

ISSN 2309-9755



АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Сборник научных статей

Гомель
2016

ISSN 2309-9755

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины»

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Сборник научных статей

Основан в 2012 году

Выпуск 5

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2016

УДК 330.34 [082]

Сборник составили статьи представителей научных школ Беларуси, России и Украины по актуальным вопросам экономического развития в современных условиях.

Издание посвящено памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста Михаила Вениаминовича Научителя.

Статьи, вошедшие в сборник, адресованы ученым-экономистам и практикам, другим специалистам и читателям, которых интересуют актуальные проблемы развития экономики на современном этапе и пути их решения.

Сборник издается в соответствии с оригиналом, подготовленным редакционной коллегией при участии издательства.

Редакционная коллегия:

О. М. Демиденко (главный редактор),
А. М. Баранов (ответственный редактор),
Б. В. Сорвиров, О. С. Башлакова, И. В. Бабына,
С. Н. Говейко, В. В. Ковальчук

Рецензенты:

доктор экономических наук, доцент Н. В. Бонцевич,
кандидат экономических наук, доцент А. М. Бондарева

© Учреждение образования «Гомельский
государственный университет
имени Франциска Скорины», 2016

СОДЕРЖАНИЕ

1 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

<i>Аксёнова И. А.</i> Жилищная политика и ее реализация в странах Восточной Европы	7
<i>Баранов А. М.</i> Правовые аспекты имплементации политики формирования информационных кластеров ЕС в ЕАЭС	9
<i>Бобрик В. И.</i> Торстейн Веблен: его место в науке	13
<i>Бондарева А. М., Потехина О. Я.</i> Дистанционные технологии в обучении студентов экономических специальностей вузов	17
<i>Бонцевич Н. В.</i> Долговое финансирование на рынке корпоративного контроля: опыт России	21
<i>Башлаков Г. В.</i> Проблемы денежно-кредитного регулирования современной экономики: теоретический аспект	24
<i>Воронич А. В., Кусенков А. Н., Чернявский М. Р.</i> Об актуальности концепции внешних воздействий	26
<i>Герасимчик Н. В.</i> Социально-экономический комплекс: современные тенденции развития в регионе	29
<i>Дмитриева Н. Ю., Пухова Н. П.</i> Особенности становления партнерства государства и бизнеса в Республике Беларусь	32
<i>Дорина Е. Б.</i> Региональные программы развития как эффективный инструмент экономической политики государства.....	36
<i>Западнюк Е. А.</i> Немецкая модель самоуправления и предоставления социальных услуг в Германии	40
<i>Казарян А. Г.</i> Коррупция как форма рендоориентированной экономики	44
<i>Ковалев Д. В.</i> Концессия как форма инвестирования народного хозяйства: опыт реализации в условиях НЭП	46
<i>Кузнецов Н. В.</i> Инновации как фактор экономического роста	49
<i>Лемещенко П. С.</i> Деньги: институциональный аспект	51
<i>Лопанова В. С.</i> Типология инновационных товаров и теоретические подходы к прогнозированию спроса на инновационные товары	53
<i>Мельченко А. А.</i> Программное обеспечение в инновационной экономике	55
<i>James Onyinye Mbaokuro</i> Causes for underdevelopment and strategies for development of Nigeria	57
<i>Неведрова Н. В.</i> Фондовый рынок, его структура, основные инструменты и роль в современной экономической системе	59
<i>Нижегородцев Р. М.</i> Парадигма устойчивого неравновесия и ограниченность неоклассического синтеза	62
<i>Новикова С. М., Чернявская И. А.</i> Состояние инновационного развития Республики Беларусь и Российской Федерации	64
<i>Сорвилов Б. В.</i> Развитие интеллектуальных технологий и модернизация инновационной техносферы.....	67
<i>Сорвилов Б. В., Филькевич И. А.</i> Инновационное развитие в мировой экономике сквозь призму глобализации	71
<i>Сорвилова В. В.</i> Инновационная деятельность субъектов хозяйствования: резервы повышения результативности	77
<i>Шалунаева Н. С.</i> Факторы, определяющие характер взаимосвязи потоков прямых иностранных инвестиций и внешней торговли стран.....	80
<i>Шаршаков Ю. В.</i> Региональная инфраструктура инвестирования рекреационных зон Гомельского региона.....	83
<i>Четвериков В. М.</i> Статистическое постоянство знака счета текущих операций платежного баланса в мировой экономике.....	87
<i>Чэнь Чун</i> Инновационное предпринимательство в Китае: эволюция и особенности развития	92

2 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА

<i>Алексеевко Н. А., Сувалова Ю. В.</i> Методические подходы к оценке социальных эффектов мероприятий по обеспечению безопасности в профессиональной сфере	96
<i>Бова И. А.</i> Сравнительная оценка отечественных и зарубежных методик отражения в бухгалтерском учете корректировки накопленной амортизации основных средств при проведении их переоценки	99
<i>Будникова О. Н.</i> Активы и обязательства по текущему налогу на прибыль: идентификация и порядок отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности банков	101
<i>Греченюк А. В., Греченюк О. Н.</i> Сравнительный анализ уровня ликвидности и платежеспособности российских публичных и непубличных компаний	104
<i>Задорожнюк Т. О.</i> Инвестиционные ресурсы долгосрочных активов: проблемы формирования и отражения в учете	106
<i>Иванова Т. И., Юденюк Н. А.</i> Совершенствование исчисления и уплаты налога при упрощенной системе налогообложения для индивидуальных предпринимателей и расширение сферы ее применения	109
<i>Ковальчук В. В.</i> Оценка сбалансированности внешнеторговых связей как важный фактор снижения дефицита торгового баланса Республики Беларусь	111
<i>Метлушко С. К., Ремизова А. Д.</i> Трудовой потенциал организации: подходы к определению	114
<i>Павлов А. М., Воронич А. В.</i> Дебиторская задолженность на отечественных предприятиях: эффективность и формы управления	117
<i>Одуло З. И.</i> Направления совершенствования учета инновационной деятельности в организациях	120
<i>Туманцова Е. В.</i> Концептуальные основы учетной политики на предприятиях Украины	121
<i>Трибуналова И. А.</i> Пути усиления внутривозвратного контроля за сохранностью основных средств в организации	124
<i>Чигина А. А.</i> Концептуальные основы учета финансовых результатов в составе механизма управления прибылью	126

3 ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

<i>Башлакова О. С.</i> Информационно-образовательный кластер для экономического развития трансграничных территорий Беларуси и Украины	130
<i>Войтишкина А. Л.</i> Доходы бюджета как источник бюджетной безопасности региона и методика ее расчета	133
<i>Горбачев А. А.</i> Кредитные револьверные карты: сущность, преимущества и перспективы ..	135
<i>Горидько Н. П.</i> Стоит ли бороться с инфляцией в Беларуси?	137
<i>Железнякова И. Б.</i> Инвестиции – источник формирования доходов местных бюджетов ..	140
<i>Кабурнеева А. П.</i> Стимулирование инновационного развития национальной экономики мерами государственного регулирования	143
<i>Каморников С. С.</i> Особенности модели регулирования цен на нефтепродукты в Беларуси ..	145
<i>Клименко Е. А.</i> Методические подходы к оптимизации структуры капитала организации ...	147
<i>Марченко Л. Н., Давыденко М. С.</i> Волатильность валютных курсов в Республике Беларусь и пограничных государствах	150
<i>Ярош Е. В.</i> Необходимость и возможности применения системного подхода в сфере реализации инноваций	152

4 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

<i>Арашкевич О. В.</i> Направления финансового оздоровления предприятий деревообрабатывающей промышленности Республики Беларусь	155
<i>Бабына И. В.</i> Инвестиционные процессы в сфере малого и среднего предпринимательства	158
<i>Веко Р. В.</i> Распределение объемов финансирования проектов среди инновационных фондов как возможность повышения эффективности государственной поддержки инновационной деятельности	160
<i>Гавриленко В. Н., Михарева В. А., Минькова Е. Н.</i> Кадровые риски при обеспечении экономической безопасности организации	163
<i>Гавкалова Н. Л., Шумская А. Н.</i> Управление социально-экономическим развитием регионов Украины	165
<i>Геврасёва А. П.</i> Государственное регулирование кластерного развития экономики Республики Беларусь	168
<i>Геврасёва А. П., Новикова И. В.</i> Эколого-экономические аспекты обеспечения устойчивого развития Гомельской области	171
<i>Глухова И. В.</i> Формирование модели компетенций сотрудников организации: мировой опыт	174
<i>Гонта Е. И.</i> Ментальные синергизмы развития предпринимательства и трансграничного сотрудничества	176
<i>Гонта С. В.</i> Предпосылки формирования структурных диспропорций экономики Украины	180
<i>Гордашников Е. А.</i> Комплексное решение продовольственных проблем	182
<i>Гридчина А. В., Минчукова Л. А.</i> Профессиональные требования к работнику экономики знаний	184
<i>Гусинец Е. В.</i> Нематериальный сектор национальной экономики: рынок услуг физической культуры и спорта	187
<i>Драгун Н. П., Волкова Ю. А.</i> Проблемы выбора формы интеграции организаций на рынке	189
<i>Добрышина Л. Н., Минчукова Л. А.</i> Экономическая безопасность в условиях регионализации	192
<i>Жарко Ю. С.</i> Оценка уровня развития промышленности строительных материалов в Республике Беларусь	195
<i>Зотов В. В., Куркина М. П.</i> Социологические исследования в экономике: история вопроса и современное проблемное поле	198
<i>Игнатович А. В.</i> Экономическая безопасность региона и меры по ее обеспечению	200
<i>Кадовба Е. А.</i> Проблемы оценки инновационного потенциала	203
<i>Клещенко Н. В.</i> Внедрение системы риск-менеджмента с целью эффективного управления хозяйственными рисками на предприятии	205
<i>Косач И. А.</i> Система ценностей в проектах государственно-частного партнерства	207
<i>Костенко А. К.</i> Академическая мобильность и рынок образовательных услуг в Республике Беларусь: проблемы и перспективы развития	209
<i>Кривошеева Л. Н.</i> Управление логистическими рисками на предприятии: теоретический аспект	212
<i>Куницкая О. М.</i> Энергетическая безопасность Республики Беларусь (экономико-правовой аспект)	215
<i>Листопад Л. В.</i> Коммуникативная компетентность государственного служащего как важнейший компонент его имиджа	217
<i>Меллер Я. А.</i> Преимущества использования интеллект-карт в процессе обучения студентов экономических специальностей	219
<i>Мельник А. Г.</i> Экономические аспекты социализации людей с ограниченными физическими возможностями	221

<i>Пархоменко Н. В., Щукина Л. В., Шевелева Т. А.</i> Перспективные направления управления энергопотреблением в машиностроении	223
<i>Петров-Рудаковский А. П., Лапицкая О. В.</i> Инновационные и альтернативные направления развития экспортного потенциала Республики Беларусь	226
<i>Печень В. С.</i> Использование фонда оплаты труда на предприятии машиностроения	229
<i>Предыбайло С. Д.</i> Характеристика рождаемости населения Гомельской области в системе демографической безопасности региона	232
<i>Пазушан А. В.</i> Применение системы контроллинга в менеджменте сельскохозяйственных предприятий	234
<i>Пугачева О. В.</i> Развитие экспорта Республики Беларусь	237
<i>Селицкий В. С., Пронузо Ю. С.</i> Проблемы инновационного развития региона (на примере Гомельской области)	240
<i>Сергиевич Т. В.</i> Особенности внутренне-детерминационного подхода к трактовке понятия «управление трудом».....	245
<i>Солодовников С. Ю.</i> Некоторые особенности кодирования экономических текстов сквозь призму методологии Умберто Эко.....	247
<i>Фильчук Т. Г., Мильченко Г. А.</i> Роль крестьянских (фермерских) хозяйств в развитии сельскохозяйственного производства Республики Беларусь.....	249
<i>Хачатрян Т. А.</i> Дивидендная политика акционерных обществ Республики Беларусь	251
<i>Холякко Н. И.</i> Предпосылки научного исследования коррупции в образовательной сфере ...	254
<i>Черкас В. В.</i> Стратегические векторы повышения конкурентоспособности предприятия и его продукции	256
<i>Шановалов Н. С.</i> Исследование влияния на продолжительность жизни населения современного состояния рынка органической продукции	258
<i>Шут В. С.</i> Некоторые актуальные аспекты исследования экономической природы крупных спортивно-развлекательных комплексов	260
<i>Ятченко М. Д.</i> Корреляционно-регрессионный анализ как метод прогнозирования уровня развития производственного потенциала отрасли	262

5 СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Казуцик А. А.</i> Роль интегрированных маркетинговых коммуникаций в информационной экономике	265
<i>Корнеев О. Е., Дорошев Д. В.</i> Информация как фактор конкурентоспособности организации.....	267
<i>Мазанчук А. А., Панова Т. И.</i> Технология блокчейн и возможности ее использования в банковском секторе	269
<i>Мелешко Ю. В.</i> Учет действия факторов, влияющих на принятие решения по организационной форме оказания услуг промышленного характера	272
<i>Мищенко Л. А.</i> Развитие зеленой экономики в Республике Беларусь: проблемы и перспективы	274
<i>Порошина О. О.</i> Выбор стратегии инновационного развития	277
<i>Савенок Э. А.</i> Рынок информационных технологий в Беларуси: состояние и пути развития .	280
<i>Шикальчик С. В.</i> Тенденции развития промышленности в информационную эпоху	284
<i>Шнып И. А.</i> Проблемы развития логистической деятельности в Республике Беларусь ...	286
<i>Убийвовк И. И.</i> Обеспечение информационной безопасности банковских систем	289

1 АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

УДК 3369(476:4)

И. А. Аксёнова

izapadniuk@yandexl.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЖИЛИЩНАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Рассматривается жилищная политика в странах ЕС на примере прибалтийских государств, показаны институциональные реформы сферы жилищно-коммунального хозяйства в Латвии, рассматриваются правовые аспекты регулирования услуг ЖКХ Латвии.

В большинстве стран, возникших на постсоветском пространстве, значительную долю в жилом фонде составляла типовая жилая застройка, которая интенсивно велась в советский период с 1950 до 1990 года. Это были в основном многоэтажные жилые дома. Массовая застройка типового жилья берёт начало в 20-х годах XX столетия в Западной Европе, когда в основу городской застройки был определен принцип функциональности. В 60-х годах XX века этот принцип получил широкое применение на территориях Восточной Европы и бывшего Советского Союза. В это время начинают появляться огромные микрорайоны в городах, строятся совершенно новые города.

Теоретически функциональность застройки была связана с понятиями эффективности, однако в большинстве стран Советского Союза, в том числе и Латвии, под понятием функциональности утверждалась политика обеспечения населения жилой площадью по установленным нормам проживания на 1 человека.

На конец 1990 года жилой фонд в Латвии составлял 52,9 млн. кв. м жилой площади. В период с 1990 по 2012 гг. включительно было построено 10,0 млн. кв. м жилья [1]. Значительный рост строительства жилья пришёлся на начало XXI века – период, когда Латвия вступила в Европейский союз и до начала финансового кризиса 2009 года. В этот период наблюдался приток иностранных инвестиций в экономику страны через банковский и строительный сектор.

Поскольку основная часть жилого фонда была построена до 1990 года, фонд физически и морально устарел.

Особенность Латвии состоит в том, что почти половина населения и, следовательно, жилого фонда (48% на начало 2014 года) сосредоточены в столице и столичном регионе.

Основная часть новой застройки – односемейные жилые дома за пределами столицы, у которых нет проблем с коммунальным обслуживанием, с которыми сталкиваются собственники многоквартирных домов. При этом следует отметить, что по данным статистики уже в 2009 году 89% жилого фонда принадлежало частному сектору [1].

Вопросы управления и обслуживания многоквартирных домов регулируются в Латвии законами «Об управлении жилыми домами» (2009) и «О собственности квартир» (2010) и поправками к нему (2013).

В первом законе установлены принципы управления, а также планирование, организация и контроль над работами по управлению жилыми домами и др. вопросы.

Законом «О собственности квартир» установлены статус квартирной собственности, права, обязанности и ответственность собственника квартиры, порядок принятия решений и др. вопросы.

Кроме того, вопросы управления и обслуживания многоквартирных домов регламентируются также рядом нормативных документов правительства, а также на местном

уровне – органами самоуправлений. Например, постановлением правительства от 2008 года установлены:

- порядок платежей за управление и содержание жилых домов, в соответствии с которым управляющий домом составляет смету затрат, рассчитывает оплату за каждую отдельную квартиру, сообщает или рассылает счета к оплате;
- состав сметы доходов и расходов;
- формула расчёта тарифа обслуживания одного кв. м общей площади многоквартирного жилого дома.

По данным статистики, тарифы на обслуживание одного кв. м жилья увеличились с начала 2014 года по сравнению с 1997 годом в четыре раза. Однако динамика роста не была равномерной в течение этого периода. До вступления Латвии в ЕС (1997–2004) рост тарифов составил 66%. В период между вступлением Латвии в ЕС и принятием соответствующего постановления правительства (2008) рост тарифов превысил 200%. Именно эта негативная и очень тяжёлая для населения тенденция, по-видимому, подтолкнула правительство страны к более активным действиям по контролю над данными процессами, что и явилось причиной для принятия пакетов законодательных и подзаконных актов. Следствием таких действий со стороны законодателя – тарифы за период 2008–2012 гг., возросли только на 10% [2].

В течение всего рассматриваемого нами периода самая высокая оплата за коммунальное обслуживание наблюдается в столице и районах, расположенных вблизи столицы. Эта разница составляет в настоящее время от 14% до 69%.

С начала процессов денационализации и приватизации жилых домов в публичном пространстве – пресса, телевидение, выступления и дебаты депутатов – уделялось внимание огромным долгам населения за коммунальное обслуживание. Однако нет ни одного серьёзного исследования данной проблемы. Более того, нет никакой реальной возможности получить соответствующую информацию – по тем или иным предложениям она просто не доступна.

Для анализа все территории можно условно разделить на две группы, чётко отличающиеся по структуре затрат по обслуживанию в летний период, когда не оказывается услуга по отоплению. Так, летом одна группа домохозяйств до 65% от общих затрат в полученных к оплате счетах должна оплатить за обслуживание дома, прочие же затраты, то есть до 35% – это оплата других коммунальных услуг – вывоз мусора, доставка горячей воды, обслуживание лифта. Вторая группа домохозяйств в летнее время обслуживающей организации оплачивает только до 35%, а прочим организациям оплачивает 65%. В зимний же период структура затрат по всем домохозяйствам выравнивается и варьирует в пределах 14%–17% для обслуживающей дома организации и 83%–86% – прочим организациям, оказывающим коммунальные услуги [3].

Такое значительное различие в структуре затрат в летний период объясняется тем, что для части домохозяйств годовая сумма оплаты за отопление разбивается равномерно на весь год и семьи-клиенты оплачивают услугу ещё и в летние месяцы.

Если все затраты за коммунальное обслуживание в течение года по исследуемым объектам принять за 100%, то затраты, оплачиваемые только за обслуживание домов составляют приблизительно 30%–35%. Финансовые средства, которые обслуживающая дома организация собирает и отправляет поставщикам тепла, воды и других услуг составляет 65%–70%, то есть в данном случае организация, выполняющая функции «дворника» ещё в дополнение является посредником по переводу огромных финансовых средств, объём которых в два раза превышает стоимость своей услуги [3].

Данная ситуация ставит под сомнение мотивацию менеджмента обслуживающей фирмы по качественному обслуживанию домов, потому что фактический интерес смещается на обслуживание потока финансовых средств и не всегда в пользу, с одной стороны, жильца-клиента и, с другой стороны, фактического поставщика услуги.

В составе 65%–70% транзитных финансовых средств до 45% – это средства за отопление. Именно эти транзитные средства основа долгов, так как обслуживающая фирма

из «общего котла» свой плановый доход всегда получает, от большего недополучения средств страдают, как правило, другие поставщики и в первую очередь – предприятия, производящие и поставляющие тепло [2].

В то же время если типовая смета по позициям затрат обслуживающей дома фирмы установлена на государственном уровне, то структура позиций счетов (с транзитными финансовыми средствами), предоставляемых к оплате жильцам, определяется самими фирмами на договорной основе и никем не контролируется. Потому можно предположить, что эти фирмы могут использовать средства в личных интересах, принося всем остальным субъектам отношений в жилищной сфере ущерб.

Поэтому, с точки зрения специалистов по ЖКХ Латвии, целесообразно обязать обслуживающую жилые дома фирму заниматься своей непосредственной деятельностью, а затраты за отопление перечислять непосредственно производителю этой услуги напрямую без каких-либо посредников.

Огромные накопившиеся проблемы жилищно-коммунального хозяйства в конце концов связаны с тем, что власти страны слишком поздно стали заниматься этой отраслью, о чём свидетельствуют даты принятия законов, а также хронологическая последовательность их принятия, когда закон «О собственности квартир» принимается после закона об обслуживании домохозяйств.

Литература

1. Housing Europe Review 2012. – URL : <http://www.housingeurope.eu> (дата обращения: 14.08.2016).
2. Коммунальные платежи в Латвии. – URL: <http://kominvest.com/article/12> (дата обращения: 4.08.2016).
3. В Латвии слишком просто не платить коммунальные услуги. – URL: <http://jusmajes.eu> (дата обращения: 4.08.2016).

УДК 338(476):002:004(0)

А. М. Баранов

econfac@inbox.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ ПОЛИТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ ЕС В ЕАЭС¹

Систематизированы основные особенности правовой регламентации кластерной политики ЕС, на основе опыта европейских стран выработаны институционально-правовые рекомендации по формированию системы мер совершенствования кластерной политики ЕАЭС, сопоставлены основные законодательные акты, регламентирующие механизмы кластеризации Беларуси и России, на основе анализа которых выработаны институционально-правовые механизмы активизации, унификации создания информационных кластеров ЕАЭС.

В настоящее время в мире не существует глобального межгосударственного нормативно-правового акта, который бы регулировал деятельность кластеров. Немногочисленные международно-правовые акты по этой проблематике являются региональными и не носят императивного характера.

В 90-х гг. XX века ЮНИДО при участии ООН выработала набор правовых регламентаций по взаимодействию правительственных структур европейских стран и частного бизнеса

¹ Работа выполнена в рамках гранта БРФФИ Г15М-035 "Информационные кластеры как основа формирования инновационной среды внешнеэкономических связей Гомельского региона"

в рамках программ развития кластеров и сетей малых предприятий. В июле 2006 г. в Европейском союзе был одобрен и принят «Манифест кластеризации в странах ЕС», а в декабре 2007 г. одобрен и представлен к утверждению «Европейский кластерный Меморандум», который был окончательно утвержден 21 января 2008 г. в Стокгольме на Европейской президентской конференции по инновациям и кластерам. Основная цель принимаемых документов – увеличить количество кластеров в Европейском союзе, в целях повышения конкурентоспособности стран ЕС. По мере развития кластерного подхода институционально-правовые аспекты формирования кластеров изменялись и трансформировались [1]. В *обзоре Европейской экономической комиссии ООН (ЕЭК ООН) «Повышение инновационного уровня фирм: выбор политики и практических инструментов»*, в качестве *основных характеристик кластеров* указывается **вовлеченность в инновационный процесс** (фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, обычно включены в процессы технологических инноваций), что является основополагающим атрибутом информационных кластеров [2].

В настоящее время Европейский Союз перешел от Лиссабонской стратегии развития (2000–2010 гг.) к **экономической стратегии «Европа-2020»**, в рамках которой *процесс кластеризации* должен стать одним из *ключевых инструментов достижения большей конкурентоспособности стран Европы*. В рамках принятой стратегии Европейской Комиссией сформулировано 7 ведущих инициатив, в том числе инициатива «Промышленная политика в эру глобализации» основным постулатом которой является «продвижение кластеров и улучшение доступа к источникам финансирования сетевых структур». Значительное внимание в Стратегии уделено также проблеме финансирования инноваций в пост-кризисных условиях, что также является ключевой проблемой развития промышленно-инновационных кластеров [3].

В настоящее время Европейская комиссия прилагает значительные усилия по улучшению условий межгосударственного взаимодействия между кластерами разных европейских стран. Основной инициативой, направленной на развитие трансграничных кластеров в Европе, является *программа «Транснациональный кластерный альянс в целях поддержки усиления кооперации и сотрудничества»*, которая объединяет семь ведущих европейских кластерных агентств, отвечающих за мероприятия по развитию кластеров и сотрудничающих в целях выработки стимулирующих политик и инструментов реальной поддержки кластеров на уровне ЕС. В качестве успешных примеров такой деятельности можно привести «Bio Valley Basel» – совместная программа Швейцарии, Германии и Франции по развитию трансграничного биотехнологического кластера. Цель программы – объединение сильных биотехнологических компаний Северо-Запада Швейцарии (регион вокруг Базеля), Южного Бадена (Германия) и Эльзаса (Франция). Программа объединяет более 300 компаний, включая глобальных лидеров в фармацевтическом секторе и агробизнесе. Данная кластерная программа действует как один из самых больших биотехнологических регионов в Европе [4].

Институционально-правовое поле кластерной поддержки на уровне официальных органов ЕС является достаточно комплексным, в качестве современных особенностей регулирования и поддержки кластеров в ЕС в рамках программы «Европа-2020» можно отметить, что кластерные политики отдельных стран ЕС довольно часто составляют часть политик **по развитию инноваций и формированию регионов знаний** – таким образом, промышленно-инновационные кластеры воспринимаются как **механизмы распространения информации, знаний и инновационных продуктов**.

В последние годы наблюдается ориентация на финансирование официальными органами Евросоюза проектов, предполагающих **формирование сетевого сообщества** самих организаторов и участников кластеров (в частности, *Инициатива по совершенствованию европейских кластеров*, взаимодействие между кластерами и **интернационализация процесса образования кластеров**, в которых органы ЕС в целом играют основополагающую роль. Взаимодействие между кластерами в Европейском союзе *сводится к обмену опытом и знаниями*, поиску иностранных участников кластера для *выхода на новые рынки*. Подразумевается, что благодаря политике Европейской комиссии по упрощению различных барьеров,

увеличению инвестиций и получению равного доступа к информации и знаниям, компании кластеров будут улучшать взаимодействие с другими транснациональными структурами в разных частях Европы и мира.

Таким образом, институционально-правовая среда Европейского союза, одного из ключевых торгово-экономических партнеров Беларуси в рамках принятых программ кластеризации опирается на **3 основных элемента**, характерных для **информационных кластерных образований**: формирование сетевых структур, транснационализация процесса образования кластера, создание механизмов распространения инноваций и знаний.

Как показывает опыт ЕС развитие кластеров является перспективным инструментом повышения конкурентоспособности национальной экономики. Для государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) развитие кластерной формы организации производства может играть ключевую роль в повышении конкурентоспособности и стимулировании инновационного развития, повышения уровня занятости населения.

При рассмотрении вопроса о внедрении кластерного подхода на уровне ЕАЭС целесообразно использовать опыт ЕС по формированию наднациональной системы мер по стимулированию кластеров. На наднациональном уровне ЕАЭС может быть создана **Евразийская комиссия**, как *главный исполнительный орган, принимающий решения о создании различных инициатив по развитию кластеров*, а также утверждающим межгосударственные программы по *финансированию инновационных и информационных кластеров*. Соответственно целесообразным будет выработка необходимой правовой базы для создания программ транснационального кластерного сотрудничества и соответствующих органов Евразийского экономического союза, в первую очередь в области информационных технологий. В рамках ЕАЭС может быть создано структурное подразделение по разработке и выполнению программ развития кластеров (по аналогии с *Директоратом предпринимательства и промышленности ЕС*), которое будет **центральным элементом взаимодействия ядер информационных кластеров, координирующим и направляющим их деятельность**. В Европейском союзе подобный орган координирует создание различных площадок, где взаимодействуют представители науки, бизнеса и государства с целью обмена опытом по развитию кластеров (Европейская кластерная обсерватория) и вырабатывает рекомендации для Европейской комиссии по совершенствованию правового поля, финансовой, налоговой, бюджетной политики на уровне ЕС (Европейская группа по кластерной политике). Также на подобных площадках (Европейский кластерный альянс), помимо обмена опытом, обсуждения различных проблем и выработки рекомендаций, происходит встреча представителей кластеров, заинтересованных в поиске новых партнеров и реализации совместных проектов. В ходе подобных встреч фирмы кластеров разных стран выявляют интересные направления сотрудничества, разрабатывают совместные проекты, приступают к реализации новых бизнес-идей [5].

Опыт ЕС может лечь в основу формирования схожего механизма в рамках развития кластерного подхода в ЕАЭС, однако при этом необходимо **сопоставление и унификация кластерных инициатив России и Беларуси**, выработка единой кластерной политики. Основные законодательные акты, регулирующие процессы формирования кластеров в России изложены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные законодательные акты, регулирующие процессы кластеризации в России [6,7,8]

Год	Законодательные акты	Механизмы кластерной политики
1	2	3
1999–2015	Федеральный закон от 7 апреля 1999 г. N 70-ФЗ "О статусе наукограда Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями 22 августа 2004 г., 18 октября 2007 г., 27 декабря 2009 г., 2 июля 2013 г., 20 апреля 2015 г.)	Развитие кластеров обеспечивается в рамках предоставления финансовой поддержки на строительство инновационной, социальной и инженерной инфраструктуры, осуществляемой из средств федерального бюджета

Окончание таблицы 1

1	2	3
2005	Постановление Правительства РФ № 249 от 22.04.2005 г. «Об условиях и порядке предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».	На конкурсной основе осуществляется выделение субсидий субъектам Российской Федерации в целях реализации широкого спектра кластерных проектов.
2005	Федеральный закон № 116-ФЗ от 22.07.2005 г. «Об особых экономических зонах»	Использование потенциала особых экономических зон технико-внедренческого, производственного, туристско-рекреационного и портового типа, создаваемых в соответствии с законом, открывает благоприятные возможности для развития кластерных проектов
2006	Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года	В данном документе стимулирование в экономике спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок к формированию устойчивых научно-производственных кооперационных связей, <i>инновационных сетей и кластеров</i> – одна из подзадач модернизации экономики.
2012	Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года	На уровне регионов в данную стратегию входят методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ, кластерные программы, в которых определены цели, задачи и принципы кластерной политики. В настоящее время формирование кластеров предусмотрено в нормативно-правовых актах инновационного законодательства субъектов РФ.

Следует отметить, что в законах, регулирующих инновационную деятельность, применение кластерной политики широкого распространения не получило: из 52 законов, принятых в 47 субъектах РФ, кластеры упоминаются только в законах двух регионов – Алтайского края и Новосибирской области (3,8%). В настоящее время в РФ реализуется 29 программ, 9 концепций и 2 стратегии инновационного развития. Формирование кластеров предусмотрено в 11 из них (27,5% от принятых документов). Примером *успешно развивающегося транснационального кластера в России является г. Калуга*, в котором активно осуществляется производство автомобилей и автокомпонентов, основой которого стали компании Volkswagen, Volvo Truck, PeugeotCitroen и Mitsubishi Motors.

В Республике Беларусь необходимо активно создавать *государственные механизмы прямого действия, направленные на развитие территориальных инновационных кластеров*, в стране должны быть созданы основы для дальнейшего развития и расширения правовой регламентации деятельности транснациональных, инновационных и информационных кластеров. Шаги по стимулированию развития информационных кластеров в Беларуси потребуют наднациональной системы координации их поддержки, в результате деятельности которой будут вырабатываться рекомендации для участников транснационального кластера по проведению согласованной политики в этом направлении. Для реализации такого механизма на практике потребуется *достижение определенных международных договоренностей* путем разработки соглашения о межгосударственных программах промышленного развития.

Вместе с тем следует отметить, что для ликвидации трудностей **создания информационных кластеров Беларуси и России в рамках ЕАЭС** необходимо активизировать нормативно-правовое регулирование кластерной политики в следующих направлениях:

– создание наднациональных органов ЕАЭС, принимающих решения о реализации различных инициатив по развитию кластеров, а также утверждающих межгосударственные программы по финансированию инновационных и информационных кластерных проектов.

- закрепление на законодательном уровне создания транснациональных центров по обмену знаниями в рамках ЕС и ЕАЭС, привлечению заинтересованных организаций к совместным действиям в рамках кластеров;
- закрепление механизмов транснациональной кластерной политики Беларуси в законодательных актах Республики Беларусь;
- обеспечение информационно-аналитической поддержки кластеров через формирование международных агентств осуществляющих консультации и услуги предприятиям-резидентам кластеров;
- реализация программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки.

Литература

1. Безруких Д. В. Крюков А. Ф. Зарубежный опыт кластеризации в развитии экономики инноваций // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. – 2013. – № 9 – С. 14–23.
2. Баранов А. М. Информационная экономика: историко-методологические основания // Историко-экономические исследования. – 2016. – № 2. – С. 297–318.
3. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия. – Спб.: 2010 – 109 с.
4. Истомина Л. А. Кластеры и кластерная политика: генезис, эволюция. – Мн.: 2015 – 192 с.
5. О кластерной кооперации // Портал Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/Oklasternoj_kooperacii.pdf. – Дата доступа : 15.07.2016.
6. О статусе наукограда Российской Федерации [Электронный ресурс] : 7 апреля 1999 г. N 70-ФЗ : в ред. Федер. закона от 20.04.2015 г. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2015.
7. Об особых экономических зонах [Электронный ресурс] : 22 июня 2005 г. N 116-ФЗ : // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2015.
8. Кочеткова С. А. Теоретические аспекты кластерной политики как стратегии регионального развития // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 10–18.

УДК 330.8(470571)

В. И. Бобрик

vclaimirbobrik@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТОРСТЕЙН ВЕБЛЕН: ЕГО МЕСТО В НАУКЕ

Статья посвящена научным взглядам Торстейна Веблена – крупного американского экономиста и социолога, представителя критического, буржуазно-реформистского направления в американской политической экономике. Автор выступал с резкой критикой капитализма, финансовой олигархии, праздного класса.

Торстейн Веблен, крупный американский экономист и социолог, является основоположником одного из главных направлений современной буржуазной политической экономии – институционализма. Это направление возникло на рубеже XIX и XX вв. в ведущей капиталистической стране, США, в период вступления американского капитализма в стадию империализма. Довольно большое распространение институционализм получил уже в 20-е годы нашего столетия. Представителями раннего институционализма, помимо его создателя Т. Веблена, были американские экономисты У. Митчелл, Дж. Коммонс, А. Берли, Э. Богарт, У. Гамильтон, Г. Минз, Р. Тагвелл.

Термин «институционализм» связан с двумя понятиями: «институция») – установление, обычай, порядок, принятый в обществе, и «институт» – закрепление обычаев и порядков в виде закона или учреждения. Разделение этих понятий достаточно условно, так как

в концепциях институционалистов они имеют чрезвычайно широкое и размытое содержание. Теоретик институционализма У. Гамильтон дает следующее определение: «Институты – это словесный символ для лучшего обозначения группы общественных обычаев. Они означают преобладающий и постоянный образ мысли, который стал привычным для группы или превратился для народа в обычай... Институты устанавливают границы и формы человеческой деятельности. Мир обычаев и привычек, к которому мы приспособливаем нашу жизнь, представляет собой сплетение и неразрывную ткань институтов» [1. С.84].

Практически идеологи институционализма относили к институтам как категории политической и правовой надстройки общества, так и экономические явления – государство, семью, нравы, предпринимательство, частную собственность, систему денежного обращения, кредит и многое другое. По существу, концепция «института» выступает как вспомогательный инструмент. Введение этого термина лишь отразило характерное для идеологов данного направления стремление изучить неэкономические явления. Впоследствии термин «институт» утратил свою ключевую роль, в известной мере сохранив свое значение в качестве указания на этимологическую основу названия направления в целом.

