

Опыт пенсионной политики различных стран мира показывает, что доходы частных пенсионных фондов значительно превышают доходность государственных пенсионных фондов. В Филиппинах и США доходность государственного пенсионного фонда не превышала 0,5%. А в Японии, Венесуэле, Перу и ряде других стран была отрицательной (от минус 3% в Японии до минус 40% в Перу). В частных пенсионных фондах ситуация с доходностью выглядит следующим образом: в Великобритании – 8% в год, в США – 7,2%, в Чили – 7,2%, Японии – 4%, Испании – 4,5%. Нет ни одного исторического прецедента, чтобы доходность государственного пенсионного фонда в той или иной стране превышала доходность частной пенсионной системы. Предполагаемое количество пенсионных фондов – 10-15. При этом иностранные юридические лица участвуют в конкурсе на получение лицензии на управление средствами пенсионного фонда на тех же условиях, как и белорусские.

Накопительная пенсионная система создает стимулы не только для экономического развития, но и для укрепления семьи, как того института, который, в конечном итоге, должен нести основную нагрузку в сфере оказания социальных услуг. Система индивидуальных пенсионных счетов имеет хорошую историю. Она может стать реальностью в Республике Беларусь, если мотивы поведения и цели власти и простого человека совпадут.

УДК 69:658(075.32)

### **Бенчмаркинг в строительстве**

Маляренко А.В., Подлесский А.В.

(научный руководитель – Бахмат А.Б.)

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

Строительный комплекс занимает ключевое место в экономике республики, обеспечивая темпы социально-экономического развития и возможности выполнения в полном объеме стратегических задач, стоящих перед страной. Главными целями развития строительного комплекса Республики Беларусь на 2006–2010 гг. являются – полное обеспечение потребностей населения и народного хозяйства в высокоэффективной строительной продукции, сокраще-

ние сроков и стоимости строительства, снижение материало- и энергоёмкости, повышение качества продукции и конкурентоспособности продукции. Для достижения поставленных задач предстоит решить целый ряд насущных проблем.

Во всех индустриально развитых странах мира отмечается активный поиск новых эффективных форм организации и управления строительным бизнесом и строительной индустрией. Их опыт и наработки во многом еще не нашедшие широкое применение на постсоветском пространстве могут стать весьма полезными для отечественной экономики и строительной отрасли в частности.

Сравнительно новым является анализ бизнеса с помощью бенчмаркинга. Бенчмаркинг впервые появился в 1972 году. Тогда исследовательская и консалтинговая организация PIMS (воздействие маркетинговой стратегии на прибыль) установила, что для того, чтобы найти эффективное решение в области конкуренции, необходимо знать лучший опыт других предприятий, которые имеют успех в похожих условиях. В 1979 году американская компания «Ксерокс» приступила к проекту «Бенчмаркинг конкурентоспособности» для анализа затрат и качества собственных товаров по сравнению с японскими. Проект имел большой успех. Цель бенчмаркинга состоит в том, чтобы на основе исследования надежно установить вероятность успеха предпринимательства. Бенчмаркинг осуществляется в рамках конкурентного анализа и не является новшеством для большинства предприятий, хотя он является более детализированной и упорядоченной функцией, чем метод или подход конкурентного анализа. Лучше всего суть бенчмаркинга выражает китайская пословица – «Когда ты знаешь своего врага и знаешь себя, ты не страшишься результата от сотни войн».

Бенчмаркинг во всем мире подталкивает организации к тому, чтобы учиться друг у друга и развивать методiku его проведения, создавая уникальные образцы передового опыта в этой области. Этот подход к развитию предприятий стройкомплекса может с равным успехом применяться и в экономике Беларуси. Основные виды бенчмаркинга можно систематизировать по одному из классификационных признаков (рис. 1).

Внешний бенчмаркинг проводится несколькими фирмами или предприятиями, которые заключают договор о проведении совместных сравнительных исследований деятельности каждого из уча-

стников с целью оказания помощи друг другу для дальнейшего успешного развития. Подобные соглашения могут заключать как разнопрофильные, так и однопрофильные предприятия, т. е. предприятия-конкуренты. Недаром проведение такого бенчмаркинга считается одним из способов смягчения конкуренции. В условиях экономики Беларуси, в частности строительной отрасли, подробного рода исследования могут быть успешно проведены под эгидой Министерства архитектуры и строительства.

Практика показала, что проведение даже эпизодических сопоставительных исследований приносит их участникам безусловную пользу. Постановка же их на регулярную основу позволяет предприятиям (организациям) уверенно развиваться. Успехи при применении бенчмаркинга обусловлены тем, что он строится не на простом ранжировании, а на изучении последовательности действий при улучшении того или иного показателя. Именно потому, что ни одно предприятие не может быть абсолютно успешным во всех аспектах своей деятельности, каждому из них полезна внешняя оценка. Кроме того, объединение усилий ради поиска взаимовыгодных решений является, своего рода защитой от чрезмерной конкуренции.

