

зарубежной научной литературе дореформенного периода является исследование, выполненное Н.Т. Игнатенко и В.И. Руденко. Согласно результатам анализа и классификации определений, в 42 % случаев смысловое значение термина «потенциал» ассоциируется с совокупностью природных условий и ресурсов (богатств), возможностей, запасов, средств, ценностей, в 18 % — с мощностью производства, фондов, богатств, ресурсов страны (региона), в 16 % — с ресурсными, экономическими, природными возможностями, в 8 % — со способностью производительных сил к достижению определенного эффекта.

В проведенном автором аналогичном исследовании современной отечественной и зарубежной научной литературы, посвященной теории потенциалов, было выявлено, что наиболее часто в трудах ученых-экономистов встречается понятие «экономический потенциал». На основании проведенного исследования предлагается выделить пять подходов к пониманию сущности экономического потенциала:

- 1) экономический потенциал как совокупная способность отраслей народного хозяйства;
- 2) экономический потенциал как совокупность имеющихся в наличии ресурсов;
- 3) отождествление терминов «экономический потенциал», «экономическая мощь» и «народно-хозяйственный потенциал»;
- 4) экономический потенциал как результат экономических и производственных отношений субъектов хозяйственной деятельности;
- 5) отождествление совокупности ресурсов, резервов и возможностей хозяйственной системы.

Таким образом, бесспорным остается тот факт, что в исследовании сущности потенциала важнейшим методологическим положением является подход с позиций рассмотрения понятия «производительные силы», или ресурсный подход.

*М.В. Молохович, магистр экон. наук
БГЭУ (Минск)*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЗДАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Практика развития кооперативно-интеграционных процессов в различных отраслях экономики обуславливает всевозрастающую потребность в проведении научно обоснованной оценки результатов интеграции как на этапе разработки организационных проектов корпоративных структур, так и в ходе их функционирования. В этих условиях особую значимость приобретает необходимость дополнительной проработки существующих подходов к оценке эффективности создания корпоративных формирований, основанных на изучении различных аспектов

потенциальной деятельности объединения, а также определение приоритетности их применения в аграрном секторе экономики.

В качестве ключевых подходов к оценке эффективности создания аграрных корпоративных структур следует выделить подходы, связанные с обеспечением конкурентных преимуществ, теорией трансакционных издержек, теорией финансового менеджмента, оценкой потенциала долгосрочных деловых отношений, а также информационно-финансовый подход. Каждый из перечисленных подходов базируется на исследовании определенного аспекта деятельности корпоративного формирования, что свидетельствует о необходимости проведения комплексной оценки эффективности интеграции, учитывающей интеграционные эффекты и типологические особенности каждого из них. Однако начинать оценку эффективности создания корпоративных формирований следует с оценки потенциала долгосрочных деловых отношений. Ведь объединение организаций в корпоративную структуру целесообразно только в случае получения реального эффекта от совместной деятельности, так как смысл ее существования состоит в достижении синергии или усилении взаимного действия. Если такое усиление не будет достигнуто, то с экономической точки зрения незачем соединять разнородные производства. Достичь же синергетического эффекта, а не просто временных преимуществ смогут лишь те корпоративные структуры, которые сумели выработать оптимальный механизм взаимоотношений предприятий различных отраслей, обеспечивающий долгосрочное функционирование интегрированной системы как единого целого. Особенно актуальным это является для тех подкомплексов, продукция которых является скоропортящейся и малотранспортабельной, требующей четкого и надежного сбыта, а также специальных условий для хранения и переработки.

К основным признакам эффективной агропромышленной интеграции с точки зрения формирования взаимовыгодных долгосрочных отношений следует отнести: развитие системы взаимных поставок внутри корпоративной структуры, основанной на доверительных принципах и обеспечивающей снижение трансакционных издержек; широкий и интенсивный обмен финансовыми, кадровыми, информационными ресурсами в рамках общей системы деловых отношений; гармонизацию внутрикорпоративных отношений на основе разумной дифференциации доходов участников объединения; создание общей сбытовой сети; возможность использования солидарного залога членов корпоративного формирования для привлечения крупных заемных средств. Кроме того, в качестве характерных признаков эффективной корпоративной структуры можно рассматривать наличие общей системы внутрикорпоративного планирования и количественно определенных целевых задач для каждого участника кооперативно-интеграционного процесса, а также делать упор не на уровень и динамику текущей прибыли членов объединения, а на наращивание инвестиционного потенциала аграрного формирования и поддержание в конкурентоспособном состоянии

производственного аппарата. Выявление перспектив возникновения и развития данных свойств в результате совместной деятельности является основной задачей в процессе разработки проекта корпоративной структуры и определения ее потенциальной эффективности. В дальнейшем, удостоверившись в способности участников объединения построить стабильные взаимоотношения и поддерживать их в течение длительного периода, следует перейти к оценке возможностей достижения различных преимуществ интегрированного взаимодействия посредством применения других известных подходов.

*А. Папинс, магистр педагогики, доцент
БМА (Рига, Латвия)*

КРЕДИТНЫЕ ОБЩЕСТВА — МОДЕЛЬ СЕЛЬСКОГО БАНКА И ВОЗМОЖНОСТИ ЭФФЕКТИВНОГО УЛУЧШЕНИЯ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В Латвии общества, выдающие заем, принято называть кооперативными кредитными обществами (ККО), кредитными обществами (КО) или кредитными кооперативами. Многим это неизвестно, но именно латвийским кредитным обществам присущи старинные, богатые достижениями традиции. Основателем современного движения КО принято считать Хермана Шульца — Деличи, открывшим свое КО в Германии в 1850 г. Однако в Латвии первое работающее КО было учреждено в 1845 г. в местечке Соду (в дальнейшем — Сесава), что находится в Курземской волости. Предпосылкой к открытию такого рода учреждений явилась отмена крепостного права. Именно тогда у населения появилась необходимость в денежном займе для приобретения домов и ведения семейного хозяйства. Самым известным примером такой организации до 1940 г. считалось общество производителей молока, которое за короткий период — с 1930 по 1940 г. — вывело Латвию на совсем иной уровень мировой конкурентоспособности, обогнав такие страны, как Эстония, Дания и Голландия. В этой связи необходимо отметить огромную заслугу именно кооперативных обществ производителей молока, которые, придерживаясь принципов общества, поддерживали и кредитовали своих членов, тем самым позволили не только модернизировать производство, увеличить поголовье производственного стада, но и успешно хранить и инвестировать свободные средства молокозаводчиков. Например, храня денежные средства в КО, молокозаводчик не только получал проценты от вклада, но и развивал конкурентоспособность отрасли, тем самым инвестировал в свое будущее. К сожалению, после банковского кризиса 1998 г. и развала общей системы производства надо было начинать с того состояния кооперативных обществ, в котором они находились в 1870 г. Первые три области зарегистрировали КО в