Вместе с тем возникновение институционализма – важная веха в истории развития буржуазной политической экономии. Практическая направленность институционализма, характерное для институционалистов стремление к реалистическому описанию социально-экономических процессов были восприняты в дальнейшем многими буржуазными экономистами. В советской «Экономической энциклопедии» ранний институционализм расценивается как один из «ближайших и важнейших предшественников кейнсианства» [2. С. 28].

В буржуазной литературе Т. Веблену отводится видная роль в развитии американской буржуазной политэкономии. Особенно высоко расценивается роль Т. Веблена в создании ее институционального направления. Действительно, в его работах были впервые сформулированы важнейшие положения институционализма. Именно идеи Т. Веблена в значительной степени определили и дальнейшую эволюцию этого направления. Анализ его работ, необходим для выявления идейных корней современного институционализма и для всесторонней критики этого течения буржуазной политэкономии.

Главный идеолог американского институционализма Торстейн Веблен – автор ряда фундаментальных экономических и социологических трудов. Наибольший интерес представляют следующие его работы: «Теория праздного класса. Институциональная экономика», «Теория делового предпринимательства», «Инстинкт мастерства и уровень развития технологии производства», «Крупные предприниматели и простой человек», «Инженеры и система ценностей», «Абсентеистская собственность и предпринимательство в новое время. Американский вариант». В два сборника, «В мире происходящих перемен» и «Место науки в современной цивилизации и другие очерки» (издан посмертно), вошли основные статьи Веблена, написанные в разные годы его творчества. У. Митчелл, ученик и последователь Т. Веблена, подготовил в последние годы жизни учителя подборку извлечений из его книг и статей.

Основная работа Т. Веблена «Теория праздного класса», является его первой монографией. Автор был тогда еще безвестным преподавателем Чикагского университета. Подготавливалась и вышла книга в конце XIX столетия, в 1895г. Вступление США в период империализма ознаменовалось образованием мощной финансовой олигархии, для которой было характерно чудовищное по своим масштабам расточительство денежных средств на неслыханную роскошь. На ранней стадии развития капитализма, когда размеры производства были сравнительно небольшими и норма прибавочной стоимости была относительно невелика, капиталисты-предприниматели в США, как и в европейских странах, для осуществления накопления капитала ограничивали размеры своего потребления. Характерно, что вплоть до последней трети прошлого века среди американских предпринимателей получило распространение квакерство – религиозное течение, главным требованием которого были бережливость, скромный жизненный уклад, воздержание. В период же монополистического капитализма в условиях концентрации производства, огромных размеров капиталов, находящихся

в распоряжении финансовой олигархии, присвоения монопольно высокой прибыли и широкого развития кредита создалась полная возможность для крупной буржуазии обеспечить высокую норму производственного накопления и при расточительном потреблении. Расточительство становится общепринятым для представителей финансовой олигархии и как важное средство доказательства платежеспособности данного капиталиста, как условие получения большого кредита. На фоне этих явлений и была написана книга о демонстративном расточительстве господствующих классов. Картину фантастического расточительства усугублял паразитизм крупной буржуазии. Она все больше утрачивала функцию непосредственного управления производством. Рос слой рантье, капитал-собственность отделялся от капитала-функции. Именно расточительство и паразитизм праздных классов – главный идейный стержень книги Веблена, ее основа и лейтмотив.

Актуальность тематики, резкое осуждение праздных классов вызвали большой интерес к книге Веблена. Прогрессивная научная общественность США встретила книгу восторженно. Но оценки «Теории праздного класса» носили резко противоположный характер в разных идеологических лагерях. Так, член Социалистической партии США Роберт Ривес писал, что «Теория праздного класса» – это серьезный вклад в развитие общественной мысли. «В этой знаменующей эпоху книге Веблен, революционный иконоборец, разносит все условности буржуазного общества... Социалист не может не выражать удовольствия, не ликовать, понимая, что эта бомба изготовлена служащим Рокфеллера в Чикагском университете». Профессор экономики Пристонского университета Уинтроп Даниэлз писал в журнале «Атлэнттик мансли» в рецензии на книгу «Теория праздного класса»: «Веблен обладает сверхъестественной способностью проникновения в сущность патологических сторон буржуазного общества и предпринимательства, безжалостно ступая по язвам, которые вскрывает скальпель его критики». Прогрессивный профессор-социолог Л. Уорд назвал «Теорию праздного класса» одной из самых блистательных книг, изданных в стране. Одновременно появились и резко отрицательные рецензии. Так, журнал «Нейшн» в своем обозрении писал, что «Теория праздного класса» – это пародия на экономику, несправедливая клевета на нравственные принципы предпринимательства.

«Теория праздного класса» включает 14 глав. Основные положения книги изложены в первых восьми главах, а в остальных шести они раскрываются на примерах экономики, религии, образа жизни, нравственных ценностей, системы высшего образования, спорта. Часть глав посвящена истории возникновения праздных классов, усиления их господства, генезису их демонстративного расточительного потребления. В этом нашел свое выражение характерный для Веблена конкретно-исторический подход к анализу социальных и экономических явлений. Но по существу, даже эти главы, как и вся книга, обращены к современной Веблену эпохе – началу империализма, когда, по определению В. И. Ленина, капитализм становится паразитическим, загнивающим, умирающим.

Анализируя процесс возникновения праздного класса, Веблен выделял две стадии в истории человеческого общества: миролюбивую стадию и хищническую. Для первой характерны малые первобытные группы людей, обыкновенно они миролюбивы и ведут преимущественно оседлый образ жизни, они бедны, индивидуальная собственность не является в них преобладающей чертой системы экономических отношений. По мнению Веблена, на этой стадии агрессия отсутствует и люди заняты какой-то формой мирной производственной деятельности: «На ранней стадии социального развития, когда общество обыкновенно еще ведет мирный и, возможно, оседлый образ жизни, а система индивидуальной собственности еще не развита, наиболее полное проявление способностей отдельного человека может происходить главным образом в занятиях, направленных на поддержание жизни группы» [З.С.68]. Веблен считает, что соперничество между людьми, которому он придает решающее значение в возникновении частной собственности и праздного класса, на этой стадии развито относительно слабо и не выходит из сферы миролюбивых занятий.

По времени возникновение праздного класса Веблен относит к периоду перехода к хищническому укладу: «Свидетельства, предоставляемые обычаями и чертами культуры

общностей, находящихся на низкой ступени развития, указывают, что институт праздного класса появляется постепенно во время перехода от первобытного Дикарства к варварству, или, точнее, во время перехода от миролюбивого к последовательно воинственному укладу жизни». Самый институт праздных классов, по Веблену, есть результат «разграничения» видов деятельности: «Институт праздного класса развивается из возникшего ранее разграничения видов деятельности, согласно которому одни виды почетны, а другие – нет». Именно из этого различия и возникает расслоение общества на «праздный» и «работающий» классы.

Появление праздного класса Веблен связывает с возникновением частной собственности: «В процессе эволюции культуры возникновение праздного класса совпадает с зарождением собственности. Это непременно так, ибо эти два института являются результатом действия одних и тех же экономических сил». Он рассматривает различные стадии в становлении института частной собственности: «начальную стадию собственности», связанную с «приобретением путем захвата и обращения в свою пользу», и следующую ступень – «организацию производства, зарождающуюся на основе частной собственности», когда «трофеи хищнических набегов как общепринятый показатель успеха и превосходства в силе... все более заменяются накапливаемой собственностью».

Веблен подробно анализирует и подвергает критике идеологию и психологию представителей праздного класса. Он считает, что, поскольку владение собственностью, праздность и расточительное потребление стали атрибутами именно господствующего класса и только его, (другие члены общества вынуждены были работать и ограничивать свое потребление), постольку они заняли главное место в системе ценностей «праздного класса», сделались почетными. Владение большей собственностью означало более высокий престиж, более высокое положение в обществе, поэтому представители класса собственников стремились продемонстрировать свое богатство; праздный образ жизни и «демонстративное потребление», по мнению Веблена, есть важнейшие свойства «праздного класса».

Важный прогрессивный тезис Веблена состоит в том, что по отношению к материальному производству праздный класс оказывается не только лишним, но и вредным: «Отношение праздного... класса к экономическому процессу является денежным отношением – отношением стяжательства, а не производства, эксплуатации, а не полезности». Наиболее прогрессивной общественной группой Веблен считал инженерно-техническую интеллигенцию. Он противопоставлял инженеров бизнесменам: по мере развития капитализма «производительные функции» переходят к инженерам, а капиталисты занимаются лишь финансовой деятельностью и не выполняют полезной работы. Одной из причин, вызвавших такой переход, явилось усложнение производственных процессов, технический прогресс: «развитие технологии требовало возросшего объема специальных знаний». Научно-технические знания, которыми обладают инженеры, не только отделяют их от бизнесменов, но и порождают противоречия между ними. Главным источником противоречий между инженерами и бизнесменами Веблен считал несоответствие целей и методов, применяемых теми и другими в своей деятельности. Основной целью инженеров является наилучшая работа промышленности, а не прибыль, как для бизнесмена, который становится лишним звеном экономической организации. «Для производства товаров и услуг, необходимых обществу, инженеры не нуждаются во вмешательстве бизнесменов...» Несовместимость принципов и методов финансовой олигархии с интересами развития производства означает, по мнению Веблена, неизбежность создания новой формы экономической организации общества; «на пути производства товаров и услуг стоит бизнес». Веблен постулирует необходимость поставить материальное производство под полный контроль специалистов-инженеров; он предполагает, что инженерно-техническая интеллигенция в состоянии совершить преобразование общества и стать во главе его. Таков прогноз Веблена о будущем капитализма в США.

Литература

1. Hamilton W. Institution. Encyclopaedia of the Social Sciences. – New York, 1932.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс. – 1984. – 367 с.

А. М. Бондарева, О. Я. Потехина

ambon_am@mail.ru

Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого, г. Гомель, Беларусь

ДИСТАНЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ВУЗОВ

Выдвигается тезис о возможном реформировании процесса обучения студентов-экономистов на основе масштабного применения дистанционных технологий с использованием возможностей информационных технологий и о высокой продуктивности их применения в ходе обучения в целом.

Сокращение сроков обучения студентов экономических специальностей в соответствии с образовательными стандартами Министерства образования Республики Беларусь ставит новые задачи по ускорению их подготовки без снижения качества обучения. В этих условиях особую актуальность приобретает использование дистанционных технологий в обучении.

Дистанционное образование в Беларуси как правило не рассматривается как самостоятельная и равноправная форма обучения в сравнении с очной, заочной или вечерней формами. Это связано с ее новизной, незначительным внедрением в образовательный процесс, а так же с отсутствием должного финансирования. В законодательных актах дистанционное образование трактуют как традиционную форму с использованием дистанционных образовательных технологий. Кодекс Республики Беларусь об образовании от 13 января 2011 г. гласит: «Дистанционная форма получения образования – вид заочной формы получения образования, когда получение образования осуществляется преимущественно с использованием современных коммуникационных и информационных технологий» (ст. 17, гл. 3).

История дистанционного обучения началась с «корреспондентских курсов», появившихся в Европе в 18 столетии, когда учащиеся получали материалы по почте и вели переписку с преподавателями, а экзамены сдавали доверенному лицу. В Российской империи данный метод появился в конце 19 века. В 1969г. в Великобритании был открыт первый университет, специализирующийся на дистанционном обучении. Впервые были разработаны качественные учебные и методические материалы для такого обучения. Студенты получали в печатном виде имеющиеся материалы, пользовались радио для обучения, а затем кассетами. Современный нам третий этап развития дистанционной формы образования связан с появлением ИКТ и Интернета. Термин «e-learning», означающий электронное обучение часто используют как синоним дистанционного образования.

Хотя сам термин «дистанционное обучение» до сих пор не получил единого определения в педагогической среде, исследователи едины во мнении, что дистанционные технологии призваны поддержать и облегчить процесс обучения. Дистанционное образование, имеет не только такие очевидные черты как приспособляемость (удобство), модульность (возможность из набора независимых модулей формировать учебный план, отвечающий индивидуальным потребностям), параллельность (возможность одновременного обучения по ряду профилей или параллельно с профессиональной деятельностью), потенциально неограниченное число обучающихся, но и, что немаловажно, оно инновационно, технологично, эффективно (как экономически эффективный способ обеспечения конкурентоспособности университета).

Благодаря развитию информационно-коммуникационных технологий процесс образования постоянно модернизируется, приобретая признаки дистанционного. В методической литературе присутствует мнение, что дистанционное обучение – это новая ступень эволюции образования. С уверенностью можно утверждать, что методы дистанционного образования успешно внедряются в систему обучения студентов – экономистов дневной и заочной форм.

Рассмотрим некоторые реалии заочной формы обучения студентов-экономистов для выяснения позиций возможной интеграции дистанционной и заочной форм.

Отсутствие навыков самостоятельной работы у студентов-заочников на начальных этапах обучения и отсутствие связи с преподавателем в ходе выполнения заданий (невозможность по ряду причин приехать на консультации) негативно сказывается на итогах обучения. Неумение студентами-заочниками распланировать свою деятельность в межсессионный период – бич заочного образования. Зачастую, только оторвавшись от мест проживания и уже приехав на сессию, студенты-заочники выполняют ряд работ.

Дистанционное образование позволяет устранить данные недостатки, а именно, оперативно обсудить с преподавателем возникшие вопросы, скорректировать личные планы хода обучения с официальными планами деканатов. Несомненным достоинством дистанционных методик является наглядная демонстрация учебных материалов в электронном виде, создание электронных учебных пособий по читаемым курсам.

Преподаватели – научные руководители дипломных проектов студентов-заочников с успехом используют информационно-коммуникационные технологии для детальной проработки всех элементов таких работ, для выявления возможных ошибочных позиций и заблаговременного их устранения, для подготовки студента-заочника к защите проектов при помощи технологий мультимедиа.

Тем более ценны все описанные преимущества в использовании дистанционных форм в заочном обучении, когда обучаемый значительно удален от вуза, в котором обучается, либо не имеет возможности оплачивать частые приезды на консультации, либо ограничен временным аспектом, либо состоянием здоровья.

Дистанционное образование в полной мере соответствует феномену «общество знания», поскольку порождает открытые образовательные ресурсы более, чем другие формы обучения, позволяет реализовать два основных принципа – «образование для всех» и «образование через всю жизнь». Дистанционный способ передачи информации и осуществления контрольных функций весьма удобен и экономичен при прохождении курсов повышения квалификации и получении второго высшего образования.

Не менее полезны дистанционные технологии и для других форм обучения, в частности, для студентов, обучающихся на стационаре. На современном этапе в вузе чрезвычайно важно обеспечение учебного процесса дистанционными технологиями, «подкрепление» ими традиционных способов передачи информации. Использование информационных технологий в обучении позволяет перевести изучение дисциплин на качественно новый уровень: повысить включенность студентов в ход этого процесса, их успеваемость, объективность и точность оценивания результатов обучения.

Наряду с созданием электронных документов (учебных пособий) для электронных библиотек и мультимедийными технологиями в образовании распространение получают электронные учебные курсы. Повсеместно в вузах страны используется система управления обучением или виртуальная обучающая среда Moodle, которая на практике является свободным веб-приложением, дающим возможность создавать сайты для онлайн-обучения.

Примером использования системы Moodle является разработка электронных курсов. Электронный учебный курс – образовательный ресурс для поддержки учебного процесса и самообразования в рамках учебных программ. Он выполняет практически те же функции, что и электронные документы (издания): справочно-информационные, имитационные, моделирующие, демонстрационные, функции тренажера и контрольные функции. С точки зрения применения информационных технологий в образовании электронный учебный курс – это информационная система, обеспечивающая посредством единой компьютерной программы, без обращения к бумажным носителям, информацию и реализацию дидактических возможностей информационно-коммуникационных технологий на всех этапах процесса обучения. А именно: постановку цели и задач изучения дисциплины, предъявление содержания учебного материала, организацию деятельности по выполнению отдельных заданий, контроль деятельности студентов и оценивание ее, выдачу заданий для самообучения.

Такого рода образовательные ресурсы обеспечивают полноту дидактического цикла, поскольку не только предоставляют выверенный теоретический материал, но и организуют

тренировочную учебную деятельность, контроль уровня знаний, информационно-поисковую деятельность, имитационное моделирование с компьютерной визуализацией. Электронный учебный курс может иметь встроенные механизмы адаптации под нужды конкретного студента, делающие процесс обучения более индивидуальным, более эффективным.

Начинается электронный учебный курс с блока так называемых «общих материалов по дисциплине», включающих как обязательные элементы новостной форум, форум для консультационной поддержки самостоятельной работы студентов и учебную программу дисциплины.

Удобство новостного форума в том, что в кратчайшие сроки можно сделать объявление о планируемых событиях, причем оно может касаться как всех участников (подписчиков), так и изолированных групп. На форуме для консультационной поддержки самостоятельной работы студенты могут задать возникшие в ходе обучения вопросы и получить на них ответы преподавателя. Поскольку эта информация находится в открытом доступе, то она наш взгляд, помогает и другим участникам форума освоить содержание курса, в том числе, например, выполнить курсовую или расчетно-графическую работу. Ведь не секрет, что часто студенты сталкиваются с одними и теми же проблемами в поиске информации, в оформлении и т. п.

В разделе «Общие материалы по дисциплине» размещается программа курса. Это позволяет всем подписчикам, преподавателям и студентам, иметь подробную информацию о содержании курса, о распределении часов по формам и видам занятий, иметь знания о планируемых компетенциях студентов, формах контроля и т. п. Если для преподавателей данный документ традиционен в работе, то для студентов ознакомление с ним – новинка и позволяет взглянуть на образовательный процесс с точки зрения порядка его организации.

Вторая, и главная, часть электронного курса – содержание дисциплины. Оно разбито на модули (обычно 3–4), в каждом из которых имеются части – темы курса. «Темы» в свою очередь имеют сложную структуру: материалы лекции, материалы практикумов, тесты по теме. Данные части могут быть предложены студентам в PDF формате, но большего успеха в обучении можно достичь, если вопросы лекции доступны в интерактивном режиме, когда после каждого вопроса лекции студенту для перехода к следующему необходимо решить контрольные вопросы. Если попытка неудачна, программа предлагает обучающемуся повторный просмотр вопроса лекции. В ходе такого ознакомления с материалом лекции делаются комментарии, встроенные в программу: например, это правильный (неправильный) ответ и т. п.

Материалы практикумов в темах в большой части дублируют электронные документы, размещенные в электронной библиотеке вуза, но имеют и иные задания, которыми считает нужным дополнить материал практикума преподаватель. Это весьма удобно, поскольку в ходе семинарских занятий возможно на практике увидеть, какие аспекты материала не охвачены ранее подготовленными документами и очень быстро устранить пробелы. Для студентов, чувствующих себя неуверенно в силу слабой подготовки к вузовскому обучению или иных причин, информация о видах заданий, их содержании, позволяет внеаудиторно, индивидуально разобрать, прорешать их, уточнить непонятное через форум для консультационной поддержки самостоятельной работы студентов.

По усмотрению преподавателя «Темы» можно дополнить элементом (базой данных, заданием, форумом, чатом, дополнительным семинаром) или ресурсом (файлом, страницей, папкой, книгой, гиперссылкой). Если позволяет программа курса, возможно создание ресурсов он-лайн семинаров и он-лайн лекций. Самый простой способ таких занятий – это предварительная их запись и реальное включение в оговоренный период. Продуктивно разрешение копирования студентами данного ресурса. В ходе занятий организуется видео конференция, на которой студенты могут задать интересующие их вопросы.

Тесты по каждой теме являются подведением итогов изучения ее. Для их создания необходим ресурс «банк вопросов», содержащий тестовые задания самых разных типов: «верно-неверно», «вложенные ответы», «выбор пропущенных слов», «множественный выбор» и т. д. Созданный банк вопросов позволяет преподавателю оперативно их использовать, включать в конкретные контрольные мероприятия после прохождения темы, модуля, курса.

Удобство интерактивного тестирования в том, что преподаватель сам может установить все необходимые настройки: описание синхронизации (время начала и окончания тестирования, ограничение по времени и т. п.), оценивания (категория оценки, проходной балл, метод оценивания), свойства вопроса, настройки просмотра, внешний вид.

Преподаватели, создающие базы данных для тестирования, должны быть обучены технологиям разработки тестовых заданий. Кроме общих требований надежности (степень точности, с которой тест измеряет уровень знаний) и валидности (способности теста измерять то, что он должен измерять по замыслу), существует достаточно много частных требований. Например, тестовые задания должны быть направлены на проверку значимых элементов, а не тех, которые проще сформулировать; текст должен исключать двусмысленность и неясность формулировок; текст должен иметь предельно простую синтаксическую конструкцию; используемая в заданиях терминология не должна выходить за рамки учебной.

Основной структурной единицей электронного курса является модуль как тематически завершенная часть учебного материала или другими словами, его раздел. В процессе изучения каждого модуля студенты проходят промежуточное тестирование – после каждой темы модуля, и тестирование по каждому модулю после изучения всех его материалов. Для подготовки к экзамену в разделе электронного курса «Итоговый контроль знаний» помимо традиционных вопросов к экзамену размещается итоговый тест, включающий до 20-ти и более тестовых заданий, содержащих материал из всех тем. Система Moodle позволяет студенту не только просмотреть результат, но и указывает правильные ответы

Преимуществом тестового контроля является возможность охватить большой объем материала и в процессе анализа результатов получить действительно широкое представление о знаниях тестируемого студента.

В заключении отметим важность системного подхода в использовании дистанционных технологий в обучении студентов-экономистов, а именно: обязательность создания электронных курсов по всем дисциплинам кафедры; использование общих подходов, вплоть до общего «интерфейса», в их создании; прослеживание преемственности дисциплин кафедры в специальных заданиях практической части электронных курсов и т. д.

Многосложность внедрения дистанционных технологий в обучение студентов-экономистов вузов Беларуси очевидна. Первое с чем придется столкнуться – с моральной неготовностью профессорско-преподавательского состава к отказу от традиционных форм обучения в пользу информационно-коммуникационных технологий, там, где это просто необходимо. Во-вторых, придется обучить преподавателей новейшим информационным технологиям. В-третьих, для административных работников возникает необходимость разработать базу нормативно-правовых документов, регламентирующих внедрение дистанционных форм в обучение. В-четвертых, нужны ресурсы для приобретения или разработки электронных курсов, по которым будет проходить обучение.

Использование электронных курсов – серьезный шаг к увеличению времени, отводимого на внеаудиторную самостоятельную работу студентов, требующий пересмотра в том числе и структуры нагрузки преподавателей. Становится невозможным и ненужным то число аудиторных занятий, которое прописано в современных учебных планах.

Масштабное применение информационных технологий в высшей школе удешевит процесс обучения, поскольку возможным станет отказаться от значительной части как аудиторного фонда, так и занятого административной частью, уменьшить число обслуживающего персонала, переориентировать денежные ресурсы на приобретение оборудования, финансирование прохождения практик и стажировок, а не поддержание зданий и сооружений.

Таким образом, использование информационных технологий, в частности – дистанционных, способно не только демонстрировать общемировые тенденции в образовании, но и повернуть систему высшего образования в стране в новое русло, приблизить его к Болонскому процессу. От срочности и полноценности решения поставленных задач будет зависеть качество образования, соответствие его требованиям трансформирующейся социально-экономической системы, и в конечном итоге – создание перспективной системы образования.

Н. В. Бонцевич

denbonceвич@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ДОЛГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ: ОПЫТ РОССИИ

Рассматривается рынок корпоративного контроля с позиции консолидации активов и концентрации производственной деятельности, приводится мировой опыт, а также опыт Российской Федерации в аспекте финансирования слияний и поглощений с помощью заемного капитала, консолидации активов и развития рынка корпоративного контроля

Рынок корпоративного контроля (РКК) (слияния и поглощения) – это динамично развивающаяся мировая тенденция консолидации активов и концентрации производственной деятельности. Процесс сопровождается непростыми взаимоотношениями со стороны всех участников экономического пространства, что, в свою очередь, влечет за собой как положительные, так и отрицательные стороны развития рынка РКК.

Развитие рынка РКК в России начало зарождаться относительно недавно, однако в своем развитии и масштабности он стал сопоставим с мировыми процессами консолидации, а темпами роста перегнал страны Европы и Америки. Безусловно, в значительной степени это связано с завершением этих процессов в развитых странах и активизацией их в развивающихся странах, а также значительными возможностями российской экономики, которая представлена всеми отраслевыми направлениями и наличием сотни тысяч предприятий и организаций различных форм собственности.

По данным независимой аналитической группы ReDeal Group [1], на российском рынке слияний и поглощений в посткризисный 2010 г. было отмечено 730 завершенных сделок, что сопоставимо с итогами 2005 г. По прогнозам аналитиков, в 2016 г. количество сделок превысит данные 2010 года, а стоимостной объем рынка, скорее всего, ожидается в пределах 10–15 млрд. долларов США.

Компания, намеренная осуществить сделки слияний и поглощений, может для этого использовать собственные средства, а также механизмы долевого и долгового финансирования. Для Республики Беларусь прежде всего представляет интерес исследование процесса финансирования слияний за счет заемных средств. К заемным средствам, с помощью которых можно осуществить слияние и поглощение, относятся: кредиты, выпуск облигаций и выпуск векселей. Рассмотрим подробнее каждый из этих видов.

Кредит является самым распространенным способом привлечения финансирования. В отличие от других способов финансирования здесь имеется единственный кредитор, не требуется осуществлять привлечения инвесторов, а следовательно, нет необходимости привлекать консультантов, осуществлять дополнительные затраты времени и средств на посреднические услуги, а также государственную регистрацию и т. п.

Недостатком кредита является необходимость залога, стоимость которого должна превышать получаемую сумму в 1,5–2 раза. Банк обычно низко оценивает стоимость имущества, а в случае невыполнения обязательств стремится быстрее его реализовать и осуществляет продажу по низкой цене [2].

Кредиты широко используются российскими компаниями для осуществления сделок слияний и поглощений. Так, ещё в марте 2004 г. «Татнефть» сообщила, что профинансирует 50% сделки по приобретению компании «Turgas» за счет заемных средств. «Татнефть» приобрела 67% «Turgas» в альянсе с турецкой группой «Zorlu». Консорциум намеривался привлечь кредиты на 650 млн. долларов США частично под обеспечение акциями «Turgas» и частично под гарантии «Татнефти» и «Zorlu» [3].

Финансирование слияний и поглощений с помощью заемного капитала может осуществляться в виде выпуска облигаций.

Мировой рынок облигаций оценивается в 49 трлн. долларов США. Из них 19 трлн. долларов США приходится на государственные, и 30 трлн. долларов США – на корпоративные облигации. Безусловным лидером на этом рынке являются США, занимающие на нем долю в 47,6%. Учитывая тот факт, что в США, например, приблизительно 22% компаний размещают облигации для финансирования сделок по слияниям и поглощениям, очевидно высокое значение данного вида финансирования.

В России рынок ценных бумаг получил гораздо меньшее развитие. Тем не менее, он активно используется компаниями для финансирования поглощений. Примерно 10% от общего объема инвестиций в основной капитал привлекаются с рынка ценных бумаг.

По оценкам аналитиков, сейчас в России не так много банков, которые предлагают услуги по осуществлению так называемых «выкупов долговым финансированием» - выкупов бизнеса с привлечением заемных средств. По некоторым оценкам, потенциальные возможности осуществления такого рода услуг существуют не более чем у 10 банков. Отсутствие «длинных» денег является серьезной проблемой для финансирования поглощений, которые являются, по сути, формой долгосрочного инвестирования. Из-за существования данной проблемы у банков широкое распространение в России получило так называемое «бридж-финансирование», при котором банки предоставляют кредиты, погашаемые затем за счет средств размещаемых долговых инструментов, в том числе облигаций. Такая схема финансирования, кроме того, позволяет обойти ранее указанный недостаток облигаций – необходимость значительного периода времени для подготовки и осуществления их выпуска. Таким образом, если компания намеревается осуществить поглощение в ближайшее время, она может привлечь синдицированный кредит, который в краткосрочном периоде будет замещен последующим выпуском облигаций. При этом банки, выдавшие кредит, обычно сами затем и осуществляют размещение, зарабатывая и на этом. Таким образом, банки заинтересованы в реализации указанной схемы финансирования, упрощая тем самым доступ к денежным средствам предприятиям, намеревающимся осуществить поглощение.

Еще одна схема, которую используют российские предприятия, – финансирование поглощений путем выпуска облигаций только что приобретенного предприятия или с использованием его как поручителя по выпускаемым ценным бумагам. Деньги, полученные от такого размещения, идут либо на финансирование последующих приобретений, либо на выплату долга по ранее размещенным для осуществления этого поглощения долговым инструментам. Так, «Группа Планета» в 2007 г. заявляла о намерении выпустить облигационный займ, одним из поручителей которого предполагался купленный ею «Клинский мясокомбинат». Привлеченные средства планировалось направить на покупку новых предприятий и переоборудование уже приобретенных.

Использование привлеченных средств при организации сделок по слиянию и поглощению позволяет существенно снизить налоговые платежи в России. Однако запутанная структура собственности российских компаний, использование фирм-однодневок и сторонних рейдерских структур для их осуществления, применение сложных схем на грани законности – все это приводит к тому, что большинство осуществляемых займов не используются напрямую для корпоративных поглощений. Привлеченные деньги, как правило, стараются использовать для финансирования прозрачных проектов, текущей деятельности, а для сделок слияний и поглощений используют оседающую на оффшорных счетах выручку. Как показывает опыт, существует достаточно много примеров, когда крупные компании используют независимые так называемые «рейдерские группы» для осуществления враждебных поглощений. Естественно, что выделяемые для этого средства не проходят через счета компании-инвестора. Тем не менее, рынок корпоративного контроля постепенно становится более цивилизованным и открытым, и все больше компаний начинают заявлять о намерении выпустить облигации именно для финансирования предстоящих поглощений. Так, в 2010 г.

компания МТС выпустила 3-летние облигации на сумму 5 млрд. рублей, средства от которых были использованы для финансирования региональной экспансии, включая поглощения. «Сибирьтелеком» выпустил облигации для финансирования приобретения 49% пакетов в «Байкалвесткоме» и «Енисейтелекоме». РБК разместил конвертируемые облигации на сумму 5 млн. долларов США для финансирования мероприятий по консолидации активов компании, в том числе процедур слияний и поглощений. Высокая привлекательность облигаций как дешевого и эффективного способа привлечения значительных денежных средств, высокая положительная динамика развития рынка облигаций в России – все эти факторы свидетельствуют в пользу дальнейшего развития рынка. Преимущества выпусков облигаций перед другими формами долгового финансирования, а также зарубежная практика использования облигаций для финансирования сделок слияний и поглощений позволяют рассматривать данный рынок как важный способ привлечения ресурсов для такого рода сделок и как важный элемент развития процессов слияний и поглощений в России.

Кроме кредита и выпуска облигаций предприятия могут использовать в сделках по слиянию и поглощению такой, инструмент, как вексель. Вексель – это письменное долговое обязательство строго установленной формы, удостоверяющее безусловное обязательство одной стороны уплатить в установленный срок определенную денежную сумму другой стороне и право последней требовать этой уплаты. Средства, поступающие от выпуска векселей, могут быть использованы и для осуществления инвестиционных программ, например слияний и поглощений. Простота и скорость выпуска такого рода инструментов способствуют тому, что они могут быть наиболее привлекательны тогда, когда требуется в кратчайшие сроки привлечь денежные средства, а собственных средств недостаточно для того, чтобы без ущерба для оборотных средств осуществить такие затраты. В случае если компания избирает слияния и поглощения в качестве своей стратегии развития, возможно использование векселей в рамках долгосрочной программы привлечения финансирования. Так, структурированные, организованные программы выпуска векселей могут быть первым шагом на пути выхода на заемный рынок капитала, после чего могут последовать выпуски облигаций и др. Последующие шаги будет проще осуществить, так как по мере успешной реализации вексельных программ компания приобретает кредитную историю, и ей будет легче привлечь более длинные деньги. Однако необходимо учитывать, что ликвидный рынок корпоративных векселей, кроме «голубых фишек», на данный момент отсутствует, сюда затруднен выход мелких и средних компаний. Векселя имеют в России практику использования для финансирования поглощений, в том числе враждебных, как в бумажных сделках, так и для денежных сделок, с целью привлечения этих денежных средств. Так, существовали факты оплаты приобретения наиболее ликвидными векселями (например, Газпрома), а также неликвидными векселями компании-инициатора сделки. В 2010 г. ЗАО «Нефтегазбанк» выпустил векселя на сумму около 1,3 млрд. рублей. Выпущенные векселя были использованы «Нефтегазбанком» для приобретения 52,64% акций АХК «Азот».

В 2010 г. «Петербургский мельничный комбинат» выпустил шестимесячные векселя на сумму 400 млн. рублей для финансирования приобретения «Ленинградского комбината хлебопродуктов им. С. М. Кирова». А уже в 2011 г. группа компаний «Ленстрой», в которую входят вышеуказанные компании, осуществила размещение облигационного займа на 500 млн. рублей, 400 млн. рублей, из которых были направлены на погашение вексельного займа, а остальные направлены на развитие производства упомянутых предприятий.

Литература

1. Информационный портал «Слияния и Поглощения в России» // Электронный ресурс. – URL: <http://www.mergers.ru> (дата обращения: 27.06.2016).
2. Гвардии С. В. Финансирование слияний и поглощений в России. – М., 2006.
2. Информационный портал «РБК» // Электронный ресурс. – URL: <http://data.rbc.ru/cgi-bin/skow.cgi/010304.092.pdf> (дата обращения: 27.06.2016).

Г. В. Башлаков

minsk4@rambler.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье анализируются проблемы, индуцируемые действующей концепцией денежно-кредитного регулирования современной экономики, связанные с нарушением макроэкономического равновесия. Наиболее существенными являются динамические (межвременные) диспропорции между спросом и предложением товаров и услуг, а также структурные диспропорции между секторами экономики. На рынке денег неравновесие обусловливается действующим эмиссионным механизмом, принципы функционирования которого делают маловероятным сбалансированное устойчивое развитие экономической системы.

Несмотря на различия в применяемых моделях денежно-кредитного регулирования и практике использования его инструментов в различных ситуациях, в настоящее время денежно-кредитная политика центральных банков стран с рыночной экономикой достаточно универсальна, поскольку построена на одних и тех же принципах и методических подходах.

Вместе с тем действующая система денежно-кредитного регулирования несёт в себе существенный риск возникновения макроэкономических дисбалансов, причём данных риск имеет ярко выраженную тенденцию к росту. Не принимая во внимание структурный фактор, следует отметить, что рост предложения товаров и услуг обеспечивается инвестициями, а рост спроса – приростом доходов экономических субъектов, который обеспечивается ростом отдачи факторов производства, обеспечивающим увеличение текущих доходов, а также доходами от сбережений. При этом динамическое равновесие достигается только в том случае, если прирост предложения равен приросту спроса. Постулат о том, что инвестиции находятся в обратной функциональной зависимости от процентных ставок, не является дискуссионным, что же касается прироста доходов, то его прямая функциональная зависимость от процентных ставок не столь очевидна. Вместе с тем в пользу такой зависимости можно привести следующие аргументы:

– рост отдачи факторов производства имплементируется в прирост доходов только при увеличении спроса за счёт иных факторов, в противном случае действие закона убывающей предельной отдачи не позволяет увеличить доходы и воздействует только на структуру предложения;

– прирост доходов за счёт иных факторов может быть обеспечен только доходностью сбережений, которая находится в прямой зависимости от процентных ставок в экономике.