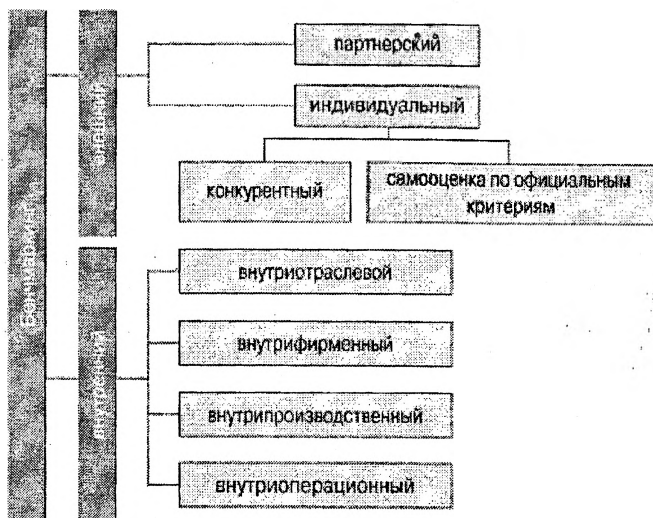


Рис. 1 Классификация видов бенчмаркинга

Существует немало причин, по которым компании активно прибегают к бенчмаркингу в поисках эталонов для повышения деловых показателей своих предприятий. В настоящее время организации сталкиваются с несколькими основными трудностями. Во-первых, невозможно найти какое-либо одно предприятие, абсолютно лучшее во всех аспектах той деятельности, которой оно занимается. Во-вторых, существует непрерывная потребность в поиске хороших, многообещающих, более совершенных, если не лучших методов работы. Наконец, но не в последнюю очередь, необходимо собирать информацию о передовом опыте, должным образом ее трансформировать и применять в масштабах всей организации. Бенчмаркинг позволяет преодолевать все указанные проблемы наиболее систематичным образом.

Показатели работы предприятия, выбранные в качестве эталонных для бенчмаркинга, должны характеризовать его финансовые результаты, отношения с потребителями и работниками, эффективность использования всех его средств. Установление номенклатуры показателей работы компании должно быть обязательным условием, поскольку они определяют правильность ее поведения, для достижения требуемых деловых результатов. Так для анализа деятельности строительных организаций весьма актуальными являются показатели производительности труда, фондовооруженности предприятия, и заработной платой, а так же соотношение темпов роста этих показателей между собой.

Так в рассматриваемом периоде (2006–2007 гг.) в среднем по строительным организациям имеет место рост производительности труда – 108,1%. Значение роста варьируется от группы к группе и максимальный рост демонстрируют специализированные наладочные организации – 116,5%, минимальный – домостроительные комбинаты – 101,7%.

Темпы роста фондовооруженности по строительным организациям, подведомственным Министерству архитектуры и строительства за 2006–2007 годы в среднем составляют 108,3%. В общестроительных организациях в среднем значение составило 108,7%, специализированных строительных организациях – 112,2%, ДСК – 99,3%, монтажных организациях – 114,7%, специализированных

монтажных организациях – 112,1%, специализированных наладочных организациях – 109,4%, УМ – 111,0%.

Хорошие показатели у строительного предприятия г. Солигорска, и следовательно предприятия подобные ему следует особо рассматривать с целью изучения передового опыта. Достигнутые результаты строительной организации из г. Солигорска обеспечиваются за счет структурной перестройки (создание новых производств, внедряющих современную технологию и за счет применения современных приемов и методов). Основные мероприятия, которые использует ОАО «Солигорскпромстрой» следующие: рационализация и защита проектов; фотографию рабочего дня; достижения НОТ; совмещение строительных и монтажных работ. В системе предприятия введено понятие «минимально допустимая» выработка для всех рабочих специальностей, определяемая опытным путем. Единственный выход, считают специалисты объединения, это увеличивать физический объем работ, ежедневно выполняемый рабочим, тем самым повышать производительность его труда и соответственно повышать его заработную плату.

Таким образом, внедрение в практику работы строительного менеджмента бенчмаркинга может оказаться весьма полезным, так как всесторонне и последовательное изучение практики ведения успешного бизнеса не может не принести желаемых результатов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Маркетинг в России и за рубежом, №4 (54)/ 2006. Стариков В.В., Бенчмаркинг – путь к совершенству.

2. Менеджмент в России и за рубежом, №1/2001. Михайлова Е.А., Основы бенчмаркинга.

УДК 69:658(075.32)

**Энергетика Республики Беларусь и ее развития до 2015года**

Молочко Д.О., Клименя Е.Н., Савинич Е.А.

(научный руководитель – Валицкий С.В.)

Минский институт управления

г. Минск, Республика Беларусь

Электроэнергетика республики представляет собой постоянно развивающийся высокоавтоматизированный комплекс, объединен-