВАЦИИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ В СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯХ

М.Ф. Долгов, *соискатель*
Волгоградский университет (Россия)

В транзитивной экономике модернизация сельского хозяйства и предприятий АПК невозможна без внедрения технологических, управленческих, предпринимательских и иных инноваций. Однако на современном этапе подлинная инновация в сельской местности вещь достаточно редкая. Внедрение новшеств — это, как правило, имитация лучших, многократно апробированных образцов. Хотя важность внедрения инноваций и усвоения инновационного поведения признается большинством руководителей и специалистов, но реально, поведение лишь незначительной части из них может быть названо инновационным.

При внедрении новшеств существует много экономических, социальных и иных ограничений: «Люди не усвоят новое, если для этого им не хватает денег, умений или каких то

других необходимых составляющих» [1, с. 90]. Еще более важен социокультурный фактор: традиционалистские установки селян приводят к неприятию и отторжению многих инноваций и социальных изменений, которые объективно способствуют улучшению положения сельхозпредприятий. Поэтому внедрение инноваций хозяйствами сводится в основном к имитации того, что руководители и специалисты видели «живьем» у передовиков, а экономическая эффективность внедрения прикидывается «на глазок».

Доминирование неинновационного поведения руководителей зачастую объясняется недостатком финансовых ресурсов, но нередко за ответом «нет денег» скрывается антиинновационная установка, которая формируется под влиянием многих переменных, и она слишком часто объясняется консерватизмом управленческого звена.

Распространение инновационного поведения менеджеров сдерживает много факторов: дефицит успешных моделей инновационного поведения, а значит и моделирующего влияния, низкая самооценка по сравнению с успешными моделями, неадекватность социально-психологических и профессиональных качеств, недостаток информации, знаний, компетентности, денег, традиционалистские установки, стереотипы и паттерны прежнего «планового» поведения, неготовность к риску и рациональному расчету альтернативных вариантов. Из всех руководителей — 65 % полагают, что они склонны к риску при принятии экономических решений. Напротив эксперты считают, что директора и председатели не очень склонны к риску при принятии около 90 % социальных и 93 % производственных и маркетинговых решений и лишь при принятии финансовых решений руководители рискуют больше.

В транзитивной экономике России трансформирующееся аграрное пространство генерирует большое количество потенциальных возможностей для реализации предпринимательской функции. Однако степень реализации этих возможностей руководителями хозяйств незначительна.

Предпринимательское поведение — сочетание постоянной направленности на поиск новых возможностей (новая продукция, новые технологии, новые организационно-управленческие и технологические «ноу-хау» и т. п.) с эффективным использованием ресурсов, требующихся для достижения поставленных целей. «Предприниматель — это особый тип поведения со своей мотивацией, системой ценностей и методами работы. Его отличают инициатива, свобода действий, ответственность за выбор решений и связанный с ней риск, ориентация на достижение успеха» [2, с. 60]. «В области социальных установок наблюдается стремление к новшествам, высокое чувство ответственности, планирование действий, рациональный расчет, готовность к риску» [3, с. 304]. Альтернативная предпринимательская стратегия, ориентирующаяся на власть + связи имеет другие последствия: препятствие конкуренции, творчеству, конформизм, неинновативность, что тормозит экономическое развитие и приводит к застою.

Предпринимательская адаптация это, прежде всего, новаторство и нешаблонность мышления и действий, а поскольку инновационный ресурс руководителей ограничен, то адаптация к предпринимательской функции затруднена. Опросы показывают, что 79 % экспертов невысокого мнения о предпринимательских способностях и предпринимательской деятельности большинства руководителей, а главными барьерами адаптации руководителей к предпринимательской функции являются институциональные преграды, дефицит информации и неадекватность социально-психологических качеств. Большинство руководителей сельхозпредприятий не являются, по сути, предпринимателями, для них характерны установки прямо противоположные «предпринимательским» и только 20 % руководителей предпринимательского склада [4, с. 121].

Не лучше обстоит дело с адаптацией руководителей сельхозпредприятий к управленческой функции. В транзитивной экономике в условиях одновременно резкого усложнения внешней среды, отсутствия привычных направляющих воздействий из района и области, изменения целей и стратегий, расширения функций руководителей управление сельхозпредприятием многократно усложняется, что подразумевает кардинальную трансформацию менеджмента.