Таким образом, противоположный характер функциональной зависимости прироста спроса и предложения позволяет утверждать, что существует единственный равновесный уровень процентных ставок, при котором прирост предложения благодаря инвестициям будет обеспечен приростом спроса благодаря сбережениям. Для установления равновесного значения процентных ставок в экономике необходимо свободное взаимодействие спроса и предложения на рынке капиталов, иными словами, процентная ставка подобно цене товара является следствием рыночного взаимодействия, а не причиной. Вместе с тем, в действующей системе кредитно-денежного регулирования процентная ставка используется как главный регулятивный фактор, который не формируется на равновесном уровне, а определяется государством в лице центральных банков исходя из целей антициклического регулирования. В этих условиях установление процентных ставок на равновесном уровне может быть только случайным, что создаёт перманентный риск стагнации, если процентные ставки ниже равновесных, и стагфляции, если процентные ставки выше равновесных. Данный постулат во многом объясняет тот факт, что в условиях смягчения денежно-кредитной политики и беспрецедентно

низких процентных ставок с 2007 года темпы роста мировой экономики и её основных локомотивов находятся на низком уровне, а депрессивные явления приобрели хронический характер. Действительно, нарастание денежной базы и, как следствие, денежной массы вызвали рост инвестиций, а также позволили предотвратить банкротство неэффективных секторов экономики, однако собственные, не обеспеченные кредитной эмиссией доходы экономических субъектов растут гораздо меньшими темпами, что делает экономический рост неустойчивым, поскольку симптомы кризиса перепроизводства (товарные запасы, дебиторская и кредиторская задолженность, закредитованность домохозяйств, фирм и бюджетов) не только не ослабевают, а практически непрерывно усиливаются в среднесрочном горизонте расчёта. При этом следует отметить, что массивная кредитная эмиссия, теоретически способная обеспечить рост доходов, адекватный приросту предложения, не привела к сбалансированию рынков на более высоком уровне. Поскольку для этого существует целый комплекс причин, заслуживающих отдельного анализа, отметим лишь такие следствия, как рост финансирования бюджетных дефицитов с рынка капиталов, взрывообразный рост избыточных резервов ведущих экономик мира (с 2007 по 2015 год такие резервы выросли более чем в 100 раз в долларовом исчислении), а также рост объёмов рынка деривативов после короткого спада в 2008–2010 годах [1].

Другим важнейшим дисбалансом, свойственным современной системе денежно-кредитного регулирования, является структурный, который представляет собой несоответствие между товарной структурой спроса, выраженной иерархией актуальности благ, и товарной структурой предложения. Хотя в условиях низких процентных ставок данная проблема не столь актуальна, как в условиях Республики Беларусь, где высокая стоимость капиталов усугубляется структурными предпочтениями, тем не менее заниженная стоимость денег играет для ряда секторов, которые испытали бы существенное сокращение при равновесной процентной ставке, роль структурных предпочтений. Кроме того, если в странах «первого мира» прямые структурные льготы носят единичный характер (хотя поддержка рынка недвижимости через рефинансирование ипотечных агентств, а также финансирование за счёт бюджета покупки облигаций автомобильных компаний оказало существенное влияние на совокупное предложение), то в крупных развивающихся экономиках (например, в странах БРИКС) такие льготы – достаточно распространённое явление. При этом структура предложения не соответствует структуре спроса, что вызывает депрессию одних рынков, причём без высвобождения ресурсов, которая способствовала бы оздоровлению экономики и устойчивости роста, а также перегрев других рынков.

Следует отметить, что если в условиях постоянной денежной массы структурные диспропорции вызывают инфляцию, то в современной экономике инфляция носит скрытый характер. Дело в том, что ускоренное внедрение инноваций, свойственное современной экономике, в условиях постоянной денежной массы вызвало бы дефляцию, а её отсутствие (постоянный уровень или незначительный рост цен в условиях роста отдачи ресурсов) и является показателем инфляции. Так, в 2011–2015 годах производительность труда в США выросла на 10,4 %, что должно было вызвать соответствующую дефляцию, однако за данный период инфляция составила 7,4 %, что означает суммарную (латентную и открытую) инфляцию в размере почти 18 % [2].

Ведущим (но не единственным) недостатком современной системы кредитно-денежного регулирования является эмиссионный механизм, построенный на основе частичных резервов при двухуровневой банковской системе. Осуществление коммерческими банками кредитной эмиссии создаёт специфическую ситуацию, при которой банки могут выдавать кредиты вне рамок имеющихся ресурсов, тогда как остальные экономические субъекты не могут израсходовать больше, чем у них есть. Единственным сдерживающим фактором, препятствующим нарастанию денежной массы до величин, близких к бесконечности, являются нормативы ликвидности, которые банки обязаны соблюдать. При этом наличие у банков краткосрочных ресурсов делает необходимым причисление к числу ликвидных активов

рыночного характера, что неизбежно создаёт риски необоснованного нарастания денежной массы в форме выделения кредитных ресурсов на приобретение (либо под залог приобретения) считающихся ликвидными активов, ликвидность которых носит временный и локальный характер. Иными словами, если актив относится к ликвидным, существует возрастание необеспеченной денежной массы, что приводит к появлению рыночных «пузырей», гипертрофированному развитию финансовых рынков, а также к инфляционному давлению на реальные рынки. Ярким примером такого необоснованного нарастания денежной массы является генезис ипотечного кризиса 2008 года, при котором кредитная эмиссия под приобретение ипотечных облигаций приобрела столь массовый характер, что существенно повлияла не только на цены рынка недвижимости, но и на инфляцию в целом. При этом смена ценового тренда резко снизила ликвидность ипотечных бумаг, что и привело к вышеупомянутым кризисным явлениям.

Таким образом, современная система денежно-кредитного регулирования экономики стимулирует наличие диспропорций и препятствует устойчивому и сбалансированному развитию экономики. В настоящее время ситуация вошла в зону повышенной турбулентности из-за появления симптомов, с которыми ранее мировая экономика не сталкивалась. К таким симптомам относятся:

- внешнеэкономические диспропорции в виде хронических дефицитов и профицитов платёжных балансов, временно компенсируемых портфельными инвестициями;
- рекордные относительные дефициты государственных бюджетов ведущих экономик, стимулируемые низкой стоимостью капиталов;
- нулевые и отрицательные процентные ставки в ряде экономик;
- взрывообразный рост избыточных резервов банковской системы в странах, проводящих политику количественного смягчения.

Всё это требует не только разработки новых, нетрадиционных мер денежно-кредитного регулирования, но и модернизации теоретико-методической базы денежно-кредитного регулирования рыночной экономики.

Литература

1. Lucas, R. E. Econometric policy evaluation: A critical / R. E. Lucas, K. Brunner // The Phillips Curve and Labour Markets, Supplement to the Journal of Monetary Economics – 2015. – 205 p.
2. Dornbush, R. Capital Controls: An Idea Whose Time is Past, Should the IMF Pursue Capital-Account Convertibility? / R. Dornbush // Essays in International Finance. – 2015. – 2007. – P. 48–59.

УДК 330.101.8

А. В. Воронич

tatyanavoronich@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

А. Н. Кусенков

ankusiankov@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

М. Р. Чернявский

michaelnet@rambler.ru

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Беларусь

ОБ АКТУАЛЬНОСТИ КОНЦЕПЦИИ ВНЕШНИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

В данной статье отмечается, что в настоящее время внешние эффекты не учитываются при определении цены рыночного равновесия при производстве и потреблении благ и услуг, что приводит к негативным последствиям.

Также, выявлена неоднозначность подходов к изучению и измерению внешних воздействий. Отмечается, что понимание категории «внешние воздействия» в условиях регулируемой экономики, их оценка может стать одним из важнейших инструментов улучшения охраны окружающей среды, обеспечения рационального использования природных ресурсов и решения социальных и других проблем общества.

Важнейшей проблемой любой экономической системы является достижение ее оптимального состояния. В частности, для маржиналистов оптимальное состояние экономики характеризуется равновесием между предельными социальными затратами на производство и предельными социальными продуктами, под которыми маржиналисты по существу понимают предельные социальные полезности товаров и денежных доходов. Равновесие должно существовать на всех товарных рынках и обязательно в денежной форме. Этому равновесию соответствует оптимальное распределение ресурсов.

Такая ситуация не обеспечивается рыночным механизмом. Причина дефекта рыночной системы заключается в наличии «внешних воздействий» в процессе частного производства и частного потребления, не фиксируемых рынком и не имеющих поэтому денежной меры.

В оптимальном варианте государственные решения, регулирующие «внешние воздействия», не будут ущемлять индивидуальные экономические интересы, так как они лишь дадут денежную меру уже случившемуся росту частного предельного продукта или уже имевшего место относительному сокращению частных предельных издержек. Те участники экономического процесса, у которых государство изымает часть денежных доходов, не проигрывает: им приходится платить за уже полученные выгоды. Перераспределение доходов в пользу тех, кто несёт не учтённые рынком издержки или «не добывает» частный предельный продукт, означает рост их индивидуального благосостояния.

Таким образом, оптимальная экономическая политика, направленная на компенсацию «внешних воздействий», не уменьшает индивидуальное благосостояние в одной группе хозяйствующих субъектов и одновременно увеличивает его в другой группе. Очевидно, что такие действия удовлетворяют критерию Парето и, в соответствии с функцией Парето, увеличивают социальное благосостояние.

Нормальность предпосылок теории «внешних воздействий» составляет исходных пункт ряда концепций, нацеленных на устранение допущений. Одну из них представляют предложения о необходимости прогнозировать «внешние воздействия», выявлять их потенциальный эффект и осуществлять регулирование, препятствующее реальному возникновению этих «помех» рыночному механизму, с которыми выступает, например, А. Прест [1, с. 64].

Суждения Преста не снижают уровень нормативности концепции «внешних воздействий», не вносят в неё элементов реализма. Наоборот, они тождественны воздействию нового этажа в здание пустой паретианской абстракции, ибо Прест настаивает не только на регулировании всех выявленных «внешних воздействий» (что совершенно нереально), но и на их прогнозировании. Последнее требование равнозначно новому нормативному допущению о способности государства заранее предусматривать социально-экономические последствия всех индивидуальных рыночных действий.

Как и в концепции «общественных товаров», наиболее популярным методом обнаружения и измерения «внешних воздействий», от чего зависит оптимальная политика, является патернализм. Если его применение к «общественным товарам» оправдывается неопределённостью, то здесь он противостоит неспособности субъектов экономической системы оценить не имеющиеся денежные меры последствия своих действий. Как указывает сторонник подхода Бергсона-Самуэльсона С. Нат, «хорошо информированный государственный деятель может обнаружить важные внешние воздействия там, где наивные потребители и предприниматели вообще не подозревают об их существовании» [2, с. 46].

Современный маржинализм предлагает два способа регулирования «внешних воздействий».

Первый из них полностью опирается на традиции кембриджской школы и является тематической интерпретацией идеи А. Пигу об изменениях налоговой системы в соединении

с субсидиями из государственного бюджета в пользу пострадавших от «внешних воздействий». Примером реализации этой концепции может служить модель, предложенная в работе М. Крауса (Бостонский колледж) и Г. Моринга (университет Миннесоты) «Роль налогов на загрязнение среды в решении проблемы «внешних воздействий» [3, с. 175].

Другой, более оригинальный вариант во многом основан на исследованиях Р. Маккина (Калифорнийский университет). В работе «Проблемы теории Государственных расходов» [4, с. 49-50] он развивает концепцию «теневых цен», устанавливаемых государством на товары и услуги с учётом уровней «внешних воздействий». Предлагаемая оптимизация ценовой политики предусматривает значительное расширение экономических функций государства и имитацию системы цен, отвечающей условиям совершенной конкуренции.

Концепция «теневых цен» получила в настоящее время широкое распространение. На ней базируется, например, концепция «справедливой» цены в мировой торговле. В соответствии с ней цены на экспортные изделия развивающихся стран должны включать в себя не только полные издержки и компенсацию за импорт инфляции, но и компенсацию за прошлую эксплуатацию, а также «социальные издержки», гарантирующие минимальный уровень благосостояния и необходимый темп экономического роста. Такой подход к ценообразованию сейчас признан ООН и считается ею наиболее приемлемым для международных экономических переговоров.

Долгое время маржиналистская теория экономической политики (и концепция «внешних воздействий») вместе с ней находилась в тени неокейнсианских представлений об экономической роли государства. В последние годы происходит своеобразный ренессанс этой теории, обусловленной прежде всего экологическим кризисом. Например, американский экономист Л. Силк в книге «Никсономика», анализируя состояние экономической науки на Западе в контексте реальных действий ряда американских администраций, утверждает, что в списке проблем, не решенных современной экономической наукой, первые места занимают загрязнение среды, урбанизация и т. п. [5, с. 174–177]. Аналогичного подхода придерживается и профессор Массачусетского технологического института Р. Солоу в монографии «Экономическая теория» [6, с. 40–41].

В концепции «внешних воздействий» содержится маржиналистская интерпретация процесса воспроизводства, признаётся взаимосвязь между отдельными производителями и потребителями. Кроме того, в ней отражается комплексный характер общественного развития, зависимость индивидуального и социального благосостояния не только от чисто экономических факторов, но и от политических, социальных и других последствий индивидуальных рыночных действий.

То, что эти последствия в большинстве своём не имеют денежной меры, маржиналисты расценивают как неустранимый недостаток рыночной системы и связывают с его ликвидацией экономической политики государства. Тем самым изменяется стратегическая цель политики. Она состоит не в достижении состояния рыночного равновесия, а в государственном регулировании «внешних действий» в соответствии с идеальной схемой в духе Пигу.

С точки зрения реальной политики рекомендации сторонников концепции «внешних воздействий» состоят, во-первых, в перераспределении доходов через бюджетный механизм, предусматривающий значительное расширение объёма доходов и расходов; во-вторых, в тотальном регулировании цен в духе Маккина.

Маржиналистские концепции функции социального благосостояния, принятия коллективных решений, «общественных товаров» и «внешних воздействий» находят концентрированное выражение в теории государственных финансов.

Поскольку экономика Республики Беларусь находится в переходном состоянии, то представляется целесообразным при разработке эффективной экономической политики опираться на оправдавшие себя (ФРГ, страны Скандинавии) теоретические рекомендации западной экономической школы.

Литература

1. Prest A. Public finance in theory and practice. - 5th ed. - L.: Weidenfeld a. Nicolson, 1975. – 448 p.
2. Nath S. A perspective of welfare economics. London; Basingstoke, 1973. – 73 p.
3. Kraus M., Mo bring H. The role of pollute taxes in externality problems. – Economics, L., 1975, vol.42, N 166, p.171–176.
4. Problems in public expenditure analysis: Papers pres, at a conf. of experts held Sept.1,5- 16, 1966 I Ed. by Chase S. - Wash., 1968,- XIV, 269 p.
5. Silk L. Nixonomics: How the dismal science of free enterprise became the black art of controls, - N.Y.: Praeger, 1972. - IX, 212 p.
6. Economics /Ed. by Ruggles N. – Englewood Cliffs (N.J.): Prentice-Hall, 1970. - VIII, 182 p.

УДК 332.12(476.2)

Н. В. Герасимчик

econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ В РЕГИОНЕ

Рассматривается социально-экономический комплекс, его взаимодействие с реальным производством, рассматриваются важнейшие задачи региональной экономики на современном этапе, анализируются особенности функционирования и развития социально-экономического комплекса в Гомельском регионе

В концепции формирования социально-ориентированной рыночной экономики в Беларуси актуализируется проблематика функционирования социально-экономического комплекса, которая охватывает как теоретические вопросы понятия, закономерностей и структуры этого комплекса, так и практические вопросы повышения его эффективности.

В СМИ ставится вопрос: от чего зависит эффективное развитие экономики? В популярной программе «Дело принципа» (14 марта 2016 г.) зрительская аудитория ответила – на 93% от политики государства, на 7% – от личной инициативы. При всей условности таких оценок, нельзя не заметить, что граждане Беларуси свои надежды на улучшение положения дел в экономике, уровне жизни и благосостоянии связывают в большинстве своем с эффективной ролью государства и его институтов, с государственным менеджментом. Этому есть определенные предпосылки и объяснение.

Несмотря на разгосударствление и приватизацию госсобственности, у государства особые функции в народнохозяйственном комплексе и возможности воздействия на макроэкономические и социальные процессы.

Государство является крупным собственником и субъектом воспроизводственных экономических отношений. Государство «задает» перспективы развития общества, обладая возможностью концентрировать ресурсы на приоритетных направлениях развития.

Оно выступает гарантом стабильного позитивного развития общества. Государство является субъектом в межстрановых, интеграционных процессах в современном глобальном переустройстве мира.

Социально-экономический комплекс – это взаимосвязанное единство сфер общества, обеспечивающих стабильную жизнь его граждан, определенный уровень их благосостояния и комфортности в зависимости от развития национальной экономики.

Поступательная и позитивная динамика комплекса задается социально-экономической политикой белорусского государства. На современном этапе она определена Указом Президента Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. № 78 «О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь» [1]. В нем содержатся

ориентеры и задачи по укреплению белорусской экономики, повышению ее эффективности, обеспечению неприкосновенности собственности, созданию рабочих мест и трудоустройству граждан, обеспечению обслуживания и своевременного погашения валютных обязательств страны, совершенствованию государственной поддержки населения, ответственности кадров.

В контексте мер, определенных Указом Президента № 78, «Основными положениями программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» [2], многие проблемы решаются на региональном уровне. Так, в Гомельском регионе за 2011–2015 годы рост валового регионального продукта составил 105%, промышленного производства – 109%, продукции сельского хозяйства – 114%, розничного товарооборота – 158%. Обеспечено положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами в размере более 600 млн.долларов США, поступило прямых иностранных инвестиций более 590 млн.долларов США.

Выручка от реализации продукции предприятий и организаций Гомельской области за 2015 год составила 242 трлн.рублей. В расчете на одного работника – 816 млн.рублей (темп роста 116 процентов). По этим двум показателям Гомельская область занимает первое место в республике [3].

Гомельская область стала крупнейшим индустриальным регионом республики, доля которого в объеме промышленного производства республики – более 20%.

Основными видами экономической деятельности в Гомельском регионе являются нефтепереработка и производство нефтепродуктов, металлургическое производство, производство сельскохозяйственных машин, станков, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, производство минеральных удобрений, деревообработка, кондитерская промышленность и другие.

Важнейшими задачами региональной экономики на современном этапе являются:

- снижение себестоимости продукции не менее чем на 25 процентов;
- разработка и внедрение новых ресурсо- и энергосберегающих технологий, промышленных биотехнологий;
- создание и развитие производств, использующих местные виды сырья, увеличение глубины его переработки;
- расширение рынков сбыта продукции и их диверсификация.

Для решения этих задач необходимо эффективное привлечение инвестиций внутренних и иностранных, что позволит реализовать ряд крупных проектов – завершение комплексной модернизации на ОАО «Мозырский НПЗ», в целях увеличения глубины переработки нефти до 95 процентов; использовать прорывные проекты в целлюлозно-бумажной отрасли на ОАО «Светлогорский ЦКК» и филиале «Добрушской бумажной фабрики «Герой труда»; обеспечить модернизацию с выходом на проектные мощности трех деревообрабатывающих предприятий – ОАО «Гомельдрев», ОАО «Речицадрев» и ГП «Мозырский ДОК»; создать генерирующие объекты по выработке электроэнергии на основе естественного солнечного излучения в Брагинском и Ельском районах.

В 2016 году планируется завершение 8 инвестиционных проектов в рамках инвестиционных договоров с созданием 500 рабочих мест:

- производство стальной эмалированной посуды ООО «Гранарс»;
- техническое перевооружение и модернизация основного производства ОАО «Милкавита»;
- строительство новых автозаправочных станций с пунктами общественного питания на территории Гомельской области;
- производство терморегуляторов автоматических отопительных приборов систем водяного отопления зданий;
- металлообработка ОДО «Оникс»;
- строительство супермаркетов «Евроопт» в г.Рогачеве, г. Петрикове, г. п. Октябрьский;
- организация производства полых вафельных изделий в СП ОАО «Спартак».

За счет китайских кредитов в Гомельском регионе к реализации предложено 15 инвестиционных проектов на сумму 800 млн.долларов США, из них: строительство детской областной клинической больницы на 538 коек в г. Гомеле с использованием части средств, заработанных на Республиканском субботнике в апреле 2016 года; производство по выпуску новых видов сыровяленых, сырокопченых, мясных продуктов, мясных полуфабрикатов, колбасных изделий в ассортименте с приобретением современного технологического оборудования в ОАО «Гомельский мясокомбинат» и другие.

Реализацию региональной программы по импортозамещению в 2016 году предприятиями области планируется осуществить по 88 товарным позициям, в результате чего объем выпуска импортозамещающих товаров составит более 370 млн. долларов США.

На экспорт планируется поставить более половины продукции, произведенной в рамках мероприятий программы импортозамещения.

В 2015 году товары Гомельской области поставлялись в 76 стран. Среди новых стран: Австрия, Гонконг, Ирландия, Камбоджа, Колумбия, Кувейт, Марокко, Португалия, Тайвань.

Услуги поставлялись в 104 страны. Среди новых стран: Алжир, Ангола, Барбадос, Бахрейн, Куба, Камбоджа, Лихтенштейн, Люксембург, Таиланд.

В торговле товарами и услугами в 2015 году обеспечено положительное сальдо в 441 млн. долларов.

В целях активизации притока иностранных инвестиций в Гомельской области проводятся ежегодно международные имиджевые форумы, направленные на всестороннее информирование иностранных деловых кругов о преимуществах ведения бизнеса в области, с участием порядка 200 представителей более чем из 20 стран мира (в 2016 г. – почти 300 представителей из 28 стран) [4].

Особое значение приобретает использование возможностей, предоставляемых Евразийским экономическим союзом (свободный транзит, унификация процедур и норм в области сертификации продукции, получение кредитов и т. д.).

На основе поступательного укрепления и развития региональной экономики обеспечивается реализация ключевых приоритетов социальной политики.

На рынке труда области на протяжении длительного времени сохраняется стабильная и управляемая ситуация. Уровень регистрируемой безработицы удерживался в 2010–2014 годах в пределах 0,6–1% от экономически активного населения.

На рынке труда Гомельской области наиболее востребованными остаются рабочие профессии: бетонщик, вальщик леса, монтажник строительных конструкций. Из числа специалистов и служащих – страховой агент, акушерка, врач, медицинская сестра, воспитатель дошкольного учреждения, лесник.

В сельской местности наиболее востребованы профессии: оператор машинного доения, тракторист-машинист, ветеринарный врач, ветеринарный фельдшер, зоотехник.

С конца 2014 года наметились новые тенденции, которые характеризовались снижением спроса на рабочую силу, увеличением обращений в органы по труду, занятости и социальной защите за содействием в трудоустройстве, в также ростом напряженности на рынке труда. За содействием в трудоустройстве в 2015 г. обратилось 42 тыс.человек, поставлено на учет в качестве безработных 30 тыс.человек.

Четверть безработных относятся к категории граждан, наименее конкурентоспособных на рынке труда – инвалиды, освобожденные из мест лишения свободы, лица предпенсионного возраста.

За январь – март текущего года трудоустроено на вновь созданные рабочие места и имеющиеся вакансии более 3 тысяч человек, из которых 2,5 тысячи – безработных. В целях реализации комплекса мер по инновационному обновлению производства будет уделяться внимание совершенствованию структуры занятости путем перераспределения рабочей силы в высокотехнологичную и наукоемкую сферы. Продолжается работа по оказанию социальной поддержки пожилым людям, инвалидам, другим социально незащищенным категориям населения.

По итогам 2015 года общая численность получателей государственной адресной социальной помощи составила около 44 тыс. человек, сумма выплаченных средств – более 104 млрд. рублей. Большим резервом социально-экономического развития региона является расширение частного сектора. Поступления в бюджет от предпринимательства за 2015 год составили более 4 трлн. рублей. Из них 88,5 процента – от малого и среднего бизнеса. По сравнению с 2014 годом удельный вес поступлений в бюджет увеличился на 5,5 процента.

Предусматривается повышение вклада малого и среднего предпринимательства в развитие экономики Гомельской области путем активизации его инвестиционной, инновационной и экспортной деятельности по следующим направлениям:

- совершенствование инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;
- совершенствование информационного обеспечения малого и среднего предпринимательства;
- стимулирование участия субъектов предпринимательства в реализации важнейших направлений социально-экономического развития региона;
- оказание государственной финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства;
- развитие международного сотрудничества в сфере малого и среднего предпринимательства;
- проведение международных имиджевых мероприятий всестороннего информирования иностранных деловых кругов о преимуществах и перспективах ведения бизнеса в Гомельской области [5].

Таким образом, тенденции социально-экономического комплекса согласуются со стратегией развития страны на ближайшие годы, определяют возрастание трудовой и творческой активности граждан, что будет залогом повышения их благосостояния.

Литература

1. О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь : указ Президента Республики Беларусь от 23 февраля 2016г. № 78 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. 1/16297. 24.02.2016 г.
2. «Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» // Газ. «Советская Беларусь». – 2016. – 17 июня.
3. Работа на результат // Газ. «Гомельские ведомости». – 2016. – 24 марта.
4. Инвестиции. Инновации. Инициативы // Газ. «Гомельские ведомости». – 2016. – 21 мая.
5. Информация комитета экономики Гомельского облисполкома от 17 марта 2016 г.

УДК 338.22:334.7

Н. Ю. Дмитриева, Н. П. Пухова

econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ ПАРТНЕРСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На основе современной тенденции изменения модели взаимоотношений государства и бизнеса дана оценка механизма становления государственно-частного партнерства в Беларуси. Выявлены внешние и внутренние факторы его развития и обозначены проблемные зоны с позиции Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года

В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года отмечается необходимость активного использования механизма государственно-частного партнерства, которое позволит создать современную инфраструктуру, транспортные магистрали, современную логистическую систему [1]. В мировой практике сложилось два подхода к определению содержания государственно-частного партнерства. С одной стороны – это система отношений между государством и бизнесом, используемая в качестве инструмента регулирования международных, национальных, региональных проблем социально-экономического развития. С другой – как конкретные проекты, реализуемые государством и частным бизнесом на объектах государственной и муниципальной собственности. Согласно Закону Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» – это юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество государственных органов и субъектов предпринимательской деятельности с целью объединения ресурсов и распределения рисков, осуществляемое для реализации социально-значимых, инвестиционных, инновационных, инфраструктурных, национальных проектов и программ, имеющих важное государственное и общественное значение [2]. ГЧП аккумулирует в себе наиболее эффективные черты двух секторов экономики: новаторство, гибкость, инициативу, управленческие навыки, использование новейших технологий частным сектором и регулирующие функции, социальные гарантии, защита общественных интересов государственным.

ГЧП – модель сотрудничества государства и бизнеса по реализации важных проектов в производстве общественных благ с помощью инновационных, финансовых, человеческих ресурсов частного бизнеса, позволяющих получать гарантированные доходы и рынки сбыта, а также снижать перегрузку государственного бюджета. При этом объект ГЧП остается по истечении срока контракта в государственной или муниципальной собственности, что, тем самым, позволяет наиболее полно реализовать общественные интересы.

Предпосылки развития ГЧП в Беларуси обусловлены рядом внешних и внутренних факторов:

1. Одной из целей долгосрочного экономического развития Республики Беларусь является повышение эффективности государственного управления, основанного преимущественно на рыночных инструментах регулирования, создании эффективной структуры собственности. Диалектика приватизационных процессов этому способствующая, требует гибкости их реализации в условиях, когда стратегически важные объекты собственности не могут быть переданы частному сектору – это системы жизнеобеспечения общества, стратегические объекты, неконкурентные сегменты естественных монополий. Государственный бюджет часто не в состоянии их финансировать в должном объеме, но они должны функционировать без изменения базовых отношений собственности.

2. В настоящее время диагностируется изменение сущностных признаков государственного сектора – они приобретают рыночные признаки, происходит взаимопроникновение государственного и частного секторов, возникают совместные формы собственности, новые организационные формы хозяйствования.

3. Хроническая дефицитность государственного бюджета и необходимость оптимизации направлений использования государственных расходов настоятельно требуют привлечения дополнительных частных инвестиций, вовлечения бизнеса в воспроизводственные процессы в социально значимых сферах. В Беларуси 35–40% государственных инвестиций направлено на обеспечение социальных стандартов, что становится непосильной нагрузкой на бюджет. И если посмотреть на общеевропейский тренд, то экономия бюджетных средств составляет 10–12%.

4. Задача повышения эффективности управления государственным сектором, производством общественных благ требует использования таких качеств частного предпринимательства как новаторство, мобильность, оперативность принятия решений, готовность идти на риск, способность к нововведениям, постоянное обновление форм организации производства.

5. Поиск стабильных источников прибыли, новых направлений диверсификации производства, гарантированных рынков сбыта требуют для бизнеса административных, материальных, финансовых, природных ресурсов государства.

6. Проблема экономического роста, настоятельная необходимость структурных изменений в экономике, физического и морального износа производственных фондов во многом предопределяет интенсификацию процесса внедрения ГЧП.

7. Необходимость повышения конкурентоспособности продукции на внешних рынках, адекватность структуры национальной экономики тенденциям и процессам, идущим в мировой экономической системе, интенсификация процесса привлечения иностранных инвестиций – предпосылки и факторы внешней среды, обуславливающие развитие государственно-частного партнерства.

Как отмечается в Законе Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве», основными задачами ГЧП является: создание условий для эффективного взаимодействия партнеров в целях устойчивого социально-экономического развития страны; повышения уровня жизни населения и эффективности использования ресурсов и бюджетных средств; развитие инновационной деятельности и повышения технического уровня производства; повышение качества предоставляемых услуг, товаров и обеспечение занятости населения [2].

Привлечение частных ресурсов рамках ГЧП мультиплицирует результирующий эффект от дополнительных частных вложений. С одной стороны, это способствует приросту занятости, доходов, совокупного спроса, ВВП, сокращает сроки обеспечения потребителя услугами общественно значимых благ. С другой – бизнес, кроме возможности увеличения прибыли, получает доступ к результатам научных исследований, проводимых государственными институтами, к информации и государственной инфраструктуре.

Однако в практике реализации проектов государственно-частного партнерства возникают и проблемы: противоречия, между финансовыми и социальными целями и стимулами проекта; сложность распределения рисков; снижение мобильности принятия решений; асимметричность возможностей государственного и частного партнеров в прогнозировании проектов; оценкой стоимости проекта и сроков его реализации; расширение коррупционных связей.

В Беларуси создана институциональная среда для реализации государственно-частного партнерства:

1. Разработан проект закона «О государственно-частном партнерстве». По оценкам международных экспертов он соответствует мировой практике законодательства в этой сфере на 81,5%. Это лучший показатель среди стран региона.

2. Создан Межведомственный инфраструктурный координационный совет (МИКС) и Центр ГЧП при Министерстве экономики. Его задача - разработка предложений по созданию правовых, экономических и информационных услуг, способствующих привлечению частного капитала.

3. Реализуется проект ЕС/ПРООН «Укрепление национального потенциала в области применения механизмов государственно частного партнерства в Республике Беларусь». Он реализуется Программой развития ООН совместно с экспертами Европейской экономической комиссии при финансовой поддержке ЕС и ООН. Его цель – укрепление потенциала представителей государственного и частного секторов, научного сообщества и общественных организаций с целью идентификации, продвижения, разработки проектов ГЧП. Его задачами является создание методологических основ по реализации проектов в инфраструктурной сфере, по подготовке высококвалифицированных кадров и другие.

4. Идет разработка «Национального инфраструктурного плана», который оценит инфраструктурные потребности страны и определит источники его финансирования.

5. Проводятся тренинги для национальных инструкторов и координаторов в области ГЧП, что позволит внедрить новые обучающие модели в вузах, и обеспечит качественное управление реализацией инфраструктурных проектов. В тренингах участвуют ведущие

специалисты республиканских и региональных органов государственного управления Республики Беларусь, научно-технологических парков, финансовых институтов и бизнеса, преподаватели вузов, получающие информацию в области проектного цикла, проведению конкурентного диалога по выбору частного партнера, распределению рисков, финансированию, правовому регулированию, заключению соглашений.

6. Правовую основу для развития ГЧП формируют и Закон об инвестициях, Закон о концессиях, Закон о свободных экономических зонах.

В Беларуси в настоящее время рассматривается 7 пилотных проектов в рамках ГЧП на сумму более 1 миллиарда долларов:

- реконструкция автомобильной дороги М10 граница России – Гомель – Кобрин.
- строительство Бешенковичской ГЭС на западной Двине;
- реконструкция комплекса зданий городской клинической больницы под онкологический диспансер;
- завод по сжиганию мусора в Бобруйске;
- возведение магистральной улицы в Гомеле и строительство моста через Сож и пяти путепроводов;
- строительство детских дошкольных учреждений в Минской области;
- реконструкция и модернизация историко-культурного комплекса «Брест».

В июле 2015 года в Лондоне состоялся международный форум «Дни государственно-частного партнерства 2015», в котором участвовало 16 стран, в том числе представители Республики Беларусь. Для обсуждения были предложены два первых проекта, которые заинтересовали зарубежных инвесторов.

Сдерживающими факторами развития ГЧП в Беларуси являются:

- отсутствие достаточной юридически-правовой базы по вопросам регулирования партнерства, в том числе концессионного законодательства и механизма передачи государственной собственности во временное частное владение;
- невысокий уровень доверия бизнеса государственной власти и стремления к взаимовыгодному сотрудничеству;
- неразвитость гражданского общества и высокая степень регулируемости экономики;
- недостаточная компетентность кадрового потенциала в сфере ГЧП;
- высокая стоимость заемных средств. Как правило, проекты ГЧП реализуются за счет долговременных валютных кредитов (проекты рассчитаны на 20-30 лет), а не собственных средств и под 8-10% годовых, а это существенно увеличивает издержки бизнеса и снижает их мотивацию в партнерстве;
- в процессе реализации проектов ГЧП возможна высокая вероятность рисков, что может снизить его эффективность, увеличить сроки реализации, потребовать привлечения дополнительных средств и даже отменить проект;
- разнонаправленность и противоречивость целей субъектов ГЧП, в реализации приоритета общественных интересов, что требует диагностирования социальных предпосылок для этого сотрудничества, рассмотрение его сквозь призму социальных оценок и ожиданий граждан. В Законе о ГЧП в Беларуси эта функция отведена государству, но эффективность реализации ГЧП требует контроля со стороны общественности, независимых организаций [4].

Таким образом, Государственно-частное партнерство – одна из основных тенденций современной мировой экономики, являющаяся альтернативой приватизации.

Беларусь активно включилась в процесс реализации механизма ГЧП.: создается институциональная среда, разработаны проекты сотрудничества, которые обсуждаются и на международном уровне. Однако существуют и отдельные сдерживающие факторы для его интенсификации. Определяющим приоритетом в реализации механизма государственно-частного партнерства является учет интересов и потребностей населения.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года // Экономический бюллетень – 2015. – № 4. – С. 18.
2. Закон Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» Статья 2. // Национальный реестр правовых актов. – 2016. – № 3. – С. 53–67.
3. Новикова, И. Государственно-частное партнерство: мода или тренд? / И. Новикова // Экономика Беларуси. – № 1. – 2013. – С. 53.

УДК 332.14:330.131.5

Е. Б. Дорина
dogran@mail.ru

Белорусский государственный экономический университет г. Минск, Беларусь

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Рассмотрены региональные программы развития как одни из самых эффективных инструментов экономической политики. Рассмотрены основные принципы и подходы к разработке стратегии развития экономики региона. Обоснована необходимость включения региона в структуру макроэкономики как самостоятельного экономического субъекта.

Региональные программы развития в настоящее время являются одним из самых эффективных инструментов экономической политики. Их цель заключается в разработке комплексного механизма решения проблем регионального развития.

Программа регионального развития представляет собой специально разработанный для решения региональных проблем комплекс мер (экономического, социального, экологического, производственного, исследовательского, информационного и иного характера), выстроенных в определенной последовательности и согласованных по ресурсам, исполнителям и срокам исполнения.

Программы регионального развития выполняют важную социально-экономическую функцию, которая состоит в выражении общественных интересов, и обеспечивают замену планирования от достигнутого результата планированием от поставленной цели.

