

компании и принять правильное решение при обосновании направлений и выборе средств его дальнейшего совершенствования и развития.

УДК 338

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ФОРСАЙТИНГА: НАПРАВЛЕНИЯ, ЦЕЛИ, ОРИЕНТИРЫ**

**Молохович М. В.**

Белорусский государственный университет  
г. Минск, Республика Беларусь

Непрерывный поиск эффективных средств ведения бизнеса, их совершенствование и развитие является приоритетной задачей каждого хозяйствующего субъекта, от решения которой напрямую зависит не только его текущее экономическое состояние, но и долгосрочное положение на рынке. В этих реалиях успешной является лишь та организация, которая сумела сформировать действенный инструментарий реагирования на изменения внешней среды, выработать эффективную стратегию деятельности и разработать четкий план действий по ее реализации, соответствующий требованиям времени. Все это и обуславливает повышенный интерес ученых и практиков к выработке перспективных способов и технологий построения будущих сценариев развития компаний, среди которых особое место отводится форсайтингу.

В наиболее общем виде форсайтинг представляет собой методологию управления и стратегического планирования, позволяющую формировать новые направления развития организации в непрерывно изменяющейся внешней среде. Его суть состоит в т. н. управлении будущим, когда через целенаправленное управление имеющимися в распоряжении организации конкурентными преимуществами, перспективами и возможностями создается желаемый сценарий его развития, а менеджеры, принимающие стратегически важные решения, полностью осознают ответственность за отдаленные результаты своих сегодняшних действий. Иными словами, основная цель форсайтинга состоит в формировании желаемого образа будущего компании и выборе наиболее эффективных стратегий его достижения. Но добиться ее реализации возможно лишь в случае непрерывного отслеживания и анализа изменений, происходящих в экономической, научной, технологической и иных сферах жизни общества, что позволит улавливать тенденции будущего мира, предвидеть возможные варианты его развития и создавать наиболее приемлемые и выгодные для себя модели хозяйствования. А это, в

свою очередь, возможно только при наличии хорошо организованной системы форсайтинга и ее постоянном совершенствовании. В частности, формирование эффективной системы форсайтинга должно базироваться на четком определении тех направлений деятельности и ориентиров, которые способны принести организации в отдаленной перспективе наиболее ощутимый положительный эффект, и концентрации на них основных усилий и внимания. Так, в первую очередь необходимо оптимизировать работу с клиентской базой компании, определив наиболее значимых и приоритетных клиентов, а также разработав план по ее расширению и сохранению посредством привлечения новых клиентов и удержания уже имеющихся. В качестве приоритетного направления следует выделить также совершенствование системы взаимодействия с поставщиками материально-сырьевых ресурсов, технических средств, оборудования и т. д. В данной ситуации, как и в случае с клиентами, следует, с одной стороны, выделить наиболее значимых партнеров, углубление сотрудничества с которыми обеспечит компании стратегические преимущества с точки зрения стабильности взаимоотношений, надежности выполнения обязательств и готовности в случае необходимости оказать помощь и поддержку, и выстраивать с ними долгосрочные деловые отношения. А с другой – налаживать взаимодействие с иными представителями данных сфер, расширяя тем самым контакты и создавая возможности для будущего стратегического партнерства. В целом же создание эффективных систем работы с клиентами, партнерами и другими контрагентами рынка, основанных на детальном анализе текущей ситуации, оценке перспектив и рисков, а также широком применении современных цифровых и компьютерно-информационных технологий, выступает одним из наиболее значимых направлений применения инструментов форсайтинга. Важной здесь является разработка комплекса единых ценностей и норм поведения в рамках организации, разделяемых и обязательных для исполнения всеми ее членами. Их непрекословное соблюдение наряду с иными мерами позволит сформировать эффективную организационную культуру, что впоследствии благоприятно скажется на деятельности компании. Этому будет способствовать и разработка эффективной системы управления человеческим капиталом, формирование положительного имиджа компании, создание высокопродуктивного инструментария реагирования на изменения внешней среды и т. д.

Таким образом, разработка эффективной системы форсайтинга является важнейшим условием снижения неопределенности функционирования компании в постоянно меняющемся мире и основным способом обеспечения ее долгосрочного успеха на рынке. Внедрение форсайтинга

в практику хозяйственной деятельности организации позволит сформировать желаемый сценарий ее будущего развития в конкурентной среде и своевременно реагировать на вызовы современности, способствуя тем самым укреплению ее рыночных позиций, повышению финансовой устойчивости и росту конкурентоспособности.

УДК 636.22 (476.6)

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Новик Л. И., Пестис М. В.**

УО «Гродненский государственный аграрный университет»

г. Гродно, Республика Беларусь

Проблема повышения эффективности производства молока имеет важное социально-экономическое значение для решения задачи перспективного и устойчивого развития животноводства республики, поскольку молочное скотоводство занимает значительный удельный вес в структуре товарной продукции отрасли. Поэтому одним из приоритетных направлений исследований на современном этапе развития агропромышленного комплекса является поиск резервов увеличения экономической эффективности производства молока. Наиболее полно и достоверно указанные резервы можно выявить на основе глубокого и всестороннего анализа достигнутого уровня развития отрасли.

Гродненская область – развитый аграрный регион Беларуси, располагающий достаточным природно-ресурсным потенциалом для удовлетворения потребностей экономики в молочном сырье. По итогам 2021 г. на долю животноводческой продукции приходилось 75,0 % выручки, а на молоко цельное – 41,7 %. Создание крупных сельскохозяйственных предприятий позволило сконцентрировать поголовье скота на высокотехнологичных животноводческих комплексах, что позволяет обеспечить высокую продуктивность животных. Анализ основных показателей эффективности производства молока в Гродненской области показал, что эффективность производства данного вида продукции возросла. Так, за период с 2012 г. по 2021 г. поголовье изменяется незначительно, при этом продуктивность и валовой надой показывают положительную динамику. За анализируемый период снизились трудоемкость производства молока на 41,5 %, увеличился уровень товарности,