По мнению 80 % экспертов и 47 % руководителей уровень менеджмента руководителей — низкий, либо скорее низкий, чем высокий, что проявляется в приверженности прежней организационной структуре и культуре, высокой авторитарности, значительных издержках на производство продукции, низкой отдаче от ресурсов, в недостаточном внимании к контролю затрат,

слабом стимулировании работников. Дифференциация финансово-экономического положения сельхозпредприятий на 50 % определяется качеством менеджмента [5, с. 28].

Необходимость адаптации к менеджерской функции осознается большинством руководителей, а главными барьерами являются социокультурные, институциональные, дефицит теоретических знаний, низкий уровень компетентности, неадекватность профессиональных качеств. Приспособление управленческого поведения под запросы рыночной среды у большинства руководителей носит преимущественно интуитивный, ситуативный и подражательный (эклектический) характер. Проблемы менеджерской адаптации связаны, прежде всего, с социальными ограничениями, невысоким уровнем знаний и компетентности.

В большинстве хозяйств нет службы маркетинга и нередко руководители просто пытаются «угадать» будущую конъюнктуру. Хотя 90 % экспертов и 87 % руководителей полагают, что управленческая команда располагает четкими либо альтернативными целями. Однако в подавляющем большинстве организаций нет официально утвержденных, четко сформулированных и реалистичных целей. Целевые задачи сельхозпредприятий устанавливаются руководством часто спонтанно.

Аналогично, 66 % экспертов и 80 % руководителей считают, что в управленческой команде предприятия альтернативные стратегии.

Таким образом, поведение руководителей сельхозпредприятий продолжает оставаться нерыночным. Это проявляется, прежде всего, в неинновационном поведении, низкой степени адаптации их к предпринимательской и управленческой функциям. Хотя в последние годы отмечается позитивная динамика некоторых характеристик экономического поведения руководителей, однако указанные негативные характеристики приводят к многомиллионным потерям хозяйств, во многом обуславливают экономическую неэффективность сельхозпредприятий и, в конечном счете, способствуют развитию кризиса сельского хозяйства в транзитивной экономике [6, с. 16–18].

Литература:

1. Бандура, А. Теория социального научения / А. Бандура. — Санкт-Петербург, 2000. — 320 с.
2. Абалкин, Л. О предпринимательском доходе как стимуле экономического роста и о хозяйственном механизме / Л. Абалкин // Экономика и управление. — 2004. — № 2. — С. 56–60.
3. Штомпка, П. Социология социальных изменений / П. Штомпка ; под ред. В.А. Ядова ; пер. с англ. — Москва, 1996. — 416 с.
4. Бедный, А.Б. Влияние институциональных факторов на социально-экономическое развитие аграрного региона : дис. ... канд. социол. наук : 22.00.03. / А.Б. Бедный. — Нижний Новгород, 2005. — 178 с.
5. Эпштейн, С. Проблемы эффективности сельскохозяйственных предприятий / С. Эпштейн // Вопросы экономики. — 2004. — № 5. — С. 17–26.
6. Долгов, Г.В. Поведение руководителей сельхозпредприятий в условиях транзитивной экономики / Г.В. Долгов // АПК : экономика, управление. — 2006. — № 11. — С. 16–18.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ И УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ЛЕКАРСТВЕННОГО РАСТИТЕЛЬНОГО СЫРЬЯ

И.Н. Дорошкевич, ассистент

Гродненский государственный аграрный университет (г. Гродно)

Рынок лекарственного растительного сырья (ЛРС) представляет собой систему комплексных экономических отношений в аграрной, заготовительной и фармацевтической отраслях экономики. Не смотря на то, что производство и заготовка лекарственных растений в республике были распространены ранее, однако только в современных условиях эти мероприятия принимают форму инновационной деятельности в сельскохозяйственном производстве.

Развитие рынка ЛРС в мировом масштабе и растущая роль в нем сельскохозяйственной составляющей появились благодаря нескольким факторам. Во-первых, произошло становление и развитие в странах Запада понятия о «здоровом образе жизни», в соответствии с которым преимущество потребителя отдавалось экологически безопасным, натуральным