Особенно важно отметить значение антиинерционного характера программного управления, его способность направлять ресурсы на решение таких экономических и социальных проблем, которые не могут быть разрешены в процессе рутинного функционирования экономических агентов, поскольку не находят необходимого соответствия и материального подкрепления в структуре интересов сложившихся звеньев экономики.

Трудности разработки программ регионального развития и особенно их исполнения связаны, главным образом, с отсутствием источников финансирования и необходимой нормативно-правовой базы, обеспечивающей участие коммерческих и других негосударственных организаций.

Программа регионального развития должна быть результатом соглашения власти, бизнеса и общества, отрабатываться через механизм публичных дискуссий, в центре которых должен быть проект программы, разработанный экспертами. Игнорирование любой из этих составляющих негативно скажется на эффективности и качестве документа.

В современных условиях социально-экономического развития необходимы нестандартные подходы к разработке и воплощению в жизнь обновленной региональной политики. Все звенья управления должны быть нацелены на решение новых задач, на повышение эффективности системы регионального регулирования.

Эффективная региональная политика осуществляется на основе следующих принципов:

- последовательное осуществление всеми органами власти государственной региональной политики;
- учет в решениях центральных органов управления интересов и особенностей регионов, которых эти решения касаются;
- повышение самостоятельности регионов в решении собственных проблем, то есть формирование эффективного самоуправления.

Существуют разнообразные методы проведения региональной политики. В общем виде их можно разделить на прямой и косвенный.

Прямой метод предполагает активное вмешательство государства путем целенаправленного финансирования территориальной структуры хозяйства (создание центров роста и т. п.). Косвенный метод направлен на создание благоприятной атмосферы в области экономики с помощью финансовых систем.

Обобщение накопленного опыта позволяет сделать вывод о существовании инвариантных элементов содержания анализа социально-экономического развития региона. Ими являются:

- анализ развития региона как элемента социально-экономической системы страны;
- анализ экономического развития региона;
- анализ социального развития региона;
- интегральная оценка уровня социального и экономического развития региона.

Интегральная оценка уровня социального и экономического развития позволяет обобщить полученную информацию в форме нескольких интегральных показателей, что позволяет формировать различные рейтинговые системы, осуществлять сравнительные сопоставления, выделять ключевые проблемы регионального развития.

Наряду с чисто экономическими характеристиками нередко рассматривают социальные параметры развития. Более того, социальные характеристики давно уже стали полноправными показателями, оценивающими степень развития любого региона.

Развитие региона – многомерный и многоаспектный процесс, который обычно рассматривается с позиции совокупности различных социальных и экономических целей. Даже если речь идет только об экономическом развитии, оно обычно рассматривается совместно с развитием социальным. Социально-экономическое развитие включает в себя:

- рост производства и доходов;
- перемены в институциональной, социальной и административной структурах общества;
- перемены в общественном сознании;
- перемены в традициях и привычках.

В настоящее время основной целью экономического развития большинства стран мира и их регионов является улучшение качества жизни населения. Поэтому процесс социально-экономического развития включает в себя три важнейшие составляющие:

- повышение доходов, улучшение здоровья населения и повышение уровня его образования;
- создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства;
- увеличение степени свободы людей, в том числе их экономической свободы [1].

Развитие любого региона – многоцелевой и многокритериальный процесс. Содержание развития регионов может сильно различаться. Это различие обусловлено не только исходным уровнем развития, но и особенностями каждого региона, его производственной структурой, географическим положением, производственной специализацией и пр.

В качестве целей социально-экономического развития региона используются такие, как увеличение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, снижение уровня нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы, обогащение культурной жизни. Соответственно целям развития регионов строится система *критериев* (характеристик развития) и показателей, которые измеряют эти критерии.

Несмотря на некоторые различия между странами и регионами в иерархии ценностей и в целях развития, международные организации оценивают степень развития стран и регионов по некоторым универсальным интегральным *показателям*. Одним из таких показателей является индекс развития человека, разработанный в рамках Программы развития ООН. Данный показатель позволяет ранжировать страны по восходящей от 0 до 1. При этом для расчета используются три показателя экономического развития:

- ожидаемая продолжительность жизни при рождении;
- интеллектуальный потенциал (грамотность взрослого населения и средняя продолжительность обучения);
- величина душевого дохода с учетом покупательной способности валюты и снижения предельной полезности дохода.

В межрегиональном сравнении, точно так же, как и в международном анализе, можно использовать индекс развития человека и другие аналогичные показатели.

Наряду с интегральными показателями можно использовать и отдельные частные показатели развития региона. Среди них:

- национальный доход на душу населения;
- уровень потребления отдельных материальных благ;
- степень дифференциации доходов;
- продолжительность жизни;
- уровень физического здоровья;
- уровень образования;
- степень счастья населения.

Критерии экономического развития не всегда играют роль целей или целевых ориентиров, и наоборот. Нередко в качестве тактических целей регионального развития выступают промежуточные задачи, играющие роль необходимых условий успешного развития. Среди таких тактических целей развития региона или города можно назвать:

- привлечение новых видов бизнеса;
- расширение существующего бизнеса;
- развитие малого бизнеса;
- развитие центра города;
- развитие промышленности;
- развитие сферы услуг;
- повышение уровня занятости населения региона.

Экономическое развитие многих стран и регионов сопровождается изменением структуры общественного производства, в частности, на смену индустриальному обществу постепенно приходит постиндустриальное. Все большая часть занятых работает в нематериальном секторе, все меньшая часть – непосредственно в промышленности и сельском хозяйстве.

Так называемые базовые отрасли перестают быть таковыми и никогда не станут базовыми опять. Потребление индивидуализируется, тиражность производства падает, происходит так называемая демассификация производства. Углубляется его интеллектуализация, основными факторами производства становятся информационные ресурсы. Добавленная стоимость создается главным образом в нематериальной сфере, при этом труд приобретает новые черты: в нем начинают преобладать творческие функции, превалирующим типом работника становится творческая личность, приверженная своему делу и стремящаяся привнести в свою работу новые элементы. Стираются различия между низко- и высокотехнологичными отраслями: все отрасли становятся наукоемкими, абсорбируя поток управленческих, финансовых и коммерческих инноваций. Навыки работников и наличие прогрессивной технологии становятся важнее низких затрат на рабочую силу и других обычных факторов конкурентоспособности. Традиционные преимущества стран и регионов начинают утрачивать былое значение. Все названные тенденции проявляются почти во всех странах мира в большей или меньшей мере.

Нематериальное производство становится парадигмой экономического развития, что заставляет по-новому оценивать степень богатства стран и регионов. Традиционно страны и регионы оцениваются с позиции богатства лесом, полезными ископаемыми, почвами, климатическими условиями, основными фондами, географическим положением. Новые представления о нематериальном производстве как о сфере, где создается большая часть стоимости, меняют критерии оценки богатства стран и регионов. На первое место выдвигаются такие факторы, как богатство людьми и их квалификацией, управленческими технологиями, рыночной инфраструктурой, сетью бизнеса, культурой организаций. Новые представления об источниках и факторах экономического развития позволяют по-новому посмотреть на образование, науку, медицину, телекоммуникации, навыки менеджмента как на те сферы общественной жизни, которые оказывают решающее влияние на темпы и направление экономического развития страны в целом.

В понятие социально-экономического развития региона входит и такой трудно измеримый институт, как культура жизни населения. Положительная динамика экономического развития региона возможна только при условии обогащения культурой жизни населения данного региона. Социально-экономическое развитие региона только тогда имеет положительную динамику, когда при прочих равных условиях расширяется личная свобода каждого, в том числе и в экономической области, что возможно при эффективной поддержке малого и среднего бизнеса, антимонопольных мерах, защите прав потребителей, обеспечении реальной свободы передвижений, которая обеспечивается развитым рынком жилья.

Выводы:

1. При разработке и проведении региональной политики целесообразно исходить из следующих методологических подходов:

– Местная власть призвана быть активным организатором и гарантом регионального хозяйственного порядка, устанавливать «правила игры» на экономическом поле, в рамках государственного законодательства.

– Роль государственного регулирования в начальной стадии формирования рыночной экономики должна оставаться определяющей. Рыночные механизмы не способны обеспечить эффективно действующую экономику.

– Достижение общественного согласия является важнейшей предпосылкой строительства демократического общества. Продуктивный диалог между властью, бизнесом и обществом в целом помогает формировать благоприятные условия для социально-экономического прогресса региона.

2. К числу прямых методов проведения региональной политики следует отнести разработку различных региональных программ, включающих в себя комплекс целевых программ, каждая из которых имеет свое направление. Данные программы регулируют экономическое, социальное, научно-техническое развитие путем выработки определенной стратегии решения первоочередных проблем.

3. Каждая региональная программа может включать в себя несколько классификационных признаков, которые характеризуют содержание проблемы, объекты программ.

4. На уровне региона можно рассматривать следующие критерии и соответствующие им показатели социально-экономического развития:

– ВВП или ВВП (абсолютная величина и на душу населения) и темпы роста этих показателей;

– средний уровень доходов населения и степень их дифференциации;

– продолжительность жизни, уровень физического и психического здоровья людей;

– уровень образования;

– уровень потребления материальных благ и услуг (продуктов питания, жилья, телефонных услуг), обеспеченность домашних хозяйств товарами длительного пользования;

– уровень здравоохранения (обеспеченность поликлиниками, аптеками, больницами, диагностическими центрами и услугами скорой помощи, качество предоставляемых медицинских услуг);

- состояние окружающей среды;
- равенство возможностей людей, развитие малого бизнеса;
- обогащение культурной жизни людей.

Литература

1. Ларина Н. И., Региональная политика в странах рыночной экономики : учеб. пособие для вузов / Н. И. Ларина, А. А. Кисельникова. – М. : Экономика, 2003.
2. Философия экономики. Антология / под ред. Д. Хаусмана. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2012. – 518 с.
3. Курьянова, Т. В. Становление региона как самостоятельного экономического субъекта / Т. В. Курьянова // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 11(50).

УДК 327(476:4ЕС)(06)

Е. А. Западнюк

zapadnjuk@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

НЕМЕЦКАЯ МОДЕЛЬ САМОУПРАВЛЕНИЯ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ В ГЕРМАНИИ

В исторической ретроспективе рассматриваются особенности становления, развития, и реализации социальных услуг в Германии. Рассматриваются организационные формы, в которых муниципальные образования предоставляют услуги для жизнеобеспечения населения, представляя собой управляемые предприятия

Немецкой модели местного самоуправления присуще свойство быть социальным государством на местном уровне, исторически восходящим к политике в отношении бедности, существовавшей в средневековых городах и являвшейся предтечей государственной социальной политики. В результате этого законодательство в области социальной сферы ещё со времен канцлера Бисмарка (с 1871 года) стало причиной разногласий в социальном государстве, поскольку вновь введенное социальное страхование (и связанная с ним обязанность платить взносы) было увязано с наличием статуса занятого (работника), в то время как муниципальные образования и впредь оставались ответственными за то, чтобы за счет собственных средств финансировать социальную помощь (в соответствии с новой терминологией) всем нуждающимся, выступая в роли последней социальной сети.

Эта особенность «местного социального государства», традиционно присущая муниципальной традиции Германии, была закреплена в федеральном законе о предоставлении социальной помощи 1961 г. как «обязательная задача самоуправления» и затем в начале 70-х гг. XX в. нашла свое наивысшее отражение в законодательном расширении понятия «помощь в особых жизненных обстоятельствах», а также в готовности многих муниципальных образований «добровольно» нести существенные расходы по финансированию социальных услуг.

Оказание социальных услуг (детские сады, дома престарелых и т.п.) на муниципальном уровне традиционно определяется принципом *субсидиарности*. Согласно ему указанные задачи должны будут решать так называемые независимые благотворительные союзы, то есть негосударственные, общественно полезные некоммерческие организации или фонды. Прежде всего к ним относятся каритативные организации (благотворительные организации католической церкви, содержащие приюты для инвалидов и пенсионеров, оказывающие консультации и помощь бездомным, наркоманам, имеющие спасательные службы); так называемые диаконии (благотворительные организации протестантских общин), а также «Arbeiterwohlfahrt» – немецкие союзы занимающихся частной благотворительностью лиц, основывающиеся

на местных объединениях. Муниципальные образования обязаны *обеспечивать* оказание социальных услуг, но *не предоставлять* самим эти услуги.

Начиная с раннего этапа становления капиталистических отношений, индустриализации и урбанизации, перед быстрорастущими городами встала задача обеспечения безопасности и снабжения местного населения и народного хозяйства путем строительства и эксплуатации водопроводов, канализационных сетей и энергоснабжающих предприятий. Первопроходцем в этом деле была Великобритания, где сферу коммунальных услуг приняли на себя города. Это движение, сопровождавшее социальные реформаторские требования «фабианства», было названо «муниципальным социализмом».

В Германии города рано начали играть решающую роль в оказании публичных услуг. Именно в Германии муниципальные образования сформировали зачаточные формы и содержание так называемого «локального социального государства»; здесь также обсуждался «муниципальный социализм» (положительно оценивавшийся с позиции социальных реформ и вызывавший критику сторонников консервативных взглядов). Так, в 1908 году на территории Германии в муниципальных образованиях, насчитывавших свыше 50 тыс. жителей, эксплуатировалось 93% водопроводов, 86% газоснабжающих предприятий, 74% электростанций и 41% трамвайных путей. Поскольку оказание таких коммунальных услуг было связано со стремлением самих муниципальных образований и их представительных органов оказывать такие услуги, то можно, по-видимому, исходить из определяющей роли «политического рационализма», которая находила свое отражение в учете местных, и, не в последнюю очередь, социальных, потребностей.

Организационные формы, в которых муниципальные образования предоставляют услуги для жизнеобеспечения населения, представляют собой так называемые *управляемые предприятия* (в качестве вариантов внутреннего структурного подразделения администрации) и *собственные предприятия муниципалитета*, которые действуют как организации публичного права, но не имеют статуса юридического лица, организационно и экономически управляемые самостоятельно, а в финансово-экономическом плане составляющие так называемое обособленное имущество муниципального образования. Такими формами могут быть и *юридически самостоятельные хозяйственные общества*. Последние управляются как хозяйствующие общества частного права, в частности, как общества с ограниченной ответственностью или акционерные общества, то есть как предприятия со статусом юридического лица в плане организационной и экономической самостоятельности.

Прототипом хозяйственной деятельности муниципальных образований в сфере жизнеобеспечения могут служить так называемые *Stadtwerke* (предприятия городского хозяйства), на которых сконцентрированы такие отрасли обеспечения жизнедеятельности, как электро-, газо-, тепло- и водоснабжение.

Положенное в основу коммунального жизнеобеспечения политическое сознание состоит в том, что достигнутые в «прибыльных» областях сферы коммунальных услуг (особенно в секторе электро- и газоснабжения) доходы, используются для того, чтобы субсидировать «убыточные» сферы деятельности (например, сферу общественных пассажирских перевозок).

Развитие современного государства всеобщего благосостояния имеет социал-демократический отпечаток убежденности в том, что общественный сектор (как государственного, так и муниципального образования) и его персонал наилучшим образом в состоянии претворять в жизнь крупномасштабные инфраструктурные и социальные задачи по оказанию услуг, достижению целей всеобщего благосостояния. Последнее справедливо в особенности для Германии именно в силу наличия у здешних муниципальных образований множества многофункциональных предприятий городского хозяйства, большая часть которых по-прежнему оказывает услуги жизнеобеспечения.

В Германии предоставление коммунальных услуг обычно основывается на принципе *субсидиарности* (в отличие, например, от Великобритании и Швеции), что ограничивает деятельность муниципальных образований по регулированию и контролю. Однако сами услуги

оказывают организации негосударственного сектора, а именно некоммерческие благотворительные объединения или союзы.

С появлением рынка по оказанию услуг по уходу (закон 1994 г. о страховании на случай возникновения необходимости в уходе) прежние олигопольные рынки предоставления услуг некоммерческими благотворительными объединениями ликвидировались, уступив место частным организациям и группам само- и взаимопомощи и тем самым – многообразию предлагаемых услуг.

С другой стороны, муниципальные образования и предприятия городского хозяйства, традиционно оказывавшие услуги по так называемому жизнеобеспечению (публичные услуги водо- и энергоснабжения, общественных перевозок, утилизации отходов) в условиях, как правило, изолированных локальных рынков, оказались в состоянии конфликта, связанного с политикой Евросоюза по либерализации рынков. Это справедливо и для таких сфер жизнеобеспечения, которые согласно терминологии ЕС, называются «услугами общеэкономического интереса». В Евросоюзе стремились создать единый рынок, упраздняя тем самым локальные («монополистические») рынки.

Под давлением политики ЕС по либерализации рынка, направленной на создание единого европейского рынка, возросшей конкуренции отечественных и иностранных фирм и компаний, функционирующих в сфере снабжения и пр., вынудило муниципальные образования провести масштабную реорганизацию сферы жизнеобеспечения. Если в прошлом муниципальные образования Германии использовали в этой сфере деятельности различные организационные формы, то теперь произошли изменения в организационных структурах, направленных на создание юридически самостоятельных хозяйствующих обществ (особенно в форме обществ с ограниченной ответственностью), то есть так называемая «формальная приватизация». В настоящее время только половина служащих муниципальной сферы работает непосредственно в администрации, а другая половина занята в таких появившихся организационных структурах.

Муниципальные образования проявляли готовность перепоручить выполнение задач в сфере коммунальных услуг частным лицам и предприятиям, то есть речь идет об аутсорсинге или «функциональной приватизации».

При этом руководство значительного числа муниципальных образований считает необходимым отчуждать свои предприятия, включая *предприятия городского хозяйства* в пользу частных компаний или допускать их к участию в качестве миноритарных акционеров. Как видим, речь здесь идет все-таки о «материальной приватизации». С учетом прессинга, оказываемого муниципальными властями, казалось, что гибель таких предприятий неизбежна.

В последние годы наметилась тенденция к «рекоммунализации» публичных услуг, имеющая вместе с тем существенные особенности в каждом секторе предоставления услуг [1, 2, 3]. В настоящее время муниципальные образования переживают «ренессанс» в своем качестве «обязанных сообществом» институтов по оказанию коммунальных услуг. «Маятник качнулся назад», – утверждают многие, имея в виду предыдущую фазу (функциональной и материальной) приватизации.

Волна приватизации, начавшаяся в 80-х гг. XX в. под лозунгом «частное лучше государственного» и обещавшая, что решение проблем частными субъектами лучше как с финансово-экономической позиции, так и с позиции качества, разочаровала. Вместо этого в муниципальной практике стало формироваться убеждение, что выполнение этих задач муниципальными образованиями силами самих предприятий с привлечением собственного персонала дает экономически выгодные и качественные результаты, а также по своему экономическому рационализму превосходит частный сектор или находится на таком же уровне.

Сокращение расходов ожидается прежде всего тем, что путем рекоммунализации устраняются именно такие транзакционные издержки, которые при передаче заказов на коммунальные услуги сторонним организациям возникали в связи с необходимостью контроля (*мониторинга*) муниципальными образованиями (качества и пр.) предоставляемых этими субъектами услуг и из-за необходимости осуществлять управление размещением заказа [8].

В руководстве муниципальных образований исходят из того, что они смогут получать дополнительные постоянные поступления за счет платежей за услуги. Опрос, проведенный в 2011 г. исследователями из Лейпцигского университета среди немецких городов с населением более 20 тыс. жителей [9] по выяснению причин рекоммунализации, показал, что желание муниципалитетов получить дополнительные доходы от услуг опережает все прочие причины (74% опрошенных).

Такое доверие к потенциалу коммунального сектора, и прежде всего к его экономической эффективности, основано в основном на том, что муниципальные образования и их предприятия под давлением либерализации рынка и конкуренции проводят модернизацию своего управленческого аппарата и привлекают квалифицированных специалистов. Если в прошлом руководящие должности на предприятиях городского хозяйства считались своего рода «синекурой» для муниципальных чиновников, то теперь эти должности занимают инициативные квалифицированные кадры – профессиональные менеджеры.

При организации предоставления услуг собственными силами (органы местного самоуправления) получают возможность влиять на цену и качество предоставляемых услуг, а также на связанную с этим кадровую политику. Так, например, в опросе муниципальных образований, проведенном исследователями Лейпцигского университета, желание улучшить контроль высказало подавляющее большинство респондентов (94%) [9].

Определяя содержание муниципальных услуг, муниципальные образования одновременно создают возможность учитывать наряду с экономическими целями, относящимися к «экономическому рационализму», непосредственно и такие цели, которые выходят за экономические рамки (социальные, экологические и пр.) и которые служат общим интересам и конкретным потребностям «местного сообщества» [1].

При этом муниципальные образования имеют возможность, используя прибыль, которую можно получить за счёт собственной хозяйственной деятельности в одном секторе (например, в энергоснабжении), субсидировать дефицитные секторы муниципальных услуг (например, общественные пригородные пассажирские перевозки) и тем самым добиваться решения социально-политических задач.

В заключение отметим, что когда в муниципальных образованиях стремятся по истечении сроков действия концессионных договоров взять в управление предоставление коммунальных услуг, а также договориться с прежними концессионерами о техническом исполнении договора, то они оказываются в условиях «асимметричного» соотношения сил: им противостоят «крупные международные концерны, которые обладают таким техническим и финансовым потенциалом, с которым не идет ни в какое сравнение потенциал муниципальных образований».

Рассмотренная нами проблема реализации социальных услуг в социальном государстве Германии весьма актуальна и для условий Беларуси, в частности реформы ЖКХ, о которой так много говорят и пишут в последнее время. Другое дело, можно ли копировать германский опыт? По-видимому, нет. Но в поисках своей модели учесть опыт Германии, безусловно, нужно и полезно.

Литература

1. Bauer, H. Von der Privatisierung zur Rekommunalisierung / H. Bauer, C. Büchner, L. Hajasch (Hrsg.). Rekommunalisierung öffentlicher Daseinsvorsorge. – Potsdam: Universitätsverlag, 2012. – S. 11–31.
2. Hall D. Remunicipalizatsija munitsipal'nykh uslug v Evrope. – 2012. – URL: http://www.epsu.org/IMG/pdf/Redraft_DH_remunicalization_RU_.pdf.
3. Libbe J. Rekommunalisierung in Deutschland – Eine empirische Bestandsaufnahme // C. Matecki, T. Schulten (Hrsg.). Zurück zur öffentlichen Hand? Rekommunalisierung öffentlicher Dienstleistungen. – B.: VSA-Verlag, 2013.

А. Г. Казарян

kazarmani@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КОРРУПЦИЯ КАК ФОРМА РЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматривается коррупция, как яркий пример рентоориентированного поведения, ее неблагоприятное воздействие на инвестиционную активность предпринимателей. Исследуются масштабы теневой экономики за границей и анализируются статистические изменения данного феномена в развитых и развивающихся странах.

Рентоориентированная экономика представляет собой экономику, базирующуюся на получении выгоды путём узурпации прав на распоряжение ресурсами, манипулирования законодательством и экономическими условиями [1, с. 362]. Деятельность индивидуумов, организаций или фирм, направленную на получение выгод путём манипулирования законодательными или экономическими условиями, а не путём производства и продажи товаров или услуг есть рентоориентированное поведение в экономике.

На сегодняшний день одним из самых распространённых определений коррупции, как одной из форм проявления теневой экономики, является следующее: коррупция – это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды [2]. Концепцию рентоориентированного поведения можно применить к описанию коррупции чиновников, требующих и получающих взятки за применение предоставленных им властных полномочий по собственному усмотрению. В свою очередь теория рентоориентированного поведения понимает доход от коррупции как экономическую ренту, т. е. плату за ресурсы сверх максимальной величины альтернативных издержек при монопольном использовании этих ресурсов [3].

Объяснение того, каким образом коррупция стимулирует рентоориентированное поведение экономических агентов, непосредственно следует из известной теоретической модели Андвига – Моена: рост числа коррумпированных чиновников сокращает вероятность разоблачения коррупционной сделки и трансакционные издержки поиска контрагента для потенциальных взяткодателей. Это способствует росту для последних привлекательности инвестиций в поиск ренты [4]. Ресурсы, затраченные на поиск ренты, естественно, не могут уже быть израсходованы, каким-либо иным, эффективным для общества способом, поэтому, стимулируя рентоориентированное поведение, коррупция оказывает неблагоприятное воздействие на инвестиционную активность предпринимателей.

Высокий уровень коррупции во всех сферах жизни государства – одна из главных проблем стран-участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Именно поэтому правительства большинства стран особое внимание уделяют вопросам развития взяточничества. Одним из самых известных показателей масштабов коррупции на сегодня является ежегодный Индекс восприятия коррупции (Corruption Perceptions Index, сокращенно CPI), публикуемый международной неправительственной организацией «Transparency International». CPI позволяет измерить степень распространения коррупции среди государственных служащих и политиков на основе независимых оценок внешних и внутренних. Понимается же под коррупцией «злоупотребление публичной властью в личных целях» в самых разных ипостасях: стандартное взяточничество, откаты, растраты и прочее. Индекс составляется на основе целой серии отдельных исследований экспертных оценок в форме опросов экспертов и бизнесменов по таким направлениям, как частота дачи взяток, их объем и т. д.

В 2015 году, согласно исследованиям Transparency International, страной с наименьшим показателем коррупции вновь стала Дания [5]. В первой пятёрке рейтинга стран по индексу

коррупции находятся три скандинавские страны (Дания, Финляндия, Швеция) развивающиеся по социалистическому пути. Первую десятку стран вошли, кроме Европы, представитель Азии (Сингапур), Океании (Новая Зеландия), Северной Америки (Канада). Среди стран-участниц ЕАЭС лучший показатель Индекса борьбы с коррупцией имеет Армения. Также во всех странах-участницах ЕАЭС в период 2013–2015 гг. просматривается положительный тренд в борьбе с коррупцией. Неизменными остались индексы коррупции в Северной Корее и Сомали, в которых не наблюдается усиление антикоррупционной политики.

Таблица 1 – Рейтинг стран по индексу коррупции

Страна	Показатель			Ранг в 2015 г.
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	
Дания	91	92	91	1
Финляндия	89	89	90	2
Швеция	89	87	89	3
Новая Зеландия	91	91	88	4
Нидерланды	83	83	87	5
Норвегия	86	86	87	5
Швейцария	85	86	86	7
Сингапур	86	84	85	8
Канада	81	81	83	9
Армения	36	37	35	95
Беларусь	29	31	32	107
Российская Федерация	28	27	29	119
Казахстан	26	29	28	123
Кыргызстан	24	27	28	123
Украина	25	26	27	130
Афганистан	8	12	11	166
Северная Корея	8	8	8	167
Сомали	8	8	8	167

Таким образом, коррупция, как яркий пример рентоориентированного поведения, оказывает неблагоприятное воздействие на инвестиционную активность предпринимателей и сдерживает развитие экономики государства. Для стран-участниц ЕАЭС высокий уровень коррупции представляет собой актуальную проблему, требующую постоянного мониторинга для совершенствования борьбы с данным проявлением теневой экономики.

Литература

- 1 Ромашова А. И. Рентоориентированная экономика: проблемы и пути решения / А. И. Ромашова, А. Е. Морозова, Е. С. Соболева, Е. А. Исаева // Образование и наука в современных условиях : материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 26 февр.2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – №1 (6). – С. 362–367.
- 2 Пескова, Д. Р. Теневая экономика: учебное пособие / Д. Р. Пескова. – Уфа: РИО БАГСУ – 2010. – 92 с.
- 3 О противодействии коррупции – URL: <https://gosszluzhba.gov.ru/anticorruption> (дата обращения: 08.09.2016).
- 4 Andvig, Jens Chr. and Moene, Karl O. How Corruption May Corrupt / Jens Chr. Andvig, Karl O. Moene // Journal of Economic Behavior and Organization. – 1990. – 13(1). – P. 63–76
- 5 CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2015. – URL:<http://www.transparency.org/cpi2015/#results-table> (дата обращения: 10.09.2016).

Д. В. Ковалёв

kovalev.gq@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КОНЦЕССИЯ КАК ФОРМА ИНВЕСТИРОВАНИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА: ОПЫТ РЕАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ НЭП

Рассматривается с исторической позиции концессия как формы привлечения частных зарубежных инвестиций в экономику молодого Советского государства в условиях реализации правительством страны НЭП. Рассматривается развитая инфраструктура как базовый элемент ускорения экономического развития и повышения инвестиционной привлекательности страны

Инвестиции в инфраструктурные проекты имеют для Беларуси не только огромное экономическое и социальное значение. Развитая инфраструктура является базовым элементом ускорения экономического развития и повышения инвестиционной привлекательности страны. Положительное воздействие инвестиций в инфраструктуру на концессионной основе проявляется также в том, что создаются новые рабочие места; общество получает более качественные товары и услуги, а также высокий уровень обслуживания; повышается эффективность использования государственной собственности и хозяйственных ресурсов; происходит модернизация основных средств, активно используются новые технологии; снижается финансовая нагрузка на бюджеты; высвобожденные денежные средства могут быть использованы на другие государственные программы.

Концессии способствуют развитию институтов рынка, а также частной инициативы. По мнению В.И. Волошина, концессия – это «реорганизация бизнеса, переосмысление отношений государства и частного сектора, новый вид организации работы, новые механизмы регулирования» [1].

На начальном этапе своего существования советская власть нуждалась в колоссальных денежных средствах для восстановления экономики страны. По инициативе В.И. Ленина советское правительство решило привлечь иностранный капитал, выделив с этой целью зарубежным компаниям концессии на разработку природных богатств. руководитель советского государства считал, что без концессий невозможно восстановить народное хозяйство, а также выполнить программу по электрификации страны, план ГОЭЛРО [14, т. 42, с. 78]. В.И. Ленин в концессиях видел союзника пролетарской власти в борьбе со стихией крестьянского мелкобуржуазного хозяйства. При этом концессии представляли собой договор, союз советской государственной власти с государственным капитализмом против мелкобуржуазной стихии [2, с. 223].

23 ноября 1920 г. был принят Декрет СНК РСФСР «О концессиях». Первый договор о предоставлении концессии был подписан В.И. Лениным 21 июля 1921 г. Концессия предоставлялась Большому северному телеграфному обществу (БСТО) из Дании. Общество получило право эксплуатации кабелей и станций, обеспечивающих телеграфное сообщение Северной Европы с Японией и Китаем. Деятельность этого телеграфного общества была начата в России еще при Александре II в 1869 г. БСТО было образовано 1 июня 1869 г., а через четыре дня оно открыло первую в истории прямую телеграфную линию, соединявшую Россию и Данию. Это стало возможным благодаря концессии, полученной за год до этого от российского правительства основателем общества К. Ф. Титгеном.

4 апреля 1922 г. СНК РСФСР был издан Декрет «Об учреждении Главного комитета по делам о концессиях и акционерных обществах при СТО» (далее – Главконцесском). В течение 1922–1926 гг. в Главный концессионный комитет при СНК СССР поступило 2015 концессионных предложений от иностранцев. Больше всего концессионных предложений направили американские фирмы. С американскими предпринимателями в 1920-х гг. советским

правительством были подписаны концессионные договоры на разработку золотоносной площади на реке Семартак в Сибири, предоставленная Вирту сроком на 20 лет, с «РАГАЗ компани» («Русско-американским смешанным акционерным обществом по производству сжатых газов») на производство кислорода, ацетилена и других газов, с Барнсдальской корпорацией на нефтяные месторождения на Кавказе, с ньюйоркской фирмой «W.A. Harriman and Company» на Чиатурские марганцевые разработки сроком на 20 лет и некоторыми другими. В частности, в 1928–1929 гг. число американских предложений составило 54 предложения (26,1 % от общего числа) и США заняли первое место по этому показателю, опередив Германию [3, с. 57].

Одним из прославившихся в этот период американских концессионеров стал Арманд Хаммер. В начале 1920-х гг. в связи с голодом, эпидемиями холеры и тифа в Советской России А. Хаммер принимает решение поехать в Россию и оказать помощь. 2 ноября 1921 г. был подписан концессионный договор между Совнаркомом и американским предпринимателем А. Хаммером сроком на 20 лет, в котором предусматривалась эксплуатация асбестового рудника около г. Алапаевска Екатеринбургской губернии. В соответствии с договоренностями в пользу Советского государства предполагались ежегодные 10%-ные отчисления концессионеров либо асбестом, либо иностранной валютой. К работе концессия приступила в мае 1922 г. На руднике было возведено построек, завезено оборудования и произведено разведок асбеста на 100 тыс. руб. Были проложены рельсовые пути, отремонтированы вагонетки, доставлены из-за границы паровоз, компрессор для пневматического бурения и другая техника. На средства концессии на руднике проведен ремонт оборудования, содержались школа, ясли, клуб, установлена телефонная связь с г. Алапаевском, рабочие бесплатно пользовались электричеством, водой и отоплением. Добываемая продукция по качеству соответствовала стандартам, рабочие получали зарплату не ниже, чем на государственных предприятиях. В 1924–1925 гг. на руднике работало 151 человек, а в апреле 1926 г. – 266.

Весной 1926 г. работа концессии была прекращена по требованию советской стороны. А. Хаммеру были предъявлены необоснованные обвинения в том, что концессионеры не платили долевых отчислений государству и нарушали нормы трудового законодательства. Были и другие причины закрытия предприятия: себестоимость продукции на концессии была выше, чем на государственных предприятиях, а товарная цена асбеста была та же; при росте числа работников в 1926 г. их производительность труда снизилась, в результате чего концессия стала нести убытки.

В 1927 г. предприятие было передано тресту «Ураласбест». А. Хаммер не ограничивался одной концессией. Он смело вторгался в самые неожиданные сферы: скупал меха и невыделанные кожи, икру и строевой лес; он был первым, получившим чековую книжку в советском государственном банке. Он должен был выполнять только два условия: не покупать недвижимого имущества, а также переводить свою прибыль в доллары США только один раз в году и тогда с правом вывозить полученную прибыль из страны.

15 сентября 1925 г. Главконцеском утвердил концессионный договор А. Хаммера по производству канцелярских товаров сроком на 10 лет. Пригласив специалистов германской фирмы «Farber» и закупив новое оборудование, А. Хаммер с помощью немецких инженеров быстро наладил производство, и через полгода фабрика начала сбыт канцелярских товаров. Скоро она стала известна в СССР как «Фабрика им. Сакко и Ванцетти». Последней был внесен весомый вклад в развитие страны, не только предоставляя часть прибыли, но и создавая стандарты качества и реализации для отечественных производителей. Фабрика смогла удовлетворить потребности СССР в карандашах, около 20 % продукции пошло на экспорт в Англию, Турцию, Персию и Китай [4, с. 57].

30 декабря 1921 г. торговый представитель РСФСР в Германии Б. С. Стомоняков в телеграмме В. И. Ленину сообщил, что акционерное общество «Фридрих Крупп в Эссене» выступило с предложением организовать сельскохозяйственную концессию, просил «срочно телеграфировать принципиальное согласие, указав район и площадь под концессию».

В. И. Ленин считал, что принять это предложение особенно необходимо перед Генуэзской конференцией. Политбюро ЦК РКП (б) 25 февраля 1922 г. поддержало его предложение. Угодья для концессии были выбраны на территории Сальского округа Донской области.

23 марта 1922 г. в Москве был заключен концессионный договор между правительством РСФСР, в лице наркома по иностранным делам Г. В. Чичерина и наркома земледелия В. Г. Яковенко, и представителями акционерного общества «Фридрих Крупп в Эссене» сроком на 24 года «для ведения рационального сельского хозяйства». Согласно договору, концессионер обязан был обрабатывать землю в размере 50 тыс. десятин в течение 8-ми сезонов, обеспечить хозяйство инвентарем, материалами, необходимыми сооружениями, а в качестве платы за концессию передавать правительству РСФСР ежегодно 20 % валового урожая.

17 марта 1923 г. правительство РСФСР и акционерное общество «Фридрих Крупп в Эссене» в лице директоров К. Зорге и П. Кросс подписали концессионный договор. Предприятие получило название «Крупповская сельскохозяйственная концессия Маныч». Концессионеру было дано право разрабатывать торфяные и известняковые залежи, добывать соль, а также предоставлялось исключительное право заниматься рыбной ловлей и охотой. В 1925 г. концессии «Маныч» удалось получить хороший урожай. Но в 1926 году она понесла убытки. В 1928 г. акционерное общество Круппа поставило вопрос о ликвидации сельскохозяйственной концессии «Маныч» [5].

Отношение советского правительства и местных властей к концессионным связям не было однозначным. С самого начала концессионная политика имела противников внутри страны. Некоторые возражали по идеологическим причинам, спецслужбы в концессиях видели не что иное, как ширму для успешного выполнения заданий иностранной разведки. Тормозили привлечение иностранного капитала в страну неразвитость концессионного законодательства, ущемление прав соискателей высокими обязательствами, политическая подозрительность, ограниченные ресурсы квалифицированных кадров, сырья и полуфабрикатов.

С весны 1922 г. в стране стали нарастать антиконцессионные настроения. В значительной мере они были связаны с итогами Генуэзской конференции, на которой от Советской России потребовали удовлетворения финансовых и иных претензий иностранных граждан к России, аннулирования долгов. Россия не могла удовлетворить эти претензии. Концессионная политика постепенно уходила в прошлое и в связи с отходом от дел Ленина по причине обострения его заболевания и борьбы за власть в высших эшелонах партии.

Во второй половине 1920-х гг. антиконцессионные настроения усилились. И. В. Сталин, взяв курс отказа от неп, начинает избавляться от концессионных предприятий и иностранных предпринимателей. Одни концессии были ликвидированы по истечении договорного срока, другие – досрочно.

По мнению ряда исследователей, можно указать на следующие общие причины, которые способствовали свертыванию концессионного предпринимательства в СССР. «Первая из них заключалась в позиции по отношению к СССР. Крупный иностранный капитал в целом отказывался от каких-либо инвестиций в его экономику. Предприниматели же второго и третьего рангов, получившие концессии, не располагали значительными средствами для серьезной и продолжительной работы в советской экономике. Вторая причина коренилась в особенностях развития СССР, но была тесно связана с первой. В связи с ростом отраслей экономики Советского государства, ряд действовавших на его территории концессий, в общем незначительных по масштабам, постепенно утрачивал свое полумонопольное положение на внутреннем рынке и, чем дальше, тем больше сталкивался с крупными и мощными предприятиями, создаваемыми на основе политики индустриализации в тех же отраслях. Естественно, что конкурентоспособность иностранных концессий падала, и их дальнейшее существование теряло смысл.

Нельзя не учитывать отношение к концессиям И. В. Сталина. Если В. И. Ленин считал заключенные на взаимовыгодных условиях концессии желательными «в течение того периода, когда будут существовать рядом социалистические и капиталистические государства», то для Сталина концессионный путь развития страны был кабальным.

С конца 1920-х гг. началась ускоренная ликвидация существующих концессий. Начиная с 1928–1929 хозяйственного года, новые договоры уже не заключались. В 1930–1931 гг. Главконцесском был низведен до положения юрисконсульта при наркоматах по делам оставшихся концессий.

Таким образом, концессии сыграли определенную роль в экономическом развитии страны. Они производили товары широкого потребления, в которых в те годы страна испытывала недостаток, влияли на улучшение качества и снижение цен на соответствующие товары, а также способствовали сокращению безработицы. Следует особо отметить, что иностранные концессии сыграли важную роль не только в восстановлении промышленности в нашей стране, но и в нормализации дипломатических и торговых отношений СССР с капиталистическими странами.

Литература

1. Волошин, В. И. Проблемы инфраструктурного обеспечения российской экономики: телекоммуникации, нефтепроводная система, железнодорожный транспорт / В. И. Волошин. – М. : Эпикон, 1999. – 116 с.
2. Хромов, С. С. Иностранные концессии в СССР : исторический очерк, документы / С.С. Хромов. – М., 2006. – Т. 1, 2.
3. Донгаров, А. Г. Иностранный капитал в России и СССР / А. Г. Донгаров. – М., 1990.
4. Ерохина, О. В. Германская концессия «Маньч» в Советской России (1922–1934 гг.) / О. В. Ерохина // Новый исторический вестник. – 2009. – № 22. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/germanskayakontsessiya-manyuch-v-sovetskoy-rossii-1922-1934-gg> (дата обращения: 27.03.2016).
5. Журина, Е. Н. Концессионная политика Советского государства и советско-американские производственные связи в 1926–1929 гг. / Е. Н. Журина // Альманах современной науки и образования. Исторические науки и археология. – Тамбов : Грамота, 2013. – № 3. – С. 57–61.

УДК 628.4.032

Н. В. Кузнецов

nvkuznetsov@list.ru

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Беларусь

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Данная работа посвящена вопросу связи между инновацией и экономическим ростом. Рассмотрение проблемы экономического роста, напрямую связанного с отсутствием инновационного процесса, доказывает, что эти две составляющие связаны между собой, так как инновации это процесс, обеспечивающий экономическую выгоду, которая в дальнейшем способствует увеличению объема национального дохода. Определены и описаны главные инновационные изменения в производстве и развитии самой организации. Обосновано, что экономический рост любой отрасли производства зависит от полноценного и точно спланированного плана, связанного с внедрением новых технологий. Организации, внедряющие новые технологии, способствуют росту своей материальной базы и государства в целом.

На сегодняшний день роль инноваций в социально-экономическом развитии страны значительно увеличивается. Наличие инновационного потенциала и возможность эффективно его реализовать являются ключевыми компонентами обеспечения устойчивого экономического роста страны, существенно влияющими на конкурентоспособность страны, как в сфере наукоемких технологий, так и по основным макроэкономическим показателям [1].

Рассмотрим определение инновации (таблица 1) [4]. Определение термина «инновация» можно толковать по-разному, но ключевыми элементами всегда являются: новейший продукт; усовершенствование системы управления организацией; структурирование управления

организацией с нововведениями; усовершенствование технологического процесса; новая информация.

Таблица 1 – Определение инновации

Определение	Ключевые слова
Инновация – это процесс реализации новой идеи в любой сфере жизнедеятельности человека, способствующей удовлетворению существующей потребности на рынке и приносящий экономический эффект.	Процесс внедрения нового
Инновация – это комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства для лучшего удовлетворения известной потребности людей.	Итоговым результатом является внедрение нового, творческий процесс
Инновация – это разработка и внедрение нового, ранее не существовавшего, с помощью которого старые, известные элементы придают новые очертания экономике производства или страны.	Итоговым результатом является внедрение нового, творческий процесс
Инновация – это конечный результат научного исследования или открытия, качественно отличный от предшествующего аналога и внедренный в производство.	Итоговым результатом является внедрение нового, творческий процесс
Инновация – это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы, которое используют на практике.	Процесс внедрение нового
Инновация – новая или улучшенная продукция товара или услуги, технология производства или применения, нововведение или усовершенствование в сфере организации и экономики производства или реализации продукции, обеспечивающие экономическую выгоду, создающие условия для такой выгоды или улучшающие потребительские свойства продукции.	Новый продукт или услуга

Обеспечение экономического роста является ключевой задачей любого государства и важнейшим фактором успеха страны в среднесрочном и долгосрочном периодах. Инновации, как правило, тесно связаны с экономическим ростом, что способствует постепенному развитию отрасли производства, в которую были внедрены новые технологии [2, 3].

Экономический рост – это процесс увеличения объема национального дохода государства, который является одной из главных целей макроэкономики государства, достижение которой обусловлено необходимостью большего роста валового внутреннего продукта по сравнению с ростом в стране населения для повышения уровня жизни [5].

Целью экономического роста является рост благосостояния и увеличение национального богатства [5].

Из определения термина «инновация» можно выделить ключевые слова, такие как увеличение национального дохода и увеличение производственного потенциала страны, а также можно сказать, что экономический рост и инновации тесно связаны между собой, так как инновация – это процесс, обеспечивающий экономическую выгоду, которая в дальнейшем способствует увеличению объема национального дохода. Экономический рост осуществляется за счет инвестиций в производство. Важной особенностью инвестиций в момент появления и осуществления является повышение совокупного спроса, а позже, совокупного предложения, так как растет объем производственных мощностей [5, 6].

Основной деятельностью организаций является внедрение новых технологий в производство. С появлением новых технологий компании, внедрившие инновационные методы, выводят экономику страны из равновесия, тем самым способствуя повышению экономического роста. Главными инновационными изменениями в производстве и развитии самой организации являются:

1. Появление новых технологических процессов. Таким образом, организация выходит на новый уровень, способствуя развитию технологического процесса внутри организации.

2. Внедрение продукции с новыми свойствами. Данный процесс позволяет производителю улучшить свой товар, тем самым увеличить его продажу.

3. Новое сырье. Появление более качественного или нового сырья способствует улучшению продукта, при помощи чего организация увеличивает свой капитал.

4. Изменения материально-технического обеспечения. Данные изменения происходят внутри самого производства.

5. Выход на новые рынки сбыта. Выводя этот продукт на новые рынки сбыта, организация увеличивает не только свой доход, но и доход государства.

Экономический рост любой отрасли производства зависит от полноценного и точно спланированного плана, связанного с внедрением новых технологий [6].

Таким образом, в дальнейшем при разработках инноваций организации, внедряющие в свою систему управления и производство новые технологии, способствуют росту своей материальной базы и государства в целом.

Литература

1. Вареник К. А Теория инноваций как ключевое направление научных исследований XX века // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 5. – С. 35.

2. Васильева З. А., Лихачева Т. П. Инновационные факторы экономического роста территорий: монография. Красноярск: Сиб. федер. ун-т. – 2012. – С. 108.

3. Цубрович Я. А., Егорова М. С. Инновации как фактор устойчивого экономического развития страны // Молодой ученый. – 2015. – № 11. – С. 219.

4. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. М.:, 2007. – С. 327.

5. Бартюк О. В. Сущность инновационного потенциала как основы инновационного экономического роста // Евразийский Союз Ученых. 2014. – № 6. – Часть 1. – С. 23–25.

6. Ковалев Г. Д. Инновационные коммуникации: учебное пособие для вузов / Г. Д. Ковалев. – М.:, 2010. – С. 68.

УДК 339.145.014

П. С. Лемещенко

liamp@bsu.by

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

ДЕНЬГИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Рассмотрена институциональная составляющая денег в современных условиях неопределенности, нарушения международного экономического порядка и спекулятивной стратегии, которая является определяющей при объяснении природы денег экономики начала XXI века.

Вводный наш тезис заключается в том, чтобы зафиксировать, прежде всего, явную неполноту существующих теорий такого феномена как деньги. Перманентные финансовые дефолты и экономические кризисы с очевидностью убеждают о наличии в этой сфере «интеллектуальных заблуждениях». Это связано, во-первых, с реально изменившимися политико-экономическими условиями хозяйственной деятельности в мире, странах, вынужденной реакции на эти и технологические изменения фирм, индивидов. Во-вторых, адекватная теория денег может быть выстроена лишь в рамках общей науки о современной экономике – *новой политической экономии*, а не наоборот, как это настойчиво делается сегодня, осуществляя в некоторой степени успешную пока попытку узурпировать денежными оценками и мотивацией все социально экономические отношения. Однако, к сожалению, денежные катаклизмы никак не обеспечивают большого прогресса в экономической теории и реально встал крайне серьезный вопрос о стратегии развития мир-системы и ее отдельных хозяйственных единиц. В-третьих, деньги имеют смысл, когда их наделяют этим смыслом люди. Речь идет о более сложной структуре человеческих ценностей, их приоритетов, мотивов и норм поведения,

а также их институциональных рамок и ограничений. В-четвертых, кроме определенных мотивов и отношений к накоплению и «предпочтению ликвидности» сам механизм транзакционных операций, включая денежные, процедура сбережений, работа финансово-банковских институтов, оказывают огромное влияние на спрос и предложение того, что выбрали и называют сегодня денежным материалом, норму процента, цены на товары. К сожалению, банковская практика здесь пошла впереди и дальше теории. И, по сути, нет никаких обобщений, что крайне важно для комплексной и сбалансированной экономической политики.

Поэтому тезис следующий. Институциональная составляющая в современных условиях неопределенности, нарушения международного экономического порядка и спекулятивной стратегии является определяющей при объяснении природы денег экономики начала XXI века. На хрестоматийном уровне можно толковать о товарном или нетоварном характере денег, используя металлическую или же номиналистическую теории. Это даже будет отвечать истине. Но лишь в некоторой степени, поскольку срез экономических отношений современной экономики достаточно сложен, обширен и многообразен. При всей своей общности свойств, которыми обладают деньги (социально-экономическая нормативность, функциональность), ограниченная воспроизводимость, универсальная полезность (ценность), на каждом значимом историческом отрезке некоторые из них приобретают доминирующую для этого периода характеристику. 99% транзакций, приходящихся на денежно-финансовые операции, свидетельствуют о спекулятивном свойстве современных денег. В то же время известные и еще неизвестные виды денег, агрегаты, как их называют макроэкономисты, указывают на имеющийся и возникающий приоритет ценностей человека, ориентирующих последнего в своих мотивах, действиях, поступках (хороших или дурных). Интересно то, что в Ветхом Завете золото упоминается 415 раз, отражая тем самым разные склонности человека: от благодетели и послушания до стяжательства и корыстолюбия.

Банковско-финансовые институты (формальные) не только обеспечивают своими схемами и механизмами реализацию имеющихся склонностей (неформальных институтов), а и создают их, вовлекая индивида огромными чужими активами в спекулятивные сделки и обрекая на проигрыш по совокупности. Парадоксально то, что так возникла «экономика», названная «денежной» с серьезными попытками обеспечить ей теоретическое сопровождение. В этой части подчеркнем, что «теория» здесь необходима лишь для того, чтобы через сформированный образ мышления побудить человека действовать по «теоретической» схеме, но которой уже подготовлена новая, обеспечивающая крупные выигрыши начавшим «финансовую игру». В последующем эта теория может служить лишь гимнастикой ума, чтобы создать «свою» схему, предложив ее крупнейшим держателям денежных активов. Еще один парадокс, с которым смирились как с неизбежным, это использование в финансовых проделках «чужой» собственности по сути общественной для перераспределения богатства в частные руки, частное владение.

Неизбежность инфляции, дефицитность госбюджета и универсальность нормы процента в регулировании денежного равновесия – вот три мифа, вошедшие в сознание и практическую деятельность, нарушив устойчивость экономического, а, следовательно, и человеческого развития. Следовательно, в современных деньгах кроме спекулятивных свойств отражается значимость и ценность энергоресурсов, интересы их собственников, контролеров, а также явные и неявные интересы международных институтов, формирующих нынешнюю глобальную политику во всех ее направлениях. В денежном мире воплощены как инстинкты человека, так и его нравственно-этические мотивы, социальные и политические нормы, рамки и правила. Худшие времена в политико-экономическом плане заставляют обращаться к товарным активам (хлебу, земле, домам), золоту. Благоприятная обстановка способствует росту доверия граждан между собою, к правительству, НБ, другим формальным институтам, бумажным деньгам, их производным. Виды платежных средств становятся общепризнанными, если они устраняют неопределенность в принятии решения для индивида в сопоставлении существующими официальными утверждениями и заверениями по сохранению собственности. Таким образом, деньги –

это *институт*, в конкретно-исторический период мотивирующий и регламентирующий поведение граждан, социальных групп, власти, а также обеспечивающий в определенной форме целесообразное с точки зрения ликвидности сохранение собственности, жизненных ресурсов для достижения своих краткосрочных и долгосрочных интересов, целей.

УДК 339.133.017

В. С. Лопанова

veronikalopanova@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТИПОЛОГИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТОВАРОВ И ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ СПРОСА НА ИННОВАЦИОННЫЕ ТОВАРЫ

Выделены основные четыре типа инновационных товаров: глобальная инновация, кардинальная инновация, эгалитарная инновация и ротационная инновация; сформулированы основополагающие теоретические подходы к прогнозированию спроса на товар, а так же разработан методический инструментарий прогнозирования спроса.

В настоящее время тема инновационного развития отечественной экономики и построения эффективной национальной инновационной системы является одной из наиболее актуальных, поскольку в условиях обострения проблемы редкости ресурсов, глобальных кризисных явлений в финансовой системе, оказывающих негативное воздействие на рынок капиталов, именно инновации являются наиболее приемлемым динамическим фактором, способным обеспечить устойчивое сбалансированное развитие малой открытой экономики, примером которой является экономика Республики Беларусь.

Поскольку инновационность как характеристика блага является во многом относительной и зависит от выбранного масштаба оценки, то представляется очевидным, что параметры спроса будут при прочих равных условиях зависеть от масштабов инновационности. В связи с этим целесообразно выделить четыре основных типа инновационных товаров:

1) Глобальная инновация, которая представляет собой благо, предназначенное для удовлетворения ранее не удовлетворённой потребности.

Определяющей характеристикой глобальной инновации, от которой зависит спрос на неё потребителей, является степень сформированности и осознания потребности потребителя. В связи с этим, в качестве подтипов глобальных инноваций можно выделить инновации:

а) с активной потребностью, которую потребитель осознаёт и желает удовлетворить;

б) с сублимированной потребностью, которую потребитель осознаёт, но считает относительно неактуальной;

в) с потенциальной потребностью, которую потребитель не осознаёт, но она объективно существует, что делает необходимым развитие потребности.

2) Кардинальная инновация, которая представляет собой благо, предназначенное для удовлетворения принципиально новым способом потребности, которую раньше потребители удовлетворяли с помощью иных благ.

Данные инновации с позиции спроса можно разделить на две большие группы:

а) индивидуальная инновация, использование которой требует только приобретения самого инновационного блага;

б) системная инновация, использование которой требует приобретения самого блага и некоторых других благ;

в) инфраструктурная инновация, использование которой наряду с приобретением благ требует создания специальной доступной инфраструктуры их использования.

3) Эгалитарная инновация, представляющая собой благо, которое в силу собственных характеристик становится доступной гораздо большему числу потребителей, чем те блага, которые удовлетворяли данную потребность ранее.

В зависимости от характеристик, делающих инновационный продукт более доступным, данные инновационные блага можно разделить на три группы:

а) функциональная инновация, доступность для потребителя которой обусловлена её более соответствующими потребностям потребителя характеристиками;

в) экономическая инновация, доступность для потребителя которой обусловлена её ценой либо стоимостью эксплуатации;

г) эксплуатационная инновация, доступность которой обусловлена более доступными для потребителя условиями эксплуатации.

4) Ротационная инновация, которая представляет собой благо, относительно более эффективно удовлетворяющее потребности по сравнению с ранее используемыми благами аналогичным способом.

Особенности данных инноваций позволяют разделить их на две основные группы:

а) эргономические инновации, лучше удовлетворяющие вкусы потребителей при тех же или более высоких ценах;

б) стоимостная инновация, имеющая более низкую цену или стоимость эксплуатации при аналогичных эргономических характеристиках.

Следует отметить, что конкретные инновации могут обладать характеристиками, которые позволили бы их отнести как к одному, так и нескольким типам инноваций. Следует также отметить, что выделенные классификационные группы инноваций определяют особенности спроса на данные инновации, иными словами спрос зависит от них наряду с иными факторами, которые определяют спрос на любой товар (например, ценой).

Выделенные классификационные группы позволяют повысить точность прогнозирования спроса за счёт учёта особенностей инновационного продукта.

В основе современных теорий прогнозирования спроса лежат подходы, сформулированные в рамках таких классических разделов экономической науки, как теория потребительского выбора и теория рыночного равновесия. Так, в рамках теории потребительского выбора были сформулированы следующие основополагающие теоретические подходы к прогнозированию спроса на товар:

– характеристики рационального потребителя, стремящегося в процессе потребления к максимизации полезности;

– теорема о зависимости спроса от места блага в иерархии потребительских предпочтений, которая в упрощённой форме нашла своё воплощение в таком инструменте анализа потребительского выбора, как кривые безразличия;

– равновесие потребителя как набор благ с максимальной полезностью в рамках бюджетных ограничений, факторы, его определяющие и закономерности его изменения.

В рамках теории рыночного равновесия были определены основные факторы, влияющие на спрос, а также закономерности его изменения в связи с изменением данных факторов.

Не смотря на объективные недостатки и сложности применения данных подходов, связанные с невозможностью количественного определения полезности и сложности прогнозирования поведения потребителя, на их основе был разработан методический инструментарий прогнозирования спроса, достаточно успешно применяющийся на практике, включающий в себя:

– анализ функциональной зависимости между доходом и потреблением (построение кривых «доход-потребление»), экстраполяция результатов которого позволила делать обоснованные предположения о параметрах спроса;

– графическая методика Энгеля (построение кривых Энгеля на эмпирических данных), позволившая выявить некоторые наиболее общие закономерности изменения спроса по мере роста благосостояния;

– структурная методика Торнквиста, с помощью которой выявляются основные закономерности изменения структуры спроса в зависимости от изменения реальных доходов домохозяйств;

– количественное измерение эластичности спроса по основным факторам на основе эмпирических данных, что позволяет прогнозировать параметры спроса с помощью экстраполяции и интерполяции полученных данных.

На основании вышеуказанных методологических подходов и данного методического инструментария были разработаны конкретные методики к прогнозированию потребительского спроса, применяемые в настоящее время. При этом существует несколько классификаций применяемых методов. Некоторые авторы [1, 2] делят все методы прогнозирования на эвристические, при применении которых преобладают субъективные начала, и на экономико-математические, при применении которых преобладают объективные начала. При этом граница между двумя этими классификационными группами достаточно условна, поскольку прогнозные оценки неизбежно базируются на объективных данных прошедших периодов и несут в себе субъективизм при отборе альтернативных методов прогнозных расчетов, то есть любой прогноз является комбинацией субъективных и объективных подходов.

Часто в экономической литературе встречается классификация методов прогнозирования в зависимости от исходной постановки задачи [3]. В этом случае методы подразделяются на:

- методы, основанные на экстраполяции тенденций развития спроса.
- статистические методы прогнозирования.
- метод экспоненциального сглаживания и предсказания.
- методы экспертно-логических оценок.

Такая классификация несколько устарела, так как далеко не полностью охватывает методы, применяемые в настоящее время при прогнозировании спроса, и источники, используемые при прогнозировании. Значительное распространение получила классификация методов прогнозирования спроса исходя из конкретного источника статистической информации, используемого в качестве базы для построения прогнозов [4].

Литература

1. Матюшевская В. К., Дурович А. П. Товарная политика в маркетинговой деятельности. – Мн.: Академия управления при Кабинете Министров Республики Беларусь, 1994. – 117 с.
2. Моисеев С. Инфляционное таргетирование: международный опыт и российские перспективы // Вопросы экономики. – 2000. – № 9. – С. 88–105.
3. Статистика рынка товаров и услуг: учебник / И. К. Беляевский, Г. Д. Кулагина, А. В. Коротков [и др.]; под ред. И. К. Беляевского. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
4. Герасименко В. В. Эффективное ценообразование: рыночные ориентиры. Международный центр финансово-экономического развития. – М.: 1997. – 260 с.

УДК 330.8(470571)

А. А. Мельченко

alexander.melchenko@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рассматривается проблема реализации контрактов в экономике страны. Показано, что особенности проекта, разработка которого будет выступать предметом контракта, должны стать первостепенным фактором при выборе финансовой модели сотрудничества с компанией-разработчиком.

Все мероприятия и задачи, направленные на создание конечного продукта в инновационной экономике, вне зависимости от сферы деятельности компании, как свидетельствует практика, строятся таким образом, чтобы создавать стоимость и ценность для потребителей

и исключать любые необязательные или вовсе лишние активности. Для этого бизнес-процессы подвергаются анализу, в том числе и функционально-стоимостному.

Принципиально, все контракты можно разделить на два вида:

1. Fixedprice (договор с фиксированной ценой) [1].

2. Time&material (заказчик оплачивает фактически отработанные часы персонала исполнителя по некоторым часовым/дневным ставкам, а также прочие расходы).

В контракте с фиксированной ценой предполагается, что заранее известны бюджет разработки, сроки и критерий оценки конечного результата. Исполнитель фактически свободен в выборе пути и средств достижения конечной цели, но он также берет на себя все риски, связанные с неверной начальной оценкой проекта. Изменения требований и критериев согласовываются сторонами и оплачиваются отдельно.

В зависимости от специфики проекта могут использоваться также производные от данных моделей:

– FP+ (требования подлежат изменению, а бюджет – нет). Фактически, такие условия достигаются еще более высокой нормой риска в цене контракта. Стоит отметить, что даже контракты FP+, формально оставляющие изменение требования возможным, имеют ограничения по количеству включенных изменений. Например, в контракте может фиксироваться количество дополнительных часов работы разработчиков, которые включены в стоимость проекта;

– TM+ (исполнитель отвечает за результат в рамках изначально согласованного бюджета). В данной модели перераспределяются риски и, несмотря на название, больше напоминает FP, поскольку подразумевается фиксирование бюджета.

Для компаний, занимающихся заказной разработкой ПО при преобладании контрактов с фиксированной ценой, необходимо максимально увеличивать производительность труда в единицу времени и тщательно управлять рисками. Стабильности для этой модели позволяет добиться узкая специализация, использование высококвалифицированного персонала и ориентирование на получение сверхприбыли – за принимаемые на себя проектные риски. Может возникнуть впечатление, что контракты с фиксированной ценой являются оптимальной стратегией как для исполнителя, который получил заложенную в цену сверхприбыль, если выполнит контракт, так и для заказчика, который гарантированно получит требуемое программное обеспечение в обозначенный срок и по заранее известной, зафиксированной цене.

Но контракты с фиксированной ценой не всегда выгодны для исполнителя, который берет на себя большую часть рисков: за вполне конкретные деньги исполнитель продает трудно прогнозируемый объем работы. Отсюда его стремление, во-первых, максимально заложить риски в цену, во-вторых, максимально ограничить объем задач, написав детальное техническое задание до начала разработки. Такая стратегия исполнителя оставляет сторонам только каскадную методологию разработки в качестве возможной системы менеджмента проекта. Гибкие методологии, как известно, не предполагают четкого описания всего проекта на ранней стадии и, напротив, призывают к итерационному планированию задач и функций продукта. Соответственно, использование любой из гибких методологий разработки делает невозможным (коммерчески не целесообразным для исполнителя) работу по контракту с фиксированной ценой.

Найти компромиссное решение исполнителю и заказчику, которые хотели бы применить гибкую методологию разработки и одновременно заключить контракт на понятных финансовых условиях помогает модель time&material. Объектом продажи TM-контракта фактически является человеко-час – команда разработчиков исполнителя каждый месяц предоставляет заказчику отчет о выполненной работе в разрезе конкретных задач итераций. В отчете также фигурирует количество отработанных часов конкретного разработчика, которые умножаются на часовую ставку (рейт) данного специалиста. В свою очередь, рейты разработчиков известны заказчику заранее и отражены в контракте. И снова может возникнуть ошибочное впечатление, что данная финансовая модель защищает интересы исполнителя,

который стремится потратить на работу как можно больше часов, и дискриминирует заказчика, который вынужден оплачивать даже исправление ошибок. Однако данный перевес в пользу исполнителя легко нивелируется промежуточным контролем результата, привлечением сторонних технических аудиторов, эстимированием задач итерации и другими методами [2].

В результате, от использования ТМ-контрактов можно получить большую гибкость: высокую реакцию на изменения, регулярную обратную связь, отсутствие бюрократических проволочек при изменении требований. Рейты в ТМ-контрактах позволяют сократить издержки, поскольку исполнитель не закладывает в них риски и формирует цену по формуле «себестоимость + маржа». В тоже время, дабы избежать недобросовестной работы исполнителя и махинаций с отчетами о фактически отработанных часах, заказчик должен быть максимально вовлечен в ход разработки для контроля и своевременного решения спорных ситуаций.

Контракты на разработку ПО концептуально отличаются от стандартных для коммерческой организации договоров, а на этап их проектирования и согласования требуется привлекать не только юристов и финансовых аналитиков, но и менеджеров и IT-специалистов. Фактически именно особенности проекта, разработка которого будет выступать предметом контракта, должны стать первостепенным фактором при выборе финансовой модели сотрудничества с компанией-разработчиком и только во вторую очередь актуально рассматривать непосредственно часовые рейты или оценку проекта.

Литература

1. Закревская, Е. В. Accounting Report (bilingual edition). Глоссарий терминов по международным стандартам финансовой отчетности и аудита / Е. В. Закревская, Т. В. Сергеева, Д. Бескин // ICAR Publishing. – М., 2002. – 47 с.

2. Fixed Price vs Time & Materials: Which is the Better Contract Type for Software Development? – URL: <http://www.excella.com/blog/fixed-price-vs-time-and-materials-better-software-development-contract-type>.

УДК 338.117

James Onyinye Mbakpuo

jamonys@yahoo.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

CAUSES FOR UNDERDEVELOPMENT AND STRATEGIES FOR DEVELOPMENT OF NIGERIA

В статье на примере Нигерии выдвигается гипотеза о том, что никакая страна никогда не увеличивает национальное богатство, экспортируя сырье, не имея промышленного сектора, и в современных условиях продвинутой сферы обслуживания, чем больше страна специализируется на производстве только сырья, тем более бедной становится, при этом промышленность умножает национальное богатство.

The study of the economic backwardness of the developing countries of the world has been of immense interest to academics in the field of economics, development studies, and political science. This is because of the fact that most of these countries have the potentials to achieve development especially low- income Africa, Low- ncome large Asian, mid-income Latin America and East Asian countries as well as Eastern Europe countries. These countries are richly blessed with an abundance of natural and human resources with which they can achieve economic development. It is a conventional wisdom that natural resource possesses the potential to make resource rich developing countries able to: catch up industrially with the rest of the industrialized and developed countries around the world. Moreover, mainstream development thinkers also argue that resource wealth is advantageous to economic development. It is also worth considering that there are some countries

of the world who achieved their economic development using the wealth accrued from their natural resources.

The question becomes, how did those particular countries achieve their economic development with its resources wealth? Why is economic development eluding these other countries even with enormous natural resource wealth? For example oil rich countries like Nigeria? Why is it that the resource poor countries like Switzerland, South Korea, Japan, Germany, France, Britain, Ireland, The Scandinavians, Belgium, Holland to name but a few, economically outperformed the so called resource abundant countries? The poor economic performance of these resource rich developing countries has raised concerns and arguments among economists, political scientists, and researchers, giving rise to the argument on resource curse. I am very passionate about the economic development of the developing countries of the world with special reference to those with enormous natural resources.

I used Nigeria as a case study. Nigeria is a country with abundant natural resources, yet when one critically and analytically evaluates the economic backwardness of Nigeria one can argue that the reason why Nigeria is still a developing country and presently suffering recession regardless of its abundant natural resources is because of «dutch disease effects» and high level of corruption. Also the poor economic performance of Nigeria is obviously attributed to resource curse. When you assess the economic position of Nigeria before and after the discovery of Oil in commercial quantities it is evident that the economy was more diversified before the discovery of oil than after oil was discovered.

Following from the above, it is clear that economic development is very important to countries and their citizens both globally and locally.

Underdevelopment is a key geographical issue in the modern world, as it is considered to be characteristic of a country which possesses a certain number of problems. Such problems like extreme poverty or low human development index (HDI) may be seen as consequences of an underdevelopment. These countries can be classified in different groups ranging from less economically developed countries (LEDCs) to the more economically developed countries (MEDCs) according to the level of development which a country may find itself in. Each country's level of development is a consequence of its history. Low level of development is a result of specific causes that may be as simple as debt which a country encumber economically.

A first strategy for a country to develop is to therefore have a strong, growing economy. Whether it is brought through the exploitation of natural resources, a high production or an important activity in trade, a country must possess a strong, diverse economy. The Asian Tigers are examples of such economies as they were countries who did not benefit from an ever pouring quantity of oil for instance, but they succeeded in broadening their economies and they eventually established themselves as a key economical powers of the world. South Korea for example is one of the FOUR Asian Tigers, and it developed as a country by developing its economy: It first relied on manufacturing and exportation of cheap goods, but once it faced heavy competition from China, it expanded its economy towards high technology goods and ship manufacturing, being the world largest ship maker. What is significant about South Korea's rise to power is the contrast of the situation that they were in previously with which they find themselves today. South Korea is among the 13 largest economies around the world having multiplied its GDP by twenty since 1960 after the Korean War. Equally its GNP per capita has increased from \$100 in 1960 to more than \$16000 in 2010. Their strategy for development worked, and therefore a strategy which assists in enhancing and diversifying a country's economy is useful, potentially one of the most important strategies possible as a country's power is shown by its economic wealth. That is why the USA dominates as a super power today, and that is why China will dominate in the near future: they are countries who developed thanks to a strategy of economic development.

One strategy of development involves building and fortifying the infrastructure by providing a city, or even a country, with sing the flow of movement across the country business would literally be improved: Improved infrastructure is synonymous with improved exchange and therefore improved business. In already developed urban zones, advanced infrastructure makes the difference

between a simple region and a Special Economic Zone (SEZ) SEZs allow an economy to prosper, and the example of China's large coastal area which is filled with SEZs allows us to evaluate the forever increasing development.

China's climb up the economic ladder was largely due to their policy in allowing FDI. It proved to be an advantage to the foreign powers and a determination factor in China's access to developed world.

In conclusion, there are numerous differing strategies of development that exist in the world today, but it would be possible to consider that the strategies mentioned hereby are theoretically and potentially the most promising. A final possible strategy would be to encourage the phenomenon of brain drain, up to a certain extent. Brain Drain allows a great transfer of skills that will be remembered by the developing country, and it allows them to profit from the important bonus of remittances, and as we know too well, money plays an extremely influential role in development. It helps eradicate poverty, which can be seen as both a cause and consequence of underdevelopment, and it helps strengthen a country.

УДК 330

Н. В. Неведрова

nataliya_nevedrova@i.ua

Полтавский институт экономики и права, Украина

ФОНДОВЫЙ РЫНОК, ЕГО СТРУКТУРА, ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

В условиях глобализации экономического развития фондовый рынок должен обеспечивать финансово-экономическую стабильность страны на базе эффективного использования реальных инвестиционных потоков. Это даст возможность оптимизировать все основные составляющие единственного народнохозяйственного комплекса. Улучшая внутренние свойства самих инвестиций, всегда необходимо обращать внимание на фактор изменения взаимодействия фондового рынка и социально-экономических и экологических факторов.

В современной мировой финансовой системе фондовый рынок играет выдающуюся роль, поскольку он одновременно сегментом денежного рынка и рынка капиталов. К тому же фондовый рынок может рассматриваться как один из наиболее эффективных механизмов регулирования перелива финансовых ресурсов с помощью разных инструментов. Именно операции на открытом рынке являются основным инструментом денежно-кредитной политики для любого центрального банка, независимо от того, какой у него целевой ориентир – уровень процента или объем денежного предложения. В то же время существование рынка государственных ценных бумаг дает ориентиры для определения уровня безрисковой процентной ставки. Привлечение средств на финансовых рынках с помощью государственных долговых обязательств является также общепризнанным способом финансирования дефицита государственного бюджета.

Ключевым параметром каждой финансовой системы является степень участия фондового рынка и банковского сектора в финансировании инвестиционной активности компаний. Чем более развит фондовый рынок, чем больше компаний размещают свои ценные бумаги на рынке с целью получения дополнительных средств для инвестиционных программ, тем выше его роль в финансировании экономики по сравнению с банковским сектором. Если фондовый рынок развит слабо, вероятно ситуация, что компаниям в экономике не будет хватать финансирования для создания новых производственных мощностей, для разработки новых технологий и внедрения новых продуктов. В результате не будут создаваться новые рабочие места, будет падать выпуск продукции и производительность труда, что приведет к снижению реальных доходов населения и совокупного спроса в экономике. Как итог – экономика страны может войти в стадию стагнации, выбраться из которой будет очень сложно [1].

Фондовый рынок (или рынок акций, облигаций и иных ценных бумаг) – составная часть рынка капиталов; рынок торговли ценными бумагами, как допущенными к торгам на бирже, так и торгуемыми вне биржи, то есть на внебиржевом рынке. Рынок ценных бумаг играет важную роль в экономике каждого современного государства. На этом рынке происходят выпуск и купля-продажа ценных бумаг. Несмотря на возможные отличия организации фондового рынка в различных странах, основные функции у него одинаковые.

Для обычных участников фондовый рынок интересен как способ доходного вложения средств либо выгодного заимствования; приобретения в собственность предприятий (частично или полностью) либо их продажи; снижения рисков колебаний цен на сырье или иные активы путем приобретения производных ценных бумаг.

Современный финансовый рынок характеризуется значительной неустойчивостью в поведении цен, обменных курсов, процентных ставок, что делает высоким риск финансовых потерь. И для снижения данных ценовых рисков наиболее привлекательным является их страхование (хеджирование) с помощью фьючерсов, опционов и других производных ценных бумаг (деривативов) [2].

Первичный рынок ценных бумаг является фактическим регулятором рыночной экономики. Он в значительной степени определяет размеры накопления и инвестиций в стране, определяет темпы, масштабы и эффективность национальной экономики. Первичный рынок предполагает размещение новых выпусков ценных бумаг эмитентами. Бумаги, приобретенные инвесторами при их эмиссии, могут быть перепроданы. Такие сделки купли-продажи осуществляются на вторичных рынках. Сам факт возможности купить или продать акции на вторичном рынке делает их более привлекательными и способствует росту реальных инвестиций.

В качестве первого рынка выступает фондовая биржа, на которой осуществляются сделки с зарегистрированными (котируемыми) на ней фондовыми ценностями. Вторым рынком называют внебиржевой рынок, на котором осуществляются операции с не зарегистрированными на бирже ценными бумагами. Третьим считается внебиржевой рынок, на котором происходит купля-продажа ценных бумаг, зарегистрированных через посредников. Четвертый внебиржевой рынок ориентирован исключительно на институциональных инвесторов. Особенность его состоит в том, что сделки совершаются минуя посредников через компьютерные системы. Три последних рынка составляют внебиржевой оборот.

В структуре рынка можно выделить три блока, это участники, инфраструктура и регулирование.

Участники – это покупатели и продавцы на этом рынке. Продавцами изначально выступают эмитенты ценных бумаг, то есть те участники, которые выпустили свои ценные бумаги и желают их продать. Эмитентами могут быть коммерческие компании, государство, местные органы власти. Выпуск ценных бумаг компаниями осуществляется с различными целями, но основная – это привлечение денег в свой бизнес. Продажа акций или облигаций, как правило, предназначена для пополнения основного и оборотного капитала, для реализации различных инвестиционных программ, связанных с расширением и модернизацией производства и так далее [4].

Покупатель выпущенных акций и облигаций называется инвестором, поскольку юридическое или физическое лицо, покупая ценную бумагу, инвестирует в нее деньги. Целью инвестирования может быть получение в будущем дохода от ценных бумаг либо приобретение части компании.

Инвесторов на рынке ценных бумаг подразделяют на две группы:

- индивидуальные инвесторы (или розничные инвесторы – физические и юридические лица);
- институциональные инвесторы.

К институциональным инвесторам относят финансовые организации, осуществляющие крупные систематические инвестиционные вложения в акции и облигации.

Для того чтобы продавцы могли продавать, а покупатели покупать, существуют элементы инфраструктуры рынка. Основными из них являются биржа, брокеры, депозитарии и некоторые другие профессиональные участники рынка ценных бумаг. Эти компании выполняют поручения по покупке или продаже ценных бумаг, эффективному размещению свободных средств инвестора, оказывают консультационные и прочие услуги.

На бирже осуществляется контроль за правильностью совершения сделок, правомочностью сторон, порядком расчетов. Кроме того, биржа предоставляет доступ к информации о ценах, объемах всех сделок на рынке. Это позволяет участникам знать реальную цену активов. Совершение сделок на бирже стандартизировано, что делает проведение операций быстрым и простым процессом [3].

Для участия в торгах на бирже юридическому или физическому лицу необходимо заключить договор комиссии с брокерской компанией. В таком случае брокер будет совершать сделки на бирже согласно пожеланиям участника.

Дилеры, брокеры, а также доверительные управляющие являются профессиональными участниками, совершающими торговые операции на рынке ценных бумаг, последние два осуществляют при этом посреднические функции.

Дилеры осуществляют торговые операции за свой счет и от своего имени. Брокер является юридическим лицом, совершающим сделки с ценными бумагами за счет клиента и в его интересах. В основном частные инвесторы совершают операции с ценными бумагами с помощью брокеров.

Доверительные управляющие при осуществлении купли-продажи ценных бумаг отличаются тем, что не получают указаний от инвестора по характеру операций, совершая их по собственной инициативе.

Роль рынка ценных бумаг заключается, с одной стороны, в привлечении денежных средств из разных источников, а с другой – в эффективном вложении денежных средств в один из видов финансового рынка.

Привлечение денежных средств осуществляется за счет перечисленных выше внутренних и внешних источников. Свободные денежные средства могут быть использованы для прибыльного инвестирования во многие сферы деятельности (производство, недвижимость, антиквариат, драгоценные металлы, произведения искусства, иностранная валюта, пенсионные и страховые фонды, ценные бумаги), могут быть отданы в ссуду, положены в банк на депозит.

Следовательно, на фондовых рынках, как правило, продаются и покупаются ценные бумаги авторитетных эмитентов, которые занимают весомое место в функционировании экономического механизма страны и показатели деятельности которых имеют большое значение для многих хозяйствующих или финансовых субъектов и страны в целом. Именно поэтому важным условием деятельности фондового рынка должно быть обеспечение и повышение его эффективности, которая активно будет способствовать общему экономическому росту.

Литература

1. Биржевая деятельность ; под ред. проф. А. Г. Грязновой, проф. Р. В. Корнеевой, проф. В. А. Галанова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 240 с.
2. Гольцберг М. А. Акционерные товарищества. Фондовая биржа. Операции с ценными бумагами.-К.: “Текст”, 1992. – 95 с.
3. Кондрашихин А., Рожманов В., Пепа Т., Федорова В. Фондовый рынок: учеб. пособие. – К.: ЦУЛ, 2008. – 376 с.
4. Пепа Т. В. Біржова діяльність. Навчальний посібник / Пепа Т. В., Пішеніна Т. І., Лавринович В. В. Видавництво Ліра-К, 2009 р.

Р. М. Нижегородцев

bell44@rambler.ru

Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН, г. Москва, Российская Федерация

ПАРАДИГМА УСТОЙЧИВОГО НЕРАВНОВЕСИЯ И ОГРАНИЧЕННОСТЬ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО СИНТЕЗА

Обсуждаются ключевые аспекты парадигмы устойчивого неравновесия в экономике. Показывается ограниченность и нереалистичность построений неоклассического синтеза, исходящих из предположений о равновесности исследуемых экономических систем, о всеобщности чисто частных благ, об универсальном характере стоимостных измерений функций полезности, о полноте и симметричности обращающейся в обществе информации.

Было время, когда люди верили, что Земля плоская и лежит на трех китах, а они лежат на трех слонах, а они, в свою очередь, стоят на спине огромной черепахи, ибо должно же все на свете на чем-нибудь покоиться.

Революция во взглядах на устойчивость совершилась тогда, когда выяснилось, что Земля непрерывно движется в пространстве по эллиптической орбите под воздействием сил тяготения, и это постоянное движение в некотором смысле более устойчиво, нежели пребывание в покое. Устойчивое неравновесие оказалось более естественным и более безопасным сценарием, а главное – более реалистичным, чем устойчивое равновесие.

Сегодня наступает пора совершить аналогичные изменения во взглядах на экономические системы и признать, что равновесное состояние и даже само стремление к равновесию (будь то равновесие отдельного агента или макросистемы) является скорее исключением из правил.

Парадигма устойчивого неравновесия

Представление об изучаемых системах как равновесных противоречит логике экономической реальности [1]. Экономические системы, существующие в жизни (а не обитающие на страницах учебников экономикс) пребывают в состоянии неравновесия устойчиво, в течение десятков лет, и ни к какому состоянию равновесия не стремятся.

Принцип Бауэра гласит: живые системы никогда не находятся в равновесии и за счет свободной энергии выполняют работу, отклоняющую свое состояние от равновесия, диктуемого законами предшествующих форм движения материи – химической, физической, механической [2, с. 43]. Под живыми системами Эрвин Бауэр подразумевал системы биологические, но в равной степени (и даже в еще большей) этот принцип применим и к социальным системам.

Причина этого в том, что живые системы способны к целеполаганию. Судно, стоящее на якоре в порту, – типичный пример равновесия. Но оно снимается с якоря и отправляется в путь, потому что оно подвижно определенной целью, достижимой только через обретение неравновесных состояний.

Только научившись видеть, каким образом экономические системы аккумулируют информацию, извлекая ее из окружающей среды, обрабатывают ее и используют, можно постичь логику их поведения. В этом смысле экономические системы любого уровня (и фирмы, и регионы, и отдельные страны) подобны живым системам.

Однако для того, чтобы использовать этот факт в теоретических построениях, мы должны покинуть уютную область праксеологии, которая повествует о том, как устроены сложные системы, как они функционируют, и вторгнуться в зыбкую и неопределенную область аксиологии – чего хотят.

До недавнего времени экономические системы рассматривались как механизмы, движущая цель которых внеположена по отношению к ним самим, задана им извне. Например, предприниматель создает фирму во имя извлечения прибыли. А законы живой природы побуждают нас усомниться в этом экстернатальном целеполагании и рассматривать экономические системы как организмы, цель которых задается их генетической программой, их внутренним устройством [3].

У жизни нет иной цели, кроме самой жизни, кроме ее продолжения и развития, и не случайно 60-е годы прошлого века ознаменованы развитием так называемой эволюционной

экономики – раздела экономической науки, описывающего поведение экономических систем как живых, обладающих определенными свойствами гомеостаза, обмена веществом, энергией и информацией с окружающей средой.

Функция полезности: несостоятельность стоимостных измерений

Задача оптимального распределения ограниченных ресурсов порождает необходимость формализованного описания стоимостных потоков, и экономика обсуждает уже не функцию полезности, не удовлетворенность жизнью, а соотношения стоимостных параметров. Однако попытки выразить функцию полезности в стоимостной форме приводят к абсурдным результатам.

Из того, что благо А стоит дороже, чем благо Б, не вытекает, что в обществе найдется хотя бы один агент, для которого обладание благом А сильнее увеличивало бы его функцию полезности, чем обладание благом Б.

Если в кафе вам поставили рядом с чашкой кофе сахарницу, из которой вы можете насыпать сколько хотите, то едва ли вы насыплете все, что в ней найдете. Скорее всего, вы ориентируетесь на свою истинную потребность, которая у вас имеется в данный момент, и положите сахару, что называется, по вкусу.

Если пользование горячей водой стоит дороже, чем холодной, – это не значит, что человек, для которого плата за воду не зависит от объема ее фактического расхода, будет выливать на себя один лишь кипяток просто потому, что это благо дороже, чем холодная вода. Нет, он сделает воду нужной ему температуры, так, чтобы ему было наиболее комфортно, и не все ли равно, сколько это стоит, если ему это благо достается бесплатно?

Т. е., принимая решение о создании, накоплении или потреблении благ, агент максимизирует свою функцию полезности, а не совокупную цену располагаемых благ.

Этого часто не могут понять теоретики, отождествляющие ценность благ с их стоимостью и полагающие (вслед за Альфредом Маршаллом), что обе эти категории находят выражение в одной и той же общественной категории – в цене. Особенно популярно это заблуждение среди экономистов, применяющих аппарат количественного анализа.

Измерять функцию полезности деньгами – это неправильно в принципе, и подобное «естественное» упрощение приводит к губительным и абсурдным рекомендациям в экономической политике.

Провал концепции Парето-эффективности

Само предположение о возможности существования Парето-эффективных состояний макросистемы зиждется на неявно принимаемой посылке, будто все блага, которые обращаются в экономике, являются чисто частными благами. Как только возникает благо, неконкурентное в потреблении (например, информация), концепция Парето-эффективности немедленно обнаруживает свою непригодность.

Например, представим себе, что тысяча человек смотрит один и тот же телеканал, потребляя при этом ту же самую информацию. Подключение еще одного зрителя к тому же каналу ничего для этой тысячи не изменит, функция полезности ни одного из уже имеющихся зрителей от этого не увеличится и не уменьшится. В этих условиях ситуация, при которой нельзя увеличить функцию полезности какого-либо агента, не уменьшив при этом функцию полезности кого-либо из остальных, является неправдоподобным предположением.

Вдобавок заметим, что концепция Парето-эффективности базируется на предположении о том, что все агенты стремятся максимизировать свою функцию полезности в коротком временном горизонте. Однако разработка и внедрение новых технологий предполагают наличие фигуры Новатора, который ориентирует отдачу от своих усилий только в длинный горизонт. Таким образом, если бы экономика развивалась в соответствии с Парето-оптимальными траекториями, никакой технический прогресс в ней был бы невозможен [4].

Реальная экономика – это экономика неравновесных систем и нелинейных процессов, протекающих в них.

Разумеется, линейные процессы прогнозировать гораздо проще, а равновесные системы удобно изучать, поскольку в них действуют хорошо известные законы сохранения, однако современная экономическая реальность нам такой возможности не предоставит.

Если мы хотим, чтобы наши теоретические выводы хоть сколько-нибудь походили на реальную жизнь, а практические рекомендации были хотя бы иногда к ней применимы, нам придется исходить из той экономической реальности, которая существует, а не придумывать себе ту, с которой удобно было бы работать.

Наша задача – исследовать реальные экономические системы, отражая эту реальность в теории, и использовать ее для разработки стратегий развития современных экономических систем.

Литература

1. Nizhegorodtsev R. The Globe Split: a view of the sustainable disequilibrium paradigm // Socrates Almanac. 'Prime Business Destinations – 2015'. Oxford, UK: Europe Business Assembly, 2015. – P. 304–307.
2. Бауэр Э.С. Теоретическая биология. М.-Л.: Изд. ВИЭМ, 1935.
3. Нижегородцев Р. М. Когнитивная методология и три уровня экономического анализа // Управление инновациями – 2010: Материалы международной научно-практической конференции 15–17 ноября 2010 г. / под ред. Р. М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2010. – С. 28–31.
4. Kamien M.I., Schwartz N.L. Market structure and innovation: a survey // Journal of Economic Literature. 1975. No. 1. P. 1–37.

УДК 338.001.36

С. М. Новикова, И. А. Чернявская

novikova.svetlana.m@mail.ru

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Беларусь

СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Исследуются основные показатели инновационного развития Республики Беларусь в сравнении с Российской Федерацией за ряд лет, а также основные факторы препятствующие инновационному развитию стран в зависимости от степени их значимости для организаций.

В условиях глобального экономического кризиса основными приоритетными задачами любого государства являются сохранение темпов экономического роста, обеспечение инновационного развития экономики страны, ее конкурентных преимуществ и источников роста, к которым в первую очередь относится интеллектуальный потенциал нации. Формирование и повышение интеллектуального потенциала невозможно без совершенствования национальной системы образования, отвечающей приоритетам устойчивого социально-экономического развития и способной активно влиять на конкурентоспособность экономики.

На сегодняшний день по уровню расходов на НИОКР Россия занимает 32 место (1,16%), а Беларусь – 43 место (0,64%). Доля расходов на финансирование науки за 2010–2014 гг. в Российской Федерации превышает долю расходов по сравнению с Республикой Беларусь. При этом в России замечена положительная тенденция в течение рассматриваемого периода. Однако исключением является 2014 г., когда эта доля снизилась на 0,03% по сравнению с 2013 г. и составила 0,61%.

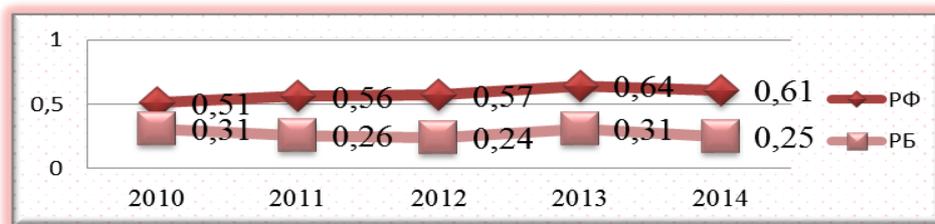


Рисунок 1 – Динамика доли расходов госбюджета РБ и РФ на финансирование науки за 2010–2014 гг. [5], [2]

Иную тенденцию можно заметить по Республике Беларусь, то есть постоянное снижение данного показателя за рассматриваемый период, за исключением 2013 г., когда доля расходов на финансирование составила 0,31%, но все равно не достигла уровня Российской Федерации. В 2015 г. как и в 2014 г. данный показатель по Республике Беларусь составил 0,25% [2].

На рисунке 2 можно заметить, что количество инновационно-активных организаций в России наибольшим было в 2011 г., когда их количество составило 3682 организации. В 2014 году по сравнению с 2010 г. их количество выросло на 112 организаций (3,2%), что является положительным результатом для России. При этом в Республике Беларусь количество инновационно-активных организаций достигло своего пика в 2012 г. – 530 организаций. В 2014 году по сравнению с 2010 г. количество таких организаций в Беларуси снизилось на 11 единиц (2,4%), что является отрицательным результатом для нее.

Сравнивая рассматриваемый показатель за 2014 г. по России и Беларуси можно заметить, что в России было на 3147 организаций (688,6%) больше, чем в Республике Беларусь. В результате 8 инновационно-активных организаций России приходилось на 1 организацию в Республике Беларусь в 2014 году. Число инновационно-активных организаций по Республике Беларусь составило в 2015 г. 439 единиц, то есть снизилось на 18 организаций (3,9%) по сравнению с 2014 г.

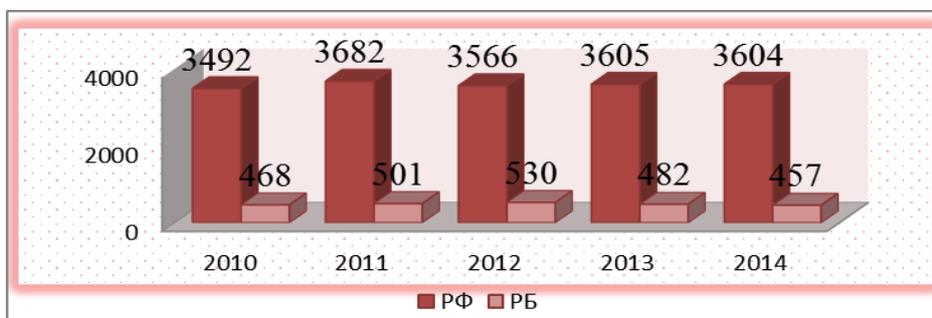


Рисунок 2 – Число инновационно-активных организаций в Республике Беларусь и Российской Федерации за 2010–2014 гг. [2], [5]

Из рисунка 3 можно заметить, что численность персонала, занятого научными разработками и исследованиями в России, с каждым годом уменьшается. Однако, в то же время доля исследователей из года в год возрастала, сократившись лишь в 2013 г.

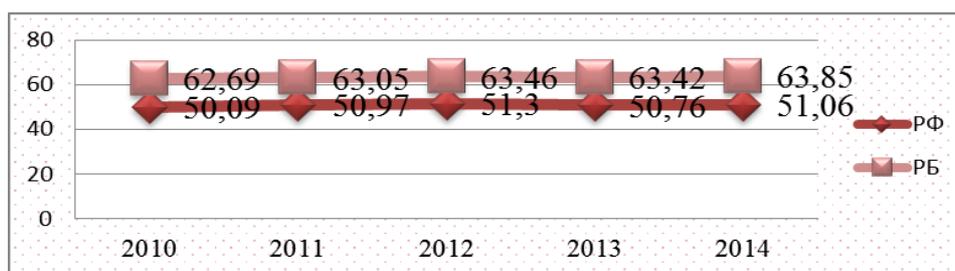


Рисунок 3 – Динамика доли исследователей в общей численности научного персонала в Беларуси и России за 2010–2014 гг. [5], [2]

Из рисунка 3 также можно заметить, что с каждым годом численность персонала, занятого научными разработками и исследованиями в Беларуси уменьшается. В 2014 г. по сравнению с 2010 г. данный показатель снизился на 4504 человек (14,2%). В то же время доля непосредственно исследователей из года в год возрастала. Республика Беларусь значительно опережает Российскую Федерацию по данному показателю. Доля исследователей в общей численности научного персонала в Беларуси в 2015 г. составила 64,82%.

Рассмотрим один из важных показателей по рассматриваемым странам, а именно количество поданных патентных заявок и их выдача в таблице 1.

Таблица 1 – Соотношение данных по Республике Беларусь и Российской Федерации о поступлении патентных заявок и выдачи за 2010–2014 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014
Подано заявок на патентное изобретение – всего	22,0	22,1	23,6	27,5	53,2
Выдано патентов на изобретение	24,8	20,4	25,5	28,3	34,6
Число действующих патентов – всего	58,4	48,9	54,3	60,9	53,2

Так из таблицы 1 можно заметить, что в Беларуси на одну заявку на патентное изобретение в 2010 г. приходилось 22 заявки в Российской Федерации. При этом, данный показатель постоянно растет, достигнув в 2014 г. 53,2 заявок в РФ к одной заявке в Беларуси. Данная тенденция (за исключением 2011 года) распространяется на количество выданных патентов в России к одному выданному патенту в Беларуси, и, в целом, по количеству действующих патентов. В 2015 г. по Республике Беларусь наблюдаются следующие показатели: подано заявок на патентное изобретение – 691, выдано патентов на изобретение – 902, число действующих патентов – 2858 [2].

Существуют различные факторы которое в той или иной степени препятствуют развитию инноваций в организациях. Можно отметить, что среди самых главных факторов, препятствующих инновациям, организации промышленности в 2014 г. выделили производственные факторы, препятствующие инновациям, самым значимым является низкий инновационный потенциал организации (264 единицы), самым незначительным – невосприимчивость организации к нововведениям (929 единиц). Среди экономических факторов, основным является недостаток собственных денежных средств (759 единиц), а самым незначительным – низкий платежеспособный спрос на новые продукты (585 единиц). Среди других факторов, препятствующих инновациям, организации отметили основным – неразвитость рынка технологий (123 единицы), самым незначительным – несовершенство законодательства по вопросам регулирования и стимулирования инновационной деятельности. [2]

Консолидация усилий всех участников образовательного, научно-технического и инновационных процессов откроет возможность создания в ближайшие годы в Республике Беларусь эффективной белорусской модели национальной инновационной системы, которая обеспечит широкое распространение знаний и высокие темпы научно-технического прогресса.

В России и Беларуси предпринимаются шаги для развития и внедрения инноваций. В настоящее время основная цель инновационного развития экономики Беларуси – создание конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо- и энергосберегающей, экологически безопасной экономики, которая может быть достигнута при объединении инновационных интересов с Российской Федерацией.

Литература

1. Индикаторы науки: 2015: статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2015. – 320 с.
2. Статистический ежегодник. – Мн.: 2016. – 519 с.
3. Наука. Инновации. Информационное общество: 2015: краткий статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2015. – 80 с.
4. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР [Электронный ресурс] (сайт информационно-аналитического агентства «Центр гуманитарных технологий»). – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info> Дата доступа:
5. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 728 с.

Б. В. Сорвилов

sorvirov@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОСФЕРЫ

В статье проанализирована проблема выявления технологической основы для взаимосвязи знания и коммуникации, учитывая своеобразие социокультурного статуса знания, рассматриваются основные этапы реализации технологических инноваций в условиях интенсификации применения информационных технологий

В традиционной (как европейской, так и восточной) *культуре знание носило созерцательный, спекулятивный характер и никогда не означало способности к действию*. Знание, которое относилось к сфере конкретных умений и навыков, имевших практическую полезность, нельзя было объяснить словами ни в устной, ни в письменной форме; его можно было только показать. И только после того, как были открыты первые технические учебные заведения в XVIII веке, стало возможным не только накапливать знания для передачи их в форме внутрицеховой межличностной коммуникации (от мастера – к ученику, от отца – к сыну), но и транслировать на массовую аудиторию.

В результате между *знанием и технологией* постепенно сформировалось связующее звено в виде *коммуникации*, где *знание стало выступать как продукт обмена в социальных взаимодействиях*, а *технология – способствовать оптимизации этих процессов*. Объединение знания и умения стало применяться для разработки орудий труда и новых видов продукции, а также анализа продуктивной деятельности и проектирования производственных процессов. Так знание стало одним из видов ресурсов и потребительской услугой, превратившись из частного товара в общественный. Это позволило создать условия для появления технических изобретений и новшеств, привело к «промышленной революции» XVIII–XIX вв. и радикальным общественным преобразованиям. Когда же возник и начал бурно развиваться *информационный рынок*, появились и *информационные технологии – система организации и планирования деятельности по переработке, усвоению и хранению информации*.

Информационные технологии позволяют максимально быстро и эффективно реализовывать инновации в общественной жизни, трудовой и бытовой деятельности людей. Инновации охватывают производственную и управленческую сферы, а также все области повседневной жизни в различных формах образования, общения, развлечения и т. д. Для их анализа могут использоваться следующие показатели технологического потенциала:

- 1) скорость передачи сообщений;
- 2) объём передаваемой информации;
- 3) ускорение процессов обработки информации;
- 4) рост использования обратных связей;
- 5) ускорение внедрения технических нововведений.

Данные параметры определяются функциональной спецификой самой технологии в процессе её использования для обработки различного рода информации. Так формируется информационная технология как способ оптимизации процессов обработки информации на базе соответствующего технического обеспечения (систем связи, вычислительной техники и пр.).

Выделяют следующие основные этапы реализации технологических инноваций:

- 1) техническая разработка (изобретение или усовершенствование более ранней технологии);
- 2) апробирование новой разработки на практике, ознакомление с предварительными результатами;
- 3) внедрение новой технологии в производство (её эксплуатация);
- 4) повсеместное её использование;

5) устаревание и необходимость модернизации технологии, после чего совершается обновление и переход к новому циклу технологических разработок.

Повсеместное распространение информационных технологий – закономерный итог *первого этапа технологического развития общества, для которого характерно слияние знания и умения, когда определённые результаты социальной практики стали фиксироваться в знаково-символической форме и транслироваться на массовую аудиторию.*

На *втором этапе происходит объединение науки и инженерии, которое привело к изменению самой технологии и возникновению интеллектуальных разработок в области проектирования деятельности.* Изменения как в технологии, так и в науке связаны с расширением «поля отношений» теории и сферы её применения, вследствие чего становится возможным систематическая синергия в открытиях и разработках новых продуктов и теорий.

Определяя технологию как «инструментальный способ рационального действия», Д. Белл отмечает принципиально новые средства обработки и организации знания, которые он называет *интеллектуальной технологией*, поскольку они дают возможность поставить на место интуитивных суждений алгоритмы, то есть чёткие правила принятия решений: «Эти алгоритмы могут быть материализованы в автоматической машине, выражены в компьютерной программе или наборе инструкций, основанных на какой-либо статистической или математической формуле, представляющей собой способ формализации суждений и их стандартного применения во многих различных ситуациях». В итоге интеллектуальная технология становится на сегодняшний день основным инструментом управления организациями и предприятиями, приобретая столь же важное значение для «постиндустриального» общества, какое для общества «индустриального» имела технология машинная.

В качестве *методологической основы* инновационных процессов при получении нового знания интеллектуальная технология *реализуется как алгоритм*, фиксирующий определённую последовательность действий, например: определение границ проблемного поля; разработка основных понятий и системы отношений между ними; выявление противоречий в отношениях, приводящее к проблематизации ситуации; постановка проблемы, которую требуется решить; построение операциональной блок-схемы (топологического графа); конструктивное решение проблемы.

Приведём пример использования такого рода технологии, основанной на построении топологического графа как совокупности линий, соединённых в цепь того или иного вида. Применительно к области инновации такой технологией может служить предложенная А. В. Бондарёнком схема интеллектуальной системы переработки знаний, с помощью которой предполагается получать новые решения для поставленных задач (рисунок 1).

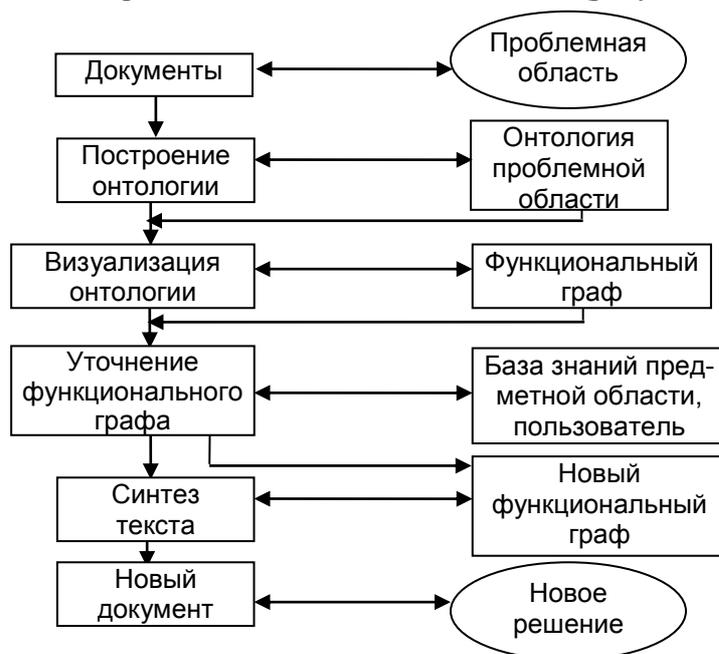


Рисунок 1 – Функциональная схема работы информационной системы решения инновационных задач

В качестве элементов данной системы могут использоваться семантический процессор, с помощью которого производится анализ естественного языка, словари, статистическая информация, наборы правил обработки текста и другие научные ресурсы. С их помощью в системе переработки знаний анализируется представленная ей информация и предлагается для рассмотрения исследователю уже в изменённом, структурированном виде. После внесения исследователем корректив в системе вновь перерабатывается информация. Этот процесс повторяется несколько раз. В итоге взаимодействия исследователя (пользователя системы) и самой системы появляется результат в виде нового решения или нового знания.

Осмысление накопленного опыта использования интеллектуальных технологий приводит к выводу – *знание в слиянии с технологией становится уже не просто «знанием о технологии», а «технологией знания»*, в результате чего складывается парадоксально-тавтологическая оценка сложившейся ситуации, при описании которой используют понятие *«добродетельного круга»*: обработка информации сосредоточена на технологии улучшения обработки информации как источника производительности в «добродетельном круге» взаимодействия между знаниями как источниками технологии и применением технологии для улучшения генерирования знаний и обработки информации.

«Добродетельность» в данном случае проявляется в том, что переструктурирование получаемой информации открывает дополнительные возможности её применения, а также оптимизации коммуникативных процессов, прогнозирования дальнейшего развития социальных структур и общества в целом.

Экспликация сущностной взаимосвязи знания, коммуникации и технологии, таким образом, приводит к их дальнейшей концептуальной инструментализации, главной целью которой становится *освобождение технологии от своего «императивного» характера, почти полное превращение её в послушный инструмент*. В итоге знание становится *чисто инструментальным, технологичным*, ориентированным на его эффективное практическое применение.

Таким образом, *знание неразрывно связано с технологией и может реализовываться только в коммуникации*, будучи модульным по своей форме, то есть способным безболезненно встраиваться в любую систему, включаться в любой алгоритм деятельности.

С этой позиции *новое знание всегда многофункционально (универсально) и операционально*, что способствует значительному увеличению и успешной реализации его инновационного потенциала.

В самом общем виде информационную сферу общества можно рассматривать с позиции *ресурсного* или *коммуникативного* подхода.

При ресурсном подходе на первый план выступают представления об информационной среде прежде всего как о технической системе, предназначенной для накопления, хранения и использования информации в виде подробной и общедоступной базы данных, предоставляющей исчерпывающие сведения об окружающем мире.

При коммуникативном подходе информационная среда представляется как «среда обитания» человека, ориентированная на предоставление ему максимума возможностей для самореализации в процессе поддержания контактов с себе подобными в различных областях деятельности и группах по интересам. В таком случае информационные технологии рассматриваются прежде всего как средство передачи знаний и обмена сообщениями самого разного статуса, то есть как средство, позволяющее осуществлять прежде всего социокультурные функции.

Техносфера является одной из *важнейшей составляющих информационной сферы современного общества и её материальной базой*, без которой немыслима сама возможность организации данной области в качестве социальной подсистемы. *Под ней принято понимать новую инструментально-техно-логическую среду в социальном пространстве, которая предстаёт как совокупность создаваемых человеком технических средств информатизации общества и информационных технологий, обеспечивающих возможности их использования*. С их помощью населению могут предоставляться самые разнообразные информационные продукты и услуги (передача, сохранение и копирование данных, служба новостей и конференций, доступ к файлам и документам, удалённая обработка данных и т. п.).

В качестве основных компонентов информационной техносферы современного общества можно выделить следующие: *полиграфическая*, копирующая и другая оргтехника, предназначенная для документирования и размножения информации; *оптическая* и проекционная кино- и фотоаппаратура, а также средства записи и воспроизведения звука; *вычислительная* техника и программные средства, обеспечивающие возможность получения, хранения и обработки информации для её представления в электронном виде; *первичная сеть* проводных, спутниковых, оптоволоконных, радиорелейных и других видов каналов связи, предназначенных для передачи информации; *системы* телевидения и радиовещания, телефонной, телеграфной и радиосвязи, а также локальные и глобальные сети электронной связи. Таким образом, информационная техносфера представляет собой *совокупность новых инструментальных средств, которые созданы человеком для овладения информацией и её использования в целях жизнеобеспечения и дальнейшего развития общества.*

С тех пор как в 1951 году в США была создана первая коммерческая ЭВМ коммерческого назначения UNIVAC, модернизация области информационных технологий стала осуществляться всё более ускоряющимися темпами, охватывая все социальные сферы. Так, *до 60-х годов* это были преимущественно разработки в рамках военно-промышленного комплекса (атомное и термоядерное оружие, ракетные и аэрокосмические системы и пр.), *в 70-х годах* информатизация и автоматизация всё больше охватывают промышленное производство (системы автоматизации проектирования и управления технологическими процессами, гибкие автоматизированные производства и пр.), *в 80-х годах* возникает необходимость перевода в электронную форму информационных ресурсов в финансово-экономической и деловой сфере, а *к середине 90-х годов* локальные корпоративные базы данных стали интегрироваться в региональные и глобальные сети, объединяясь в единую информационную систему. *В настоящее время* в сфере информационного производства отмечается устойчивая тенденция к доминированию информационных продуктов и технологий (55%) над производством информационной техники (45%). В ближайшие годы эта тенденция, безусловно, сохранится. Соответственно в развитии связи и телекоммуникаций доля производства технических средств составляет сегодня не более 20%, в то время как доля информационных услуг уже достигла 80% и продолжает возрастать.

Таким образом, возможности различных государств формировать информационные ресурсы и эффективно использовать их в процессе своего развития существенным образом зависят от *уровня развития информационной техносферы*, использования в ней последних достижений в области наукоёмкого производства и интеллектуальных технологий. Поэтому наиболее эффективной стратегией инновационного развития инфосферы в современном обществе можно считать ту, которая направлена на актуализацию информационного потенциала страны в целях наиболее полного использования имеющихся в её распоряжении ресурсов на основе цифровой вычислительной техники и системы информационных коммуникаций (телефонная и радиосвязь, телевидение и компьютерные телекоммуникационные системы).

При этом в формально-организационном отношении *информационные ресурсы* и *информационный потенциал* общества также могут рассматриваться под несколько иным углом зрения – как две составные части в структуре информационной техносферы, где под ресурсами принято понимать *уже сложившуюся на данный момент информационную инфраструктуру, рынок и услуги*, а в качестве потенциала выступает *система интеллектуальных технологий как средств возможной реализации и эффективного использования информационных ресурсов.* В таком случае информационный потенциал предстает в качестве возможности, ориентированной на будущее, которая может реализоваться в виде различных технологических проектов в инфосфере, и поэтому может рассматриваться как источник инноваций, в том числе и в области модернизации информационной техносферы. Другими словами, информационный потенциал есть потенциал инновационного развития социума в условиях его интенсивной информатизации – становления и развития информационного пространства современного общества. Поэтому в данном случае для более удобной детализации и различения понятий «ресурсы» и «потенциал» будут использоваться категории «*информационные ресурсы*», «*инновационный потенциал общества*».

Для реализации инновационного потенциала в области информационной техносферы необходимо решить ряд крупномасштабных задач:

– *проведение системных исследований* для определения оптимальной структуры и стратегии развития национального парка средств вычислительной техники и информатики, которые необходимы для решения задач социально-экономического, научного и культурного развития конкретной страны, её регионов и сфер деятельности людей;

– *организация автоматизированного проектирования и массового промышленного производства* высоконадёжных средств вычислительной техники, персональной информатики и связи, а также их программного обеспечения;

– *создание и развитие интегрированной телекоммуникационной среды общества* на основе спутниковых и оптоволоконных систем связи и перспективных информационных технологий их использования, обеспечивающих информационное взаимодействие с соответствующими международными системами;

Результатом осуществления данной стратегии реализации инновационного потенциала в современном обществе должно стать интенсивное *модернизационное развитие техносферы* и *децентрализация информационной инфраструктуры*, что в дальнейшем приводит к закономерной трансформации самой социальной структуры. Метафорой этого процесса стал образ «сети», то есть разветвлённой децентрализованной системы, воспроизводящей в своей конфигурации специфику пространственного взаиморасположения и функционального согласования элементов информационной инфраструктуры.

Литература

1. Romer P. M. Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization . – American Economic Review. – 1987. – № 77. – P. 56–62.

2. Russo R., Clara M., Gulati M. Cluster Development and Promotion of Business Development Services: UNIDO's Experience in India // The United Nations Industrial Development Organization. – URL : http://www.unido.org/fileadmin/import/userfiles/puffk/psd_twpb.pdf (дата обращения : 18.08.2009).

3. Shannon C. A. Mathematical Theory of Communication // Bell System Technical Journal. – 1948. – № 27. – P. 379–423, 623–656.

4. Simmie J. Innovative Cities. – N.Y. : Routledge. – 2001. – 272 p.

5. Smith P. An Introduction to Godel's Theorems. – Cambridge : Cambridge University Press, 2007. – 376 p.

6. Solow R. Comments on Papers by Saint-Paul, Aghion, and Bhide // Capitalism and Society. – 2007. – № 1. – P. 3.

УДК 339.023

Б. В. Сорвилов

sorvirov@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорин, г. Гомель, Беларусь

И. А. Филькевич

filk66@mail.ru

Институт международного интеграционного сотрудничества Международного университета в Москве, г. Москва, Россия

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ СКВОЗЬ ПРИЗМУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Рассматривается проблема влияния информатизации на изменение рыночной и социальной среды, места государства на информационном рынке, классификации отраслей по признаку инновационности. Важнейшей особенностью информационно-индустриального комплекса является наличие собственной институциональной

структуры, при помощи которой осуществляется проникновение информационных технологий во все остальные отрасли национальной экономики.

Начиная с последней трети XX столетия, в научных кругах активно обсуждаются проблемы влияния информатизации на изменение рыночной и социальной среды, места государства на информационном рынке. Во многом это связано с таким событием, как появление Интернета, который, интегрировав региональные, корпоративные и национальные сети, вывел современное общество на качественно новый уровень развития. Глобальные сети порождают новые средства общения в науке, новые связи в бизнесе, новый культурный мир. Складывается целая «виртуальная Вселенная», в которой мы начинаем жить, хотя, возможно, и не осознаем в должной мере возможные последствия этого феномена.

Интернет скорректировал тип инновационного развития, придав ему информационный характер, когда экономический рост происходит не только за счет потребления энергии и сырья, но и благодаря возросшему значению информации. Еще в 60-х годах XX века известный советский философ А. Д. Урсул отмечал, что развитие можно моделировать процессом передачи информации, а темпы развития аналогичны скорости передачи информации [1].

Общепринятой классификации отраслей по признаку инновационности не существует, и в научной периодике имеется большое количество вариантов. Одним из них стало исследование экспертов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), проведенное в начале 90-х годов XX столетия. Были проанализированы структуры расходов на НИОКР в 22 отраслях промышленности 10 государств – признанных технологических лидеров: США, Японии, Канады, Австралии и 6 стран Европейского Союза. Учитывалась численность научного и инженерно-технического персонала, размер добавленной стоимости, объемы сбыта и удельный вес каждой из рассматриваемых отраслей промышленности. В итоге к числу наукоёмких были отнесены следующие четыре отрасли: аэрокосмическая, фармацевтика, производство вычислительной техники и производство электронных средств коммуникации. Так как последние две отрасли относятся к информационно-коммуникационным, а авиация и космонавтика широко используют информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), то можно утверждать, что динамика современных инновационных процессов определяется состоянием именно этих технологий.

Вышеперечисленный перечень ОЭСР следует рассматривать не как исчерпывающий (а как репрезентативную выборку инновационных отраслей промышленности), достаточный чтобы идентифицировать их роль в экономическом подъеме развитых и новых индустриальных стран, а также изучить основные тенденции мирового рынка информационных продуктов. При этом в число стран, где информатизация проходит наиболее интенсивно, вошли не только признанные лидеры – США и Япония, а и КНР и Южная Корея. Достаточно сказать, что доля информационной продукции в общем объеме промышленного производства, например, КНР в настоящее время почти в два раза выше, чем во Франции и Германии. По классификации, принятой в КНР, в инновационные отрасли включены авиация и космонавтика, компьютеры и программное обеспечение, средства телекоммуникации, производство медицинских и лекарственных препаратов.

Хотя различные аспекты информатизации чаще используется в качестве показателей национальной конкурентоспособности, единой точки зрения на иерархию технических и программных средств, формирующих сектор ИКТ, до сих пор не выработано. Одна из таких точек зрения (на наш взгляд, наиболее целостная и аргументированная) принадлежит российским ученым А. Авдулову и А. Кулькину. В их работе «Контурные информационного общества» [2] все ИКТ подразделяются на три технологические группы – базовые, первичные и вторичные. К первой группе относят изделия, образующие элементную базу всей совокупности информационных устройств – интегральные схемы различной степени сложности, вплоть до процессоров и программируемых логических матриц, кристаллы памяти, магнитные и оптические накопители и т. п. Их можно сравнить с «фундаментными блоками», на которых возводятся информационно-вычислительные и коммуникационные системы. Базо-

вые технологии – это та область, где фундаментальная наука смыкается с прикладной, где происходит апробация новых научных эффектов и явлений – всё то, что в отечественной научной литературе обозначается аббревиатурой НИОКР. Понятно, что страны, способные масштабно проводить подобные исследования и ставить такие эксперименты, являются или реально претендуют на лидерство в большинстве сегментов информатики. Вторую группу (первичные ИКТ) составляют устройства, где информация в той или иной форме является как исходным, так и конечным продуктом. Сюда относят компьютеры, телекоммуникационное оборудование, средства связи. Мобильная связь и компьютерные сети – наиболее прогрессирующий сегмент первичных ИКТ по темпам распространения в глобальном масштабе. В информационно-коммуникационных технологиях, которые определяются как «вторичные», информационные устройства играют вспомогательную, хотя и чрезвычайно важную роль. Данная (третья) группа ИКТ охватывает все области применения информационно-вычислительной техники. При этом перспективы большинства продуктов гражданского назначения этой категории ИКТ определяются размерами производственных издержек и их товарной стоимостью, то есть рыночными механизмами.

В этой связи следует отметить три принципиальных момента, привнесенные информатизацией в современную жизнь. Во-первых, новая ступень автоматизации как самого производства, так и управления им. Число промежуточных управленческих звеньев сокращается пропорционально количеству функций, которые компьютеризируются. Громоздкий управленческий аппарат, характерный в прошлом как для гигантов социалистической индустрии, так и для рыночных корпораций становится анахронизмом. Его сменила гибкая структура менеджмента, способная оперативно реагировать на новые потребности и обстоятельства. По остроумному замечанию американского экономиста и социолога Т. Стюарта «компьютерные технологии наносят менеджерам среднего звена такой же урон, какой чума наносила жителям Европы в XIV столетии» [3, с. 226]. Но, отметим, что не меньший урон наносится так называемому «офисному планктону» сегодняшним финансовым кризисом. Во-вторых, «дистанциализация» многих видов деятельности и услуг. Дистанционное обучение и дистанционная медицина, виртуальные лаборатории, мобильная связь и мобильный офис, электронная коммерция, другие виды бизнеса, основанные на Интернете – всё это реалии нашего времени. В-третьих, изменения в структуре «человеческого капитала». В новых условиях, когда происходит информатизация всех без исключения отраслей народного хозяйства, резко возрастает значение квалифицированных рабочих и техников, тогда как в прежние годы решающим компонентом технологического развития являлись кадры учёных и конструкторов.

Как подготовиться, чтобы встретить этот новый и неизбежный виток научно-технической революции? Как не оказаться на обочине технологического прогресса? Предложенная классификация, в которой подчеркивается основополагающая роль базовых ИКТ, позволяет точнее оценить степень угроз и рисков, связанных с процессами глобальной информатизации, и чётко уяснить способы их нейтрализации.

Действительно, знаменитое «правило 20:80», авторство которого принадлежит американскому финансисту Дж. Соросу [4], по которому пятая часть населения планеты, проживающая в развитых государствах, обладает четырьмя пятыми всех благ, производимых мировым хозяйством, в первую очередь имеет место в информационной экономике. Согласно данным Мирового банка, в 2000 году в странах с высоким уровнем доходов, в которых проживает 900 млн. жителей планеты (пресловутый «золотой миллиард»), производилось продукции на 24,8 трлн. долларов США совокупного ВВП, в то время как объём ВВП всех национальных хозяйств составил 31,2 трлн. долларов США [5, с. 233]. Как и на заре человечества, сегодня «информационная река» собирает на своих «берегах» развитые общества, в то время как лишённые доступа к ИКТ страны скатываются на периферию мирового прогресса. Экономисты и социологи определяют такую информационную «сегрегацию» как «цифровое расслоение» (digital divide). Это многогранный феномен, включающий в себя:

- «технологический разрыв», то есть недостаточный уровень инженерно-технической и сетевой инфраструктуры;
- «контентный разрыв», когда потребность в получении или передаче информации у большинства граждан отсутствует;
- «гендерный разрыв», когда в большинстве развивающихся стран женская часть населения менее мотивирована, чем мужская в доступе к Интернету.

Ещё более драматизм положения усугубляется тем, что информатизация позволяет интенсифицировать процесс локализации наукоёмких производств, сокращая тем самым потребность в кадрах невысокой квалификации. Странам СНГ, и в первую очередь России, со всей серьезностью следует отнестись к известной максиме британского экс-премьера Маргарет Тетчер о 20 млн. россиян, которых вполне достаточно для обслуживания «экспортной трубы». Между тем, в Окинавской Хартии «О глобальном информационном сообществе», принятой в 2000 году на саммите лидеров стран Большой восьмерки в Японии [6], с оптимизмом говорится о перспективах экономического процветания и росте общественного благосостояния, которое «несут в массы» информационные технологии. Очевидно, что реализация этого сценария зависит от компетентности политических кругов и готовности институциональных структур, от их способности адекватно и оперативно усваивать инновации, от их умения использовать все имеющиеся ресурсы и сравнительные преимущества. В этой связи можно выделить ряд подходов в исследовании этой проблемы.

Например, американский экономист Ф. Махлуп показал, что уже с 60-х гг. XX века производство и распространение информации стало ведущей отраслью национального хозяйства наиболее развитых стран. В конце 80-х годов его коллега Д. Белл исследовал особую роль систем коммуникации в постиндустриальном обществе. Учёный сделал вывод, что современные рынки характеризуются развитием коммуникационных сетей, обеспечивающих бурный рост числа активных рыночных субъектов (за счёт малого бизнеса), а также увеличением скорости и частоты деловых контактов.

Многими исследователями, занимающимися проблемами развития информационной экономики, подчеркивается, что новая информационная среда способствует ускорению процесса преобразования общества, делает его подвластным общественному контролю. С конца 90-х годов XX века начался экономический анализ роли Интернета как глобальной компьютерной сети, которая рассматривалась сквозь призму информатизации современного социума. Создание новой телекоммуникационной инфраструктуры, компьютерная революция ставят перед государством новые задачи по выбору информационной политики.

Эти же проблемы поднимаются в работах отечественных философов и экономистов – Н. П. Русакова, Н. П. Кузнецовой, А. Б. Курицкого, В. М. Матюшка, А. Г. Мовсисяна, Р. М. Нижегородцева, А. И. Ракитова, В. Л. Тамбовцева, Р. И. Цвылева и др. Информационный сектор современной экономики в отечественной литературе определяют еще как «пятый технологический уклад».

Ряд российских экономистов (С. Ю. Глазьев, С. М. Меньшиков, Ю. В. Яковец) развивают эту концепцию, исходя из разработанной Н. Д. Кондратьевым и продолженной Й. Шумпетером в первой трети XX века теории длинных волн инноваций и инвестиций в основной капитал. Подчеркивается, что для стран, претендующих на статус развитых, характерно превалирование технологических укладов с третьего по пятый в разном их сочетании. Если для третьего уклада характерно приоритетное развитие химической, автомобилестроительной отраслей, а для четвертого – аэрокосмической и атомной, то для пятого – все новшества, связанные с микроэлектроникой и Интернетом. Эта особенность находит подтверждение в экономических показателях информационных корпораций. Так, в 2003 году компании, представляющие сферу ИКТ, заняли три места в десятке крупнейших компаний мира по объему продаж (Philips, IBM и Hewlett Packard – места с восьмого по десятое), а также два места в десятке крупнейших компаний мира по размеру полученной прибыли (Microsoft – на шестом месте, IBM – на девятом).

Систематизируя имеющиеся на сегодня подходы к оценке научно-инновационного сектора экономики и «пятого технологического уклада», введем в терминологический оборот понятие «*информационно-индустриального комплекса*» (или «*информационного комплекса*») как их сущностной основы. Сформулируем и главные черты этого комплекса и связанные с ним структурные изменения в национальной и в мировой экономике в целом.

Во-первых, это трансформация информации в важнейший производственный ресурс, а интеллектуальный ресурс – в основной вид капитала, сферы услуг – в высокорентабельную отрасль экономики.

Во-вторых, информатизация всех сторон жизни социума.

В-третьих, приоритет высокотехнологичных производств, реализующих новейшие достижения научной мысли.

В-четвертых, использование безотходных технологий и более жестких природоохранных стандартов.

В информационный комплекс входят следующие институциональные компоненты, связанные:

- с производством коммерческой информации (инвестиционные и венчурные фонды, маркетинговые, консалтинговые и аудиторские фирмы);

- со средствами массовой информации, электронными библиотеками, банками данных, полиграфией;

- со связью (стационарные и мобильные телефоны, спутниковая и сетевая связь через Интернет и т. д.).

Таким образом, важнейшей особенностью информационно-индустриального комплекса является наличие собственной институциональной структуры, при помощи которой осуществляется проникновение информационных технологий во все остальные отрасли национальной экономики.

Само понятие «высокотехнологичная отрасль» в настоящее время видоизменяется. Любая отрасль национальной экономики не обходится без высоких технологий. И тенденция эта из года в год нарастает. Следует отметить также, что «технологический маятник качнулся к малому и среднему производству, индивидуальному труду, но качнулся на принципиально новой научной, информационной основе, это новый виток большой спирали технического прогресса». На основании вышеизложенного можно говорить об информационных контурах инновационной экономики, которые обозначают ресурсную базу, обеспечивающую информатизацию высоких технологий, научного знания и современного менеджмента. Информационные ресурсы, снижая материалоёмкость ВВП, в известном смысле замещают природные, трудовые, энергетические ресурсы, повышая эффективность их использования.

Хотя ИКТ с возрастающей скоростью проникают во все сектора экономической и социальной жизни³⁷, эти преобразования, как правило, отстают от темпов технологического прогресса: не только Россия, но и остальной мир, охваченный компьютерной и телекоммуникационной революцией, не успевает за ее темпами. Например, в США вкладывается в развитие ИТК до 10% всех внутренних источников финансирования, а на «выходе» получают свыше четверти ВВП. Одновременно происходит интернационализация мирохозяйственных отношений. А поскольку развитие любых отраслей (в особенности – информационных) напрямую зависит от объемов продаж, между основными производителями наукоёмкой продукции идёт острая конкурентная борьба за рынки сбыта как в масштабах отдельных стран, так и на мировой арене, где ИКТ-отрасли выступают как ведущая сила экономической глобализации.

Микроэлектроника выступает сегодня как «инновация века», а технологический авторитет государства определяется способностью производить компьютеры. Здесь уместно перефразировать известное изречение английского философа Френсиса Бекона: «кто производит информационный продукт, тот правит миром». Если начало применения информационных технологий было положено в управлении вооруженными силами, то сегодня информационный компонент вышел на первое место в обеспечении национальной безопасности

в целом, так как затрагивает практически все сферы жизнедеятельности государств, общества, личности. Советский Союз в середине прошлого столетия был полноправной частью мирового информационного сообщества. К сожалению, в последующие годы по многим причинам объективного и субъективного характера позиции СССР, а затем Российской Федерации в мировой науке и технике, в том числе в сфере ИКТ, серьезно ослабли. Например, в 50–70 годах XX века на его долю приходилось до 20% мирового потока научно-технической информации. Советские научные журналы переводились на английский язык и издавались в США. Если в начале 90-х годов XX столетия «индекс цитируемости» научно-технических публикаций отечественных авторов в зарубежных изданиях составлял 3,6%, то в 2005 году – менее 2%. По этому показателю Россию уже обошли Китай и Южная Корея. Современный этап интеграции страны в мировое информационное пространство должен осуществляться на основе стратегии, отличной от времен интеллектуального и информационного могущества Советского Союза. Если прежде, по идеологическим причинам, мы дистанцировались от механизмов межгосударственного взаимодействия в информационной сфере, то теперь новой России следует интегрироваться в систему межгосударственного регулирования информационной экономики и занять должное место в международных организациях, представляющих институциональные основы данной системы. Речь идет о таких межгосударственных институтах регулирования информационных процессов как G-8, ВТО, АТЕС, ЕС, а теперь и G-20. Опыт полноправного членства России в этих организациях станет полезным для разработки совместных программ межгосударственного регулирования информационного взаимодействия в рамках СНГ, в котором России по праву отводится ведущая роль (аналогичная той, которую играет в АСЕАН, да и во всей ЮВА Китайская Народная Республика). Необходимость ускоренной интеграции в мировой рынок высоких технологий актуальна и по другим причинам. Назовем проблему дефицита платежеспособного спроса на продукцию двойного назначения, что грозит моральным износом и даже физическими потерями для технологической базы аэрокосмических отраслей и микроэлектроники. Российской науке и инженерной мысли под силу подключиться к глобальному информационному организму крупными фундаментальными проектами. Завоеванию мирового рынка периферийных ниш такой выбор только поможет. Однако преодолеть нынешнее положение, когда преобладает сборка компьютеров из зарубежных комплектующих, и приступить к производству телекоммуникационного оборудования, не уступающих мировым аналогам, возможно только при активной государственной поддержке.

Российское общество с исторических времен отличалось высокой степенью государственного патернализма. Поэтому в стране регулирующим функциям власти придается значение не меньшее, чем, например, в КНР, и много большее, чем это принято в США и ЕС-15. Там доминирует концепция минимального набора функций прямого воздействия на экономику. В условиях России, несовершенства рыночных механизмов регулирования (отсутствие достойной конкуренции на рынке информационных продуктов и кредитно-денежная «недостаточность») у государства нет иного пути, как возложить на себя миссию главного инициатора и организатора научно-инновационного сектора национальной экономики.

Литература

1. Урсул А. Категории современной науки. – М., 1984.
2. Авдулов А. Н., Кулькин А. М. Контуры информационного общества. – М. : ИНИОР РАН, 2005. – 162 с.
3. Stewart T. Welcome to the revolution // Information age anthology. Pt. 1: The information and communication revolution. – Ch.1. – P. 226.
4. Сорос Дж. Кризис глобального капитализма: открытое общество в опасности. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 262 с.
5. World Development Report 2002: Building Institutions for Markets. – Wash., 2002. – 264 p.
6. Okinawa. Charter on Globalization Information Society. 2000. Jul. – URL: <http://www.library.utoronto.ca/g7/sumrnit/2000okinawa>.

В. В. Сорвинова

econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Рассматривается проблема выявления резервов повышения результативности инновационной деятельности как важнейший движущий фактор прогресса любого субъекта хозяйствования. Показано, что в условиях современной экономики предприятие может создавать новые изделия, поддерживать инновационный климат на должном уровне, используя резервы инновационной деятельности.

Переход экономики республики на рыночную модель, нестабильность внешней среды изменяют принципиальный подход к инновационной деятельности. В данных условиях успешное функционирование предприятия напрямую зависит от того, насколько эффективно оно занимается выявлением потенциальных резервов.

Результативность деятельности любого промышленного предприятия в условиях перехода к рыночным отношениям зависит от многих факторов и, прежде всего, от того, насколько эффективно и целенаправленно то или иное предприятие занимается инновационной деятельностью. Повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, захват новых рынков сбыта, как следствие – наращивание объёмов производства и продаж, получение более высокой прибыли – позитивное развитие предприятия в целом. Поданные перспективы невозможны без систематического анализа инновационной деятельности, который должен включать в себя не только тривиальную констатацию научно-технических достижений, но также методы поиска резервов повышения результативности нововведений.

Выявление резервов повышения результативности инновационной деятельности является важнейшим движущим фактором прогресса любого субъекта хозяйствования. В условиях современной экономики предприятие уже не может довольствоваться производством и успешным сбытом имеющейся продукции, так как для процветания необходимо постоянно создавать новые изделия, поддерживать инновационный климат на должном уровне. Всё это можно достичь, используя резервы инновационной деятельности.

Для решения данной задачи следует остановиться на анализе сущности этих резервов. Большинство авторов склоняются к отождествлению резервов и ресурсов, подразумевая под резервами неиспользованные возможности совершенствования производства и улучшения показателей работы в результате научно-технического прогресса, передовой организации производства и труда, распространения опыта лучших коллективов, а также устранения потерь производственных ресурсов. Некоторые исследователи, например, О. В. Рыбкина, определяют резервы как ресурсы, которые не используются в период времени между моментом их производства и моментом их потребления или между выбытием из производственного процесса и вводом в него, а также период, когда ресурсы введены в производственный процесс, но не участвуют в создании продукции [3, с. 11–12]. Близкий подход к данной проблеме предлагает и Н. П. Любушин, который резервами считает «...неиспользованные возможности снижения удельного (то есть приходящегося на единицу выпуска и реализации продукции) расхода материальных ресурсов, труда, капитальных затрат» [2, с. 29]. По мнению В. В. Глухова и Е. С. Балашовой, под резервами следует понимать «...возможности улучшения использования ресурсов... в результате совершенствования техники и технологии, организации труда и производства, привлечения в действие не использовавшихся ранее производственных ресурсов» [1, с. 196].

Таким образом, с одной стороны, резервы можно рассматривать как запасы различного рода ресурсов, не используемых в данный момент времени по тем или иным причинам в производственном процессе, а с другой – потенциальные возможности более рационально

и эффективно использовать ресурсы промышленных предприятий, повышающие результативность инновационной деятельности.

Инновационная деятельность предприятия представляет по своей сути в первую очередь комплекс работ, направленных на создание новых потребительских свойств продукции, техническая же новизна играет в условиях рыночного хозяйствования второстепенную роль. Достичь потребительской новизны в условиях рыночной экономики и «агрессивной» внешней среды при достаточном инвестировании инновационной деятельности как в целом, так и для отдельных предприятий, можно при помощи более эффективного использования ресурсов. Исходя из вышесказанного, на наш взгляд, под резервами повышения результативности инновационной деятельности предприятия следует понимать существующие возможности более экономного использования ресурсов, которыми обладает то или иное промышленное предприятие.

Эффективность инновационной деятельности напрямую зависит от двух основных факторов: длительности стадий инновационного процесса и объёма инвестиций для обеспечения инновационного процесса. Другими словами, вопрос эффективности инноваций основывается на инвестициях и времени. Следовательно, резервы повышения результативности инновационной деятельности нужно искать в правильном выборе соотношений между объёмом затрат ресурсов и длительностью стадий инновационного процесса.

Следует отметить, что затраты ресурсов и времени проведения инновационной деятельности являются различными не только для отличных друг от друга инноваций, но и разнятся по стадиям инновационного процесса. Так, по мнению ряда ученых, в условиях снижения ассигнований на науку соотношение между фундаментальными исследованиями (ФИ), прикладными исследованиями (ПИ) и опытно-конструкторскими разработками (ОКР) увеличиваются в сторону ОКР. Это является следствием переходной экономики, которая способствует тому, что в науке в целях «выживания» вынуждены заниматься прикладными работами. В заводской науке аналогичные соотношения изменились ещё более резко: здесь инвестиции на проведение ФИ и ПИ крайне малы, все средства промышленные предприятия тратят на проведение ОКР – исследования, которые в короткие временные сроки дают результаты в виде готовых новшеств, а не теоретических выкладок. Для облечения «во плоть» этим идеям нужно ещё достаточно много времени и средств, но, по мнению большинства учёных, страна, в которой недостаточно интенсивно занимаются фундаментальными исследованиями, обречена остаться вне мирового рынка товаров и услуг – через весьма короткое время такой стране не с чем будет выходить на этот рынок.

Временные интервалы различных стадий инновационного процесса также очень разнятся. Периоды времени на исследования и разработки составляют от 3 до 5 лет, а на подготовку и организацию производства затрачивается 2 года. Чем сложнее в научно-техническом отношении инновация, чем больше в ней оригинальных научных идей, тем большие сроки требуются для её производства, причём увеличение инвестиций в инновационный проект дают эффективную отдачу только до определенного объёма производства, выполнив который, дополнительные средства уже не значительно оказывают влияние на ускорение инновационного процесса.

Необходимо отметить, что на пропорции затрат на стадиях инновационного процесса заметное влияние оказывают размеры предприятия. Как показывает практика, с каждым годом периоды времени на исследование, разработку и внедрение в производство инноваций сокращаются. Оптимальный выбор соотношения затрат ресурсов и времени на проведение в жизнь каждой стадии инновационного процесса является резервом повышения результативности инновационной деятельности предприятия, источником же образования резервов могут быть любые как внешние изменения среды, так и внутренние изменения в самом предприятии.

Важным моментом в повышении результативности инновационной деятельности является сбалансированность как между стадиями инновационного процесса, так и проведение тех или иных работ внутри каждой стадии. Оптимальным вариантом сбалансированности стадий инновационного процесса будет такое соотношение между проводимыми предприятием

НИОКР и внедрением разработок, когда число идей будет соответствовать числу возможностей предприятия внедрить их с привлечением как своих средств, так и из внешней среды.

Роль инновационной деятельности как решающего фактора повышения результативности производства постоянно возрастает и имеет в современных условиях для предприятий первостепенное значение. Результативность инновационной деятельности предприятий, по нашему мнению, напрямую зависит от своевременной и целенаправленной работы по выявлению и использованию резервов повышения результативности инновационной деятельности.

Классификацию резервов можно провести по ряду специфических особенностей, присутствующих инновационной деятельности. С нашей точки зрения, всю инновационную деятельность предприятия следует разделить на ряд стадий. Каждая из этих стадий в свою очередь имеет ряд присущих ей особенностей – временной лаг, ресурсный потенциал, а также отдельные факторы, повышающие результативность данной инновационной деятельности предприятия.

Классификация резервов повышения результативности инновационной деятельности по стадиям инновационного процесса позволяет наиболее полно учесть особенности и факторы, оказывающие большое влияние на эффективность каждой стадии, что, в конечном счёте, приводит к повышению результативности всей инновационной деятельности предприятия.

Оценка эффективности инноваций имеет важное значение как для всей инновационной деятельности, так и для каждой стадии инновационного процесса, суть которой заключается в снижении потерь от неверной оценки продуктивности инновации. Важным моментом на стадии оценки эффективности инновации, кроме точности и своевременности данной оценки, является сравнительный анализ различных вариантов проведения инновационного процесса, начиная с выбора научной идеи и заканчивая маркетинговой деятельностью по распространению и сбыту продукции. Следует также отметить, что оценка эффективности должна присутствовать и «внутри» при проведении каждой стадии, а анализу должен подвергаться каждый шаг по созданию новшества. Только так можно в полной мере использовать данный резерв повышения результативности инновационной деятельности.

В представленной классификации стадия проведения НИОКР разделена на две: стадию проведения НИР (ФИ, ПИ) и стадию проведения ОКР. Хотя эти стадии имеют много общих факторов, но далеко не для всех предприятий существует возможность осуществлять инвестиции в НИР (такая возможность характерна только для крупных предприятий). Напротив, опытно-конструкторской работой в той или иной степени занимаются практически все предприятия не зависимо от их финансового положения.

Стадия проведения НИР – это исследование путей практического проведения ранее открытых (на этапе фундаментальных исследований) явлений и процессов, которые при эффективном проведении данной стадии инновационного процесса должно принести положительный научный эффект. Для достижения данного эффекта на рассматриваемой стадии существует ряд факторов, использование которых позволяет повысить результативность НИР (сократить сроки исследования, более экономно расходовать средства и приобретённые ноу-хау, изобретения и т.д.), что значительно снизит издержки, даст возможность приступить к проведению ОКР и внедрению новшества в производство. Правильная оценка этих факторов является наиболее серьёзным резервом на данной стадии.

На стадии проведения опытно-конструкторских работ резервы повышения результативности инновационной деятельности связаны с созданием новых разработок. По своей сути резервы стадии проведения ОКР аналогичны стадии НИР, за исключением приобретений на этом этапе готовых технологий для создания продукции в целях ускорения внедрения в производство новшества.

На стадии внедрения инновации осуществляется освоение производства новшества и выпуск продукции в необходимых объёмах. Резервами повышения результативности данной стадии, кроме сокращения сроков внедрения и более рационального расходования ресурсов, является как вариант приобретение целых производств, а в отдельных случаях и заводов. Такие приобретения позволяют сделать рывок в производстве новшеств, за счёт этого захватить рынок сбыта данного товара и быстро окупить вложенные инвестиции.

Стадия маркетинга инноваций на предприятии позволяет обеспечить получение максимальной прибыли от продаж как можно большего количества новой продукции. Резервы повышения результативности стадии маркетинга заключаются в нахождении новых рынков сбыта продукции, в мониторинге спроса на данную продукцию и в своевременном выявлении требуемых потребителями характеристик нововведений, предлагаемых к продаже предприятием, в целях удовлетворения покупательского спроса.

Таким образом, данная классификация позволяет вести поиск и реализацию резервов повышения результативности инновационной деятельности предприятия на той или иной стадии инновационного процесса

Кроме рассмотренной классификации, определенный интерес вызывает детализация резервов по форме проявления – на явные и скрытые. Необходимо также учитывать и особенности инновационной деятельности. Так, если обычно под резервами понимают превышение установленных нормативных параметров для любого изделия, продукта или структуры, то в инновационной сфере установление каких бы то ни было нормативов крайне затруднительно и сопряжено с неточностью в их определении, хотя на многих стадиях инновационного процесса нормативы имеются. Поэтому *явные резервы* повышения результативности инновационной деятельности связаны с очевидными различиями вариантов получения определенного результата. Например, сравнение стоимости проведения НИР по какой-то определенной теме разными научно-исследовательскими институтами и фирмами с последующим выбором оптимального варианта.

Скрытые резервы повышения результативности инновационной деятельности лежат уже не на поверхности, а для их обнаружения требуется больше как времени, так и средств. Они представляют собой целый спектр разных по направленности факторов, которые в сумме, а иногда и в отдельности, могут принести при правильном использовании дополнительные результаты инноваций. Например, разные научно-исследовательские институты и фирмы проводят исследования и разработку по предложенной теме за одинаковые средства, но время проведения данной работы различно. Ещё более усложняется задача, когда при привлечении дополнительных инвестиций в спор за этот заказ вступают другие организации со своими предложениями (по сокращению сроков, улучшению качества выполнения работ и др.).

Таким образом, рассмотренное дробление резервов повышения результативности инновационной деятельности направлено в первую очередь на использование возможностей активного взаимодействия промышленного предприятия с другими субъектами хозяйственной деятельности.

Литература

1. Глухов, В. В., Организация бережливого производства / В. В. Глухов, Е. С. Балашова. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 238 с.
2. Любушин, Н. П. Экономический анализ. 3-е изд., перераб. и доп. / Н. П. Любушин. – М., 2010. – 575 с.
3. Рыбкина, О. В. Организационные резервы повышения эффективности производства наукоемкой продукции : дисс. ... канд. экон. наук: 05.02.22 / О. В. Рыбкина. – Воронеж, 2012. – 215 с.

УДК 339.727.22:339.5(476)

Н. С. Шалунаева

econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ХАРАКТЕР ВЗАИМОСВЯЗИ ПОТОКОВ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СТРАН

Выявлены и исследованы основные факторы, которые определяют, будут ли прямые иностранные инвестиции, привлеченные в страну, способствовать росту ее внешней торговли либо, наоборот, будут замещать ее.

Научно-технический прогресс, развитие технологий (в особенности информационных и коммуникационных), а также либерализация торговых режимов и режимов инвестиций способствует еще большему росту взаимосвязи инвестиций и внешней торговли.

В современных условиях прямые иностранные инвестиции (ПИИ) все больше влияют на размер, направление и структуру международной торговли. В свою очередь, внешняя торговля и торговая политика может оказывать различное воздействие на размер, направление и состав потоков ПИИ. Понимание взаимосвязи ПИИ и внешней торговли поможет формированию национальной политики привлечения ПИИ и торговой политики не независимо друг от друга, а во взаимосвязи, что будет способствовать возникновению синергетического эффекта между ними.

Наиболее важным вопросом и главным предметом разногласий между учеными является вопрос о том, представляют ли потоки ПИИ и международная торговля взаимодополняющие либо взаимозаменяющие процессы. Характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли во многом определяется следующими факторами:

1 Сектор экономики, в который осуществляются ПИИ. Взаимосвязь ПИИ и торговли в значительной степени определяется тем, в какой сектор экономики инвестируется капитал: первичный сектор, обрабатывающая промышленность или сектор услуг.

В обрабатывающей промышленности, традиционно экспорт товаров как форма выхода фирмы на внешний рынок предшествует ПИИ. Процесс интернационализации начинается с экспорта, лицензирования, создания зарубежных торговых филиалов, и лишь затем осуществляются ПИИ в производственные объекты. В результате этой линейной последовательности, ПИИ в производство, как правило, рассматриваются как альтернатива внешней торговле [1].

В первичном секторе воздействие ПИИ на внешнюю торговлю принимающей страны зависит от того, имеет ли страна-реципиент производственные возможности (капитал, технологию, рабочую силу нужной квалификации), необходимые для организации производства. Если страна-реципиент имеет необходимые производственные возможности (как правило, это происходит в отраслях сельского хозяйства, иногда имеет место в нефтедобывающей отрасли), то изначально имеет место экспорт данной продукции из страны производства, как правило, в развитые страны. ПИИ возникают на последующих стадиях как следствие вертикальной интеграции между фирмами страны-экспортера и страны-импортера готовой продукции с целью интернализации связей, минимизации транзакционных издержек, использования эффекта масштаба, что в итоге увеличивает объемы внешней торговли страны-реципиента. Если страна-реципиент не обладает необходимыми производственными возможностями (как правило, в добывающих отраслях, которые характеризуются высокой капиталоемкостью), то ПИИ необходимы для организации и начала производства, и они однозначно приводят к росту внешней торговли страны-реципиента (увеличивается как экспорт, так и импорт). Экспорт готовой продукции из принимающей страны может направляться как в страну-инвестор, так и в третьи страны, замещая экспорт в них из страны-инвестора. Таким образом, взаимосвязь ПИИ и внешней торговли в отраслях первичного сектора носит взаимодополняющий характер: либо ПИИ приводят к экспорту готовой продукции из страны-реципиента в страну-донор инвестиций, либо экспорт в страну-донор приводит к ПИИ, в результате чего этот экспорт становится внутрифирменной торговлей ТНК.

Взаимосвязь ПИИ и внешней торговли в третичном секторе определяется, прежде всего, тем, является ли услуга торгуемой или нет. Для неторгуемых услуг ПИИ в третичный сектор либо вообще не влияют на внешнюю торговлю, либо влияют косвенно. Это связано с тем, что в этом случае экспорт услуг посредством внешней торговли невозможен, и компании осуществляют интернационализацию своей деятельности с целью обслуживания своих клиентов за рубежом. Примером могут послужить торговые, маркетинговые, рекламные и аудиторские компании. Для торгуемых услуг (например, страховые, консалтинговые, юридические услуги) экспорт может быть ступенью, ведущей к ПИИ за рубеж, которые в итоге

могут сократить экспорт услуг из страны-донора. Соответственно, привлечение ПИИ в сферу услуг само по себе приводит к сокращению их импорта, а при определенных условиях может привести и к их экспорту. Кроме того, ПИИ в сферу услуг могут оказывать и косвенное воздействие на внешнюю торговлю. Так, они могут создать необходимость импорта машин и оборудования для функционирования филиалов в стране-реципиенте инвестиций. Однако это влияние намного меньше, чем в обрабатывающих отраслях [2].

2 Тип интеграционных процессов между предприятиями. Характер взаимосвязи ПИИ и внешней торговли зависит от того, являются ли ПИИ горизонтальными или вертикальными. Горизонтальные ПИИ, как правило, замещают внешнюю торговлю, сокращая импорт страны-реципиента инвестиций и экспорт страны-донора. Вертикальные ПИИ, осуществляемые в основном в рамках ТНК, наоборот, способствуют росту объемов международной торговли, увеличивая как экспорт, так и импорт стран-участниц. В свою очередь, будут ли ПИИ горизонтальными или вертикальными зависит от многих факторов. Например, если страны имеют значительно различающийся запас ресурсов, то между этими странами будут превалировать вертикальные ПИИ. В то же время горизонтальные ПИИ имеют место, если страны примерно одинаковы по размеру и по ресурсным запасам и если издержки, связанные с внешней торговлей, достаточно высоки [3].

3 Стратегия ТНК. Фирмы, которые преследуют стратегию ориентации на эффективность, могут начать свою «последовательность интернационализации» с ПИИ, которые в свою очередь в итоге приведут к росту внешней торговли между странами. Рыночно ориентированные ПИИ, как правило, приводят к созданию импортозамещающих производств в стране-реципиенте капитала, если они нацелены на внутренний рынок, и к развитию экспорта, если ПИИ нацелены на региональный рынок. Ресурсо ориентированные ПИИ также, как правило, приводят к росту экспорта принимающей страны, если они нацелены на снабжение головного предприятия и других филиалов ТНК сырьем и комплектующими.

4 Степень интеграции национальных компаний в производственно-сбытовые цепочки ТНК. Направления влияния ПИИ на внешнюю торговлю страны-реципиента инвестиций определяются тем, какую позицию занимает филиал в производственно-сбытовой цепочке всей ТНК. Если филиал в принимающей стране находится на более низкой стадии производственного процесса, то ПИИ приводят в основном к росту импорта из страны нахождения головной компании. Если филиал находится на более высокой стадии производственной цепочки, то ПИИ, как правило, вызывают рост экспорта в головную компанию [4].

5 Внутрифирменная торговля ТНК. С ростом ПИИ, ориентированных на эффективность и преследующих глобальную стратегию развития, внутрифирменная торговля принимает все большее значение для ТНК. Кроме того, она все меньше сводится к торговле между головной компанией и филиалами и все больше представляет собой торговые потоки между различными филиалами ТНК.

6 Целевой рынок сбыта продукции, произведенной при участии ПИИ. Если ПИИ ориентированы на последующий экспорт произведенных товаров, то они, как правило, в долгосрочной перспективе приводят к росту экспорта принимающей страны. Если же ПИИ привлекаются в импортозамещающие отрасли, то они повлекут за собой сокращение внешней торговли страны-реципиента.

7 Уровень наукоемкости отрасли, в которую привлекаются ПИИ. Так, К. Коджима по воздействию ПИИ на международную торговлю разграничивает прямые инвестиции на торгово и неторгово ориентированные. К первым относятся ПИИ, осуществляемые в добывающие отрасли, а также трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности. Ко второй группе К. Коджима отнес инвестиции, связанные с выходом инвесторов на рынки принципиально новых товаров. Торгово-ориентированные ПИИ направляются преимущественно из отраслей, в которых страна-инвестор теряет свои конкурентные преимущества, в страны, где данные отрасли ими обладают (это, в основном, добывающие и трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности в развивающихся странах). Переносимые в гостевую страну

производственные факторы соединяются с дешевыми местными факторами производства. В результате сравнительные конкурентные преимущества возрастают в обеих странах, и ПИИ приводят к росту мировой торговли. Отличительными чертами ПИИ, ориентированных на стимулирование международной торговли, являются меньший средний объем ПИИ, осуществление ПИИ для производства недифференцированных, низкотехнологичных продуктов, более низкий уровень передаваемых технологий. При анализе неторгово ориентированных ПИИ речь идет об инвестициях в высокотехнологичные отрасли, в которых страна-донор располагает сравнительным преимуществом. Неторгово ориентированные ПИИ перемещаются из отраслей с хорошими конкурентными преимуществами в страны, где данные отрасли развиты слабо, с целью захвата зарубежных рынков. При переносе высоких технологий за рубеж конкурентные преимущества ликвидируются, а обучающий эффект и эффект занятости в принимающей стране ниже. В случае неторгово ориентированных ПИИ активизации международной торговли не происходит, так как крупные олигополистические фирмы будут подавлять местных конкурентов в стране-реципиенте, а в стране-доноре такие инвестиции приводят к замещению экспорта [5].

Следует также отметить, что такие факторы, как научно-технический прогресс, развитие технологий (в особенности информационных и коммуникационных), а также либерализация торговых режимов и режимов ПИИ способствует еще большему росту взаимосвязи ПИИ и внешней торговли.

Литература

1. World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. – New York and Geneva : United Nations, UNCTAD, 1996. – 328 p.
2. Moosa Imad A. Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice. – New York : Palgrave Macmillan, 2002. – 101 p.
3. Forte R. The relationship between foreign direct investment and international trade: substitution or complementarity? – Porto : Porto University, 2004. – 27 p.
4. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. – New York and Geneva : United Nations, UNCTAD, 2002. – 285 p.
5. Губайдуллина, Ф. С. Прямые иностранные инвестиции в экономике переходного периода / Науч. ред А. А. Мальцев. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2002. – 216 с.

УДК 338.46:330.341.1

Ю. В. Шаршаков

yourock-avto@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ИНВЕСТИРОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ЗОН ГОМЕЛЬСКОГО РЕГИОНА

Рассматривается проблема развития региональных рекреационных зон Гомельщины, региональной инфраструктуры инвестирования рекреационной составляющей, экономические и административные формы и методы стимулирования инвесторов в рекреационное хозяйство.

Проблемы развития регионов, определение путей их развития требуют разработки перспективных моделей изменения отдельных территорий, обладающих хорошими предпосылками для образования центров роста. Перспективным направлением активизации развития экономики регионов является создание рекреационных зон как формы хозяйствования в рамках определенной территории. Одним из инструментов привлечения инвестиций и повышения эффективности взаимодействия бизнеса и власти в современной экономике выступает создание особых рекреационных зон. Они призваны решать многие важные задачи,

связанные не только с привлечением иностранного капитала, но и реализацией региональной политики, обеспечением занятости населения и стимулированием экспорта товаров и услуг. Логика создания рекреационных зон обусловлена стремлением к интеграции с мировой экономикой и необходимостью развития отдельных видов деятельности, имеющих большое значение для национального хозяйства. Одним из видов особых экономических зон являются туристско-рекреационные особые экономические зоны (ТР ОЭЗ), которые создаются для развития объектов инфраструктуры туризма и отдыха, развития и оказания услуг в сфере туризма. Туристско-рекреационная зона (ТРЗ) – территория, на которой ведется туристско-рекреационная деятельность – создание, реконструкция, развитие объектов инфраструктуры туризма и отдыха, развитие и оказание услуг в сфере туризма. Механизмов особого экономического регулирования в мировой практике достаточно много, и существуют они давно, но при этом такое явление, как туристско-рекреационные зоны, распространено незначительно, а для Беларуси и вовсе уникально. Поэтому оно носит инновационный характер.

Создание условий для притока инвестиций со стороны частного бизнеса в наиболее привлекательные для туризма территории, по сути, означает признание государством важности туристического комплекса в стимулировании экономического роста. ТР ОЭЗ можно рассматривать как важный элемент «институтов развития».

В рамках Генерального плана развития Гомельской области (2010–2030 гг.) туристско-рекреационные зоны рассматриваются как часть инновационной программы развития экономики. Они определяются как некие региональные точки экономического роста. Стимулирование экономического роста может осуществляться за счет появления новых центров инновационного роста, опирающихся на концентрацию человеческого и технологического потенциала. Одним из таких центров должна стать туристская деятельность в виде создания современных конкурентоспособных рекреационных зон.

До катастрофы на Чернобыльской АЭС Гомельская область в рекреационном отношении являлась одним из самых привлекательных регионов не только Беларуси, но и всего бывшего Советского Союза. На территории области получили развитие 42 рекреационные зоны. В настоящее время ситуация резко изменилась, значительное число рекреационных территорий попало под радиационное загрязнение. Проектом предусматривается ликвидировать 12 зон отдыха. Курорты республиканского значения «Ельск» и «Рогачёв» предлагаются к преобразованию, соответственно, в пригородную зону кратковременного отдыха населения г. Ельска и в зону отдыха местного значения «Рогачёв», с корректировкой их границ. Для большинства зон отдыха в проекте выполнена корректировка границ в целях исключения загрязненных территорий и включения условно чистых. Таким образом, к 2030 году на территории Гомельской области будет функционировать 30 рекреационных зон общей площадью около 174 тысяч гектаров, из них в 6 зонах отдыха должен проводиться постоянный радиологический контроль.

На территории Гомельской области получают развитие 4 культурно-туристические зоны: Гомельско-Ветковская (Гомельский, Ветковский, Добрушский районы), Полесско-Туровская (Мозырский, Калинковичский, Житковичский, Наровлянский, Петриковский районы), Жлобинская (Жлобинский, Светлогорский, Рогачевский районы) и Чечерская (Чечерский район). Опорную сеть центров и подцентров туризма области составят города Гомель, Жлобин, Мозырь, Чечерск и Ветка, Добруш, Калинковичи, Житковичи, Светлогорск, Рогачев, Петриков, Наровля, а также исторические населенные пункты Туров, Ельск, Корма, Паричи, Хойники, Юровичи, Хальч, Стрешин, Грабовка, Демьянки, Красный Берег, Милоград и другие. В них туризм должен стать одним из ведущих направлений экономического развития.

Вместе с тем ТР ОЭЗ характеризуются определенной спецификой, связанной с характером туристского производства и потребления. Этой спецификой определяются порядок создания и функционирования особой туристской зоны, отличный от традиционной схемы, оценка целесообразности и эффективности создания ТР ОЭЗ.

Процесс формирования и осуществления действенных стратегий развития рекреационных зон и региональной экономикой в целом, детерминируемый макроэкономическими

реалиями, в значительной степени сопряжён с адекватной ролью и значением рекреационной составляющей экономики региона, инвестиционной активностью её субъектов, с формированием экономических условий, механизмов и технологий инвестиционного обеспечения эффективного развития этого сектора региональной экономики в сопряжении с обеспечением экологически устойчивого развития территорий.

Ограниченное включение в набор инвестиционных приоритетов экономики мезоуровня рекреационной сферы даже в регионах, где данная отрасль является существенным стабилизирующим и значимым количественным параметром экономики, недостаточный учёт значимости рекреационного сектора для экономики региона территориальными органами государственной власти, с одной стороны, снижает результирующие воздействия выработанных стратегий на развитие экономики региона, с другой – не позволяет сформировать условия, способствующие функционированию институтов, увеличивающих объем инвестиционных ресурсов, направляемых в рекреационную деятельность и повышающих качество использования рекреационного потенциала.

Одной из важнейших задач государства является сохранение и укрепление здоровья граждан. На формирование здорового образа жизни человека большое влияние оказывает рекреационная деятельность, включающая различные виды отдыха (в том числе туризм, занятия физической культурой, разнообразные формы развлечений и игр), обусловленные социально-культурным характером времени и места ее осуществления, а также профилактику, связанную с медицинским обслуживанием населения.

Рекреация выполняет в обществе множество функций и охватывает все возрастные и профессиональные группы населения. Многофункциональность этой сферы проявляется в том, что она способствует развитию физических, эстетических, психологических и других качеств человеческой личности. Необходимость развития рекреации выдвигает проблему сохранения природы и в то же время общедоступности ценных природных комплексов. В научном плане решение этой проблемы связано в первую очередь с понятием «рекреационная емкость» природных комплексов. В практическом плане в основе рекреационного планирования, проектирования и эксплуатации природных объектов лежит комплексный подход к оценке их ресурсов, в котором должны быть учтены следующие аспекты: уникальность, доступность, плотность размещения в пределах региона, разнообразие и комплексность, физическое состояние объектов.

С одной стороны, растет заболеваемость нации, с другой – уменьшается количество людей, обращающихся за лечением в санатории пансионаты. Компенсировать этот негативный процесс в какой-то мере должны работники физической культуры, спорта, рекреации, туризма. Появилась необходимость поиска инновационных решений, позволяющих проводить оздоровление и лечение людей с минимальным отвлечением от их летнего отдыха. Целью реабилитации работников на промышленных предприятиях является восстановление и укрепление здоровья работающих путем проведения комплекса специальных реабилитационных мероприятий, направленных на нормализацию функционирования кардио-респираторной, нейроэндокринной, иммунной и других систем жизнеобеспечения, повышения уровня неспецифической резистентности и резервов адаптации. Исследования свидетельствуют, что местная реабилитация ранее проводилась на базе санаториев-профилакториев промышленных предприятий или в отделениях восстановительного лечения МСЧ, если промышленное предприятие не имело своего санатория-профилактория.

Санаторий-профилакторий являлся структурным подразделением промышленного предприятия. Основной задачей санатория-профилактория является проведение реабилитационно-оздоровительных мероприятий рабочим, направленных на поддержание высокого уровня состояния здоровья, профессиональной работоспособности, повышения функциональных резервов организма, сниженных в результате влияния вредных производственных факторов и предупреждения развития профессиональной заболеваемости.

Если работник нуждается в продолжении курса реабилитационно-оздоровительных мероприятий или в процедурах, отсутствующих в санатории-профилактории, он направляется

на выездную реабилитацию по профилю заболевания, определенного врачом-специалистом.

Исходя из имеющихся методических подходов к медицинской реабилитации лиц, работающих в условиях эколого-профессионального напряжения, и опыта, накопленного и реализованного в ряде здравниц, можно сформулировать следующие основные методические принципы проведения лечебно-диагностического процесса реабилитации при сопровождении трудовой деятельности работников промышленного предприятия:

- преемственность с предшествующим лечением в стационаре или медико-санитарной части (МСЧ);
- строгое ограничение состава больных медицинским профилем санаторно-курортного учреждения (СКУ);
- предварительное обследование больных с установлением точного диагноза;
- строго определенный (оптимальный) срок реабилитации в СКУ;
- наличие необходимой лечебно-диагностической базы, специалистов определенного профиля и комплекса лечебных мероприятий, которые соответствуют медицинскому профилю СКУ;
- профилактическая направленность санаторно-курортной реабилитации;
- непрерывность лечебных мероприятий с увеличением удельного веса лечебных физических факторов на заключительных этапах;
- системный подход к определению содержания санаторно-курортной реабилитации.

Создание рекреационной зоны предполагает решение важной задачи – восстановительного лечения и профессиональной реабилитации рабочих промышленного предприятия в процессе трудовой деятельности и после рабочей смены. Рекреационно-оздоровительные мероприятия здесь должны включать: эмоционально-волевую разгрузку, аутотренинг, психологическую релаксацию после предварительного медико-психологического обследования; использование общефизических упражнений, занятий в тренажерных залах, на специальных беговых трассах, игровые виды спорта; водные процедуры – плавание, души, сауна, различные ванны, закаливание, моржевание; массаж мышц, несущих наибольшую профессиональную нагрузку; использование процедур профилактического плана; консультирование по вопросам рационального питания; консультирование по вопросам фитокоррекции и иммунокоррекции.

В определении направлений формирования действенной инвестиционной политики в сфере рекреации особое значение имеет учёт рекреационного сектора в региональном развитии, который определяется нацеленностью его субъектов на удовлетворение потребностей социума в услугах туристско-экскурсионного и санаторно-курортного характера, не обеспечиваемых государством в полной мере в силу ограниченности бюджетных ресурсов, а также спецификой функционирования субъектов рекреационного бизнеса, характеризуемой более гибкой и оперативной реакцией на возникающие проблемы в отдыхе, здравоохранении, туризме и т. п., вовлечением существенных дополнительных ресурсов в социальную сферу, и деятельностью в качестве активного субъекта регионального рынка. В сфере рекреации в число важнейших приоритетов формирования ее траектории развития, входит адекватное инвестиционное обеспечение субъектов рекреационного бизнеса, формирование инфраструктуры и механизмов инвестиционного обеспечения их развития, предполагающего использование всего возможного спектра источников инвестиций, что актуализирует учет ресурсной детерминанты формирования потенциала рекреационной сферы, включая условия инвестирования и формирования инвестиционных ресурсов.

Целью формирования региональной инфраструктуры инвестирования рекреационной составляющей должно стать не только создание условий для более эффективного функционирования отдельных хозяйствующих субъектов в сфере рекреации, но и обеспечение условий для реализации межсекторного партнёрства с участием государства. Экономические и административные формы и методы стимулирования инвесторов в рекреационное хозяйство территорий включают льготное налогообложение, гарантии, обеспечение земельными участками, информационное обеспечение и т. д.

Основой региональной инвестиционной стратегии, по нашему мнению, должно быть не простое наращивание капиталовложений по привычным схемам, а профессиональное и результативное инвестирование в расчете на стратегическую перспективу с учётом не столько количественных, сколько структурных и качественных аспектов. Следует создать в регионе эффективный инвестиционный механизм территориального развития. Меры инвестиционных воздействий на результативность рекреационной деятельности, являющиеся составной частью механизма стратегического регулирования развития рекреационных зон в регионе, должны устранять количественное и качественное несоответствие с планово-расчётными ориентирами направления средств в виде чистых инвестиций на реконструкцию и обновление основных фондов, на инвестиционное проектирование, на приобретение ценных бумаг на фондовом рынке.

При этом сбалансированность структуры рекреационной деятельности, может быть определена такими факторами, как жизненный цикл инвестиционных проектов в различных сферах рекреационной деятельности региона; готовность к риску; ориентация рекреационной деятельности по отдельным социально-экономическим компонентам или комплексным составляющим; структура потребителей (частные лица, компании, государственные органы).

Литература

1. Сорвилов, Б. В. Рекреационная зона как элемент территориальной структуры национальной экономики / Б. В. Сорвилов, Ю. В. Шаршаков // Вестник экономической интеграции. – 2013. – № 5–6. – С. 155–158.
2. Кусков, А. С. Рекреационная география: учеб.-метод. комплекс / А. С. Кусков, В. Л. Голубева, Т. Н. Одинцова. – М. : Флинта: МПСИ, 2005. – 496 с.

УДК 332.25:337

В. М. Четвериков

chet_vic@mail.ru

*Национальный исследовательский университет – Высшая школа экономики
г. Москва, Россия*

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ПОСТОЯНСТВО ЗНАКА СЧЕТА ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Обсуждается устойчивость знака счета текущих операций вне зависимости от валютных кризисов за период 1980–2013 годы. Независимость распределения кризисных лет от того, какова динамика изменения знака величины ВСА/GDP позволяет сформулировать предположение, что сильное ослабление национальной валюты, позволяющее иногда уменьшить дефицит счета текущих операций на некоторое время, не приводит к изменению ситуации с платежным балансом на периодах 10 и более лет

Как известно, платежный баланс страны определяет в денежном выражении экономическое взаимодействие резидентов данной страны с нерезидентами. Сальдо счета текущих операций платежного баланса (balance of current account – ВСА) определяется разностью экспорта и импорта товаров и нефакторных услуг (Ех-Им) плюс чистый факторный доход, получаемый из-за рубежа (net factor income – NFI) плюс чистые трансферты из-за рубежа (net transfers – NT):

$$BCA = EX - IM + NFI + NT \quad (1)$$

Известно [1], что связь между внутренними инвестициями I, сбережениями S и сальдо счета текущих операций является главным соотношением, показывающим макроэкономическое значение величины ВСА для экономики страны.

$$S = I + BCA \quad (2)$$

Если ВСА>0, то сбережения страны расходуются на внутреннее и внешнее инвестирование, а при ВСА<0 внутренние инвестиции определяются как внутренними сбережениями, так и инвестированием нерезидентов. Если ВСА = 0, то внутренние инвестиции в стране определяются уровнем сбережений. Когда страна длительное время имеет дефицит по счету

текущих операций, то она накапливает обязательства по отношению к остальному миру, и эти обязательства финансируются за счет потоков по финансовому счету. Теоретически, в конечном счете, эти средства должны быть выплачены или должны привести к изменению паритета национальной валюты по отношению к другим валютам.

Насколько критичным является постоянный дефицит счета текущих операций на экономику страны? Мнения теоретиков не демонстрируют определенность. «Если дефицит отражает превышение импорта над экспортом, он может говорить о наличии проблем с конкурентоспособностью, но поскольку дефицит по счету текущих операций означает также превышение инвестиций над сбережениями, он может в равной мере свидетельствовать о высокопродуктивной, растущей экономике.

Если в основе дефицита лежит низкий уровень сбережений, а не высокий уровень инвестиций, возможно, такой дефицит вызван неосмотрительной налогово-бюджетной политикой или избыточным потреблением. Или же он может быть следствием очень разумной динамической системы торговли, возникая, возможно, в связи с временным шоком или меняющейся демографической ситуацией. Не зная, какие из этих факторов действуют, нет смысла говорить о «хорошем» или «плохом» дефиците: дефицит отражает основополагающие экономические тенденции, которые могут быть желательными или нежелательными для страны в тот или иной конкретный момент времени [2]».

Целью данной работы является демонстрация устойчивых статистических закономерностей, характерных для большинства стран в период 1980–2013 годы. Речь идет об изменении (или неизменности) от года к году знака величины BCA/GDP , и о величинах относительного изменения за год номинального и реального (с учетом инфляции) курсов национальной валюты относительно доллара США. Для сохранения единообразного подхода к статистическим данным были использованы только данные Международного валютного фонда [3].

Одним из удивительных свойств статистических данных BCA по всем странам за период 1980–2013 годы является тот факт (рисунок 1), что $sumBCA$ (ежегодная сумма BCA по всем странам) значительно отлична от нуля. В период 1980–2004 она изменялась в интервале (-175, -6) млрд. долл. США, а в период 2005–2013 – в интервале (33,403) млрд. долл. Исходя из смысла BCA , следовало бы ожидать случайную величину $sumBCA$, статистически неотличимую от нуля за 34 года наблюдений. Разумного объяснения указанного факта автору неизвестно. Упоминание об этом несоответствии можно найти у П. Кругмана [4].

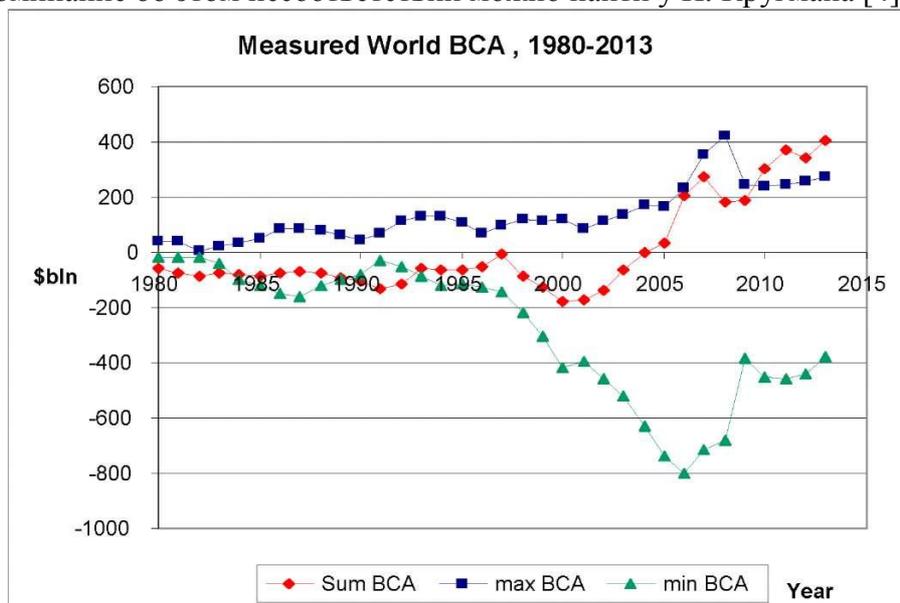


Рисунок 1 – Графики суммарного BCA по всем странам

На рисунке 1 приведены графики суммарного BCA по всем странам ($sumBCA$), а также кривые, показывающие максимальное ($maxBCA > 0$) и минимальное ($minBCA < 0$) значения

сальдо счета текущих операций в каждый год. Конечно, в каждый год эти «экстремальные значения» могли относиться к разным странам. Но статистика показывает, что на роль таких «лидеров» могли претендовать не так много стран.

Среди стран, имевших в 1980–2013 годы положительное значение ВСА, лидерами являлись всего четыре страны: Саудовская Аравия (1980–1982), Япония (1983–2005), Китай (2006–2010) и Германия (2011–2013). Следует отметить, что все эти лидеры (кроме Японии) имели в прошлом годы устойчивый дефицитный ВСА: Саудовская Аравия (1983–1995, 1998), Китай (1985–1986, 1988–1989, 1993), Германия (1991–2001).

«Лидерами» 1980–2013 годов, имевшими наибольшие по абсолютной величине отрицательные значения ВСА были другие четыре страны: Италия (1980, 1991), Мексика (1981), Бразилия (1982) и с 1983 года (кроме 1991 года) – США. Эти «лидеры» почти всегда имели дефицит ВСА.

Более подробный анализ лидеров 2000–2013 гг. показывает, что первыми тремя мировыми лидерами с наибольшими значениями ВСА становились семь стран, занимая в различные годы «призовые» места и удерживая их с разной продолжительностью. Динамика ВСА этих стран приведена на рисунке 2.

Эти семь стран имели положительное сальдо счета текущих операций все 14 лет (за исключения двухлетнего периода для Германии). Заметим, что четыре из этих семи стран не являются мировыми экспортерами углеводородов.

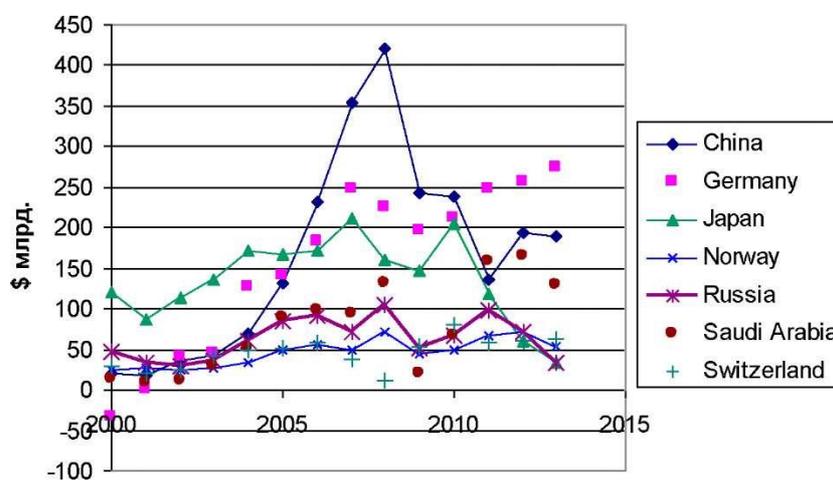


Рисунок 2 – Динамика ВСА для стран с максимальным значением ВСА > 0

В те же годы лидером по абсолютной величине дефицитного ВСА являлись США. Следующие две лидирующие позиции по величине отрицательного ВСА занимали с разной продолжительностью семь стран, что и показано на рисунке 3.

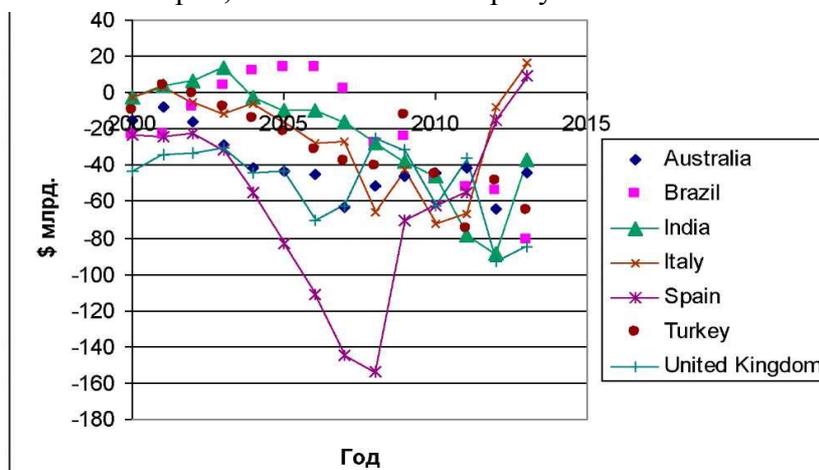


Рисунок 3 – Динамика ВСА для стран с минимальным ВСА < 0 (исключая США)

Для этой совокупности стран характерна меньшая однородность в знаке ВСА, чем на рисунке 2.

Из 15 перечисленных на рисунках 2 и 3 «стран-лидеров» (включая США), тринадцать (кроме Норвегии и Швейцарии) входят в число *19 стран большой экономики*. Так мы называем страны, ВВП которых за 2012 год составлял более одного процента мирового ВВП 2012 года.

В таблицах 1 и 2 представлены данные, демонстрирующие устойчивость знака средней величины ВСА/GDP для 19 стран больших экономик. В таблицу 1 попали страны, численность населения которых превышает 1% мирового населения, а в таблицу 2 – остальные страны мира, для которых произведенный ВВП за 2012 год превосходил 1% общемирового ВВП этого же года. В последнем столбце таблиц 1 и 2 приведены отношения ВСА/GDP для указанных стран за 2012 год.

Методика определения усредненного знака величины ВСА/GDP для всех стран заключалась в следующем. Усреднение проводилось отдельно для периодов наблюдения (1,2,3 – decade's serial number): 1980–1990 (цифра 1), 1991–2000 (цифра 2), 2001–2013 (цифра 3), а цифра 4 соответствует усреднению за весь период 1980–2013 годы. Определение знака величины ВСА/GDP за период проводилось с помощью сравнения величины t – статистики с критическим значением t . Величина t определялась числом наблюдений n для данной страны и доверительным интервалом ($t = 0,95$, то есть $t_{cr} = t_{0,95}(n - 1)$).

Таблица 1 – Группа стран A11 большой экономики

№	Country	Share of	Share	BCA/GDP < 0	undetermined sign of BCA/GDP	BCA/GDP > 0	BCA/GDP 2012
		wGDP 2012	of wPopulation 2012				
		%	%	decade's serial number			%
1	Brazil	3,12	2,83	1,2,4	3		-2,41
2	China	11,41	19,48		1	2,3,4	2,35
3	Germany	4,75	1,16	2		1,3, 4	7,45
4	India	2,58	17,65	1,2,3,4			-4,74
5	Indonesia	1,22	3,52	1	2,3,4		-2,78
6	Japan	8,23	1,84			1,2,3,4	1,02
7	Mexico	1,64	1,68	2,3,4	1		-1,25
8	Russia	2,78	2,06		2	3,4	3,59
9	Turkey	1,09	1,08	1,2,3,4			-6,15
10	USA	22,53	4,52	1,2,3,4			-2,71

Таблица 2 – Группа стран A12 большой экономики

№	Country	Share of	Share of	BCA/GDP < 0	undetermined sign of BCA/GDP	BCA/GDP > 0	BCA/GDP 2012
		wGDP 2012	wPopulation 2012				
		%	%	decade's serial number			%
1	Australia	2,16	0,33	1,2,3,4			-4,12
2	Canada	2,53	0,50	1, 4	2,3		-3,42
3	France	3,62	0,91	1	3,4	2	-2,19
4	Italy	2,79	0,85	1,3, 4	2		-0,38
5	Korea	1,57	0,72		1,2,4	3	4,26
6	Netherlands	1,07	0,24			1,2,3,4	9,43
7	Saudi Arabia	1,02	0,42		1,2,4	3	22,44
8	Spain	1,84	0,67	2,3,4	1		-1,12
9	UK	3,45	0,92	2,3,4	1		-3,73

Как мы видим, по данным таблиц 1 и 2, дефицит или профицит счета текущих операций слабо связан с абсолютным размером экономик, а имеет довольно глубокие корни в сложившемся международном разделении труда.

Этот факт подтверждается анализом динамики величины ВСА/GDP для каждой из 188 стран, проведенный по трем непересекающимся «декадам» 1980–1990, 1991–2000, 2001–2013 и общее усреднение 1980–2013 позволяет разделить все страны на три непересекающиеся группы.

а) Группа стран с постоянным знаком ВСА/GDP во всех трех декадах. При этом страны, по которым были данные только за одну декаду, в этот список не вошли. В эту группу постоянного знака вошли 85 стран (около 45% от 188 стран). Из этих 85 стран 68 имели уверенно отрицательный знак величины ВСА/GDP и только семь стран - уверенно положительный. 10 стран имели неопределенный знак величины ВСА/GDP. Уверенно положительное значение ВСА/GDP продемонстрировали следующие страны: Бруней, Даруссалам, Япония, Люксембург, Нидерланды, Швейцария, Тайвань (провинция Китая), Объединенные Арабские Эмираты. Уверенно отрицательное значение ВСА/GDP наблюдались у таких стран, как: Индия, Турция, Австралия, Новая Зеландия, Исландия и Греция.

б) Группа стран с односторонними колебаниями знака ВСА/GDP в рассматриваемых периодах между колонками «знак ВСА/GDP уверенно >0 » и «знак ВСА/GDP не определен» или между колонками «знак ВСА/GDP уверенно <0 » и «знак ВСА/GDP не определен». Переходы между колонками «уверенно >0 » и «уверенно <0 » для стран этой группы не наблюдались. Численность группы – 85 стран. В эту группу входят, в частности, Великобритания и четыре из пяти стран BRICS.

в) Группа 18 стран (около 10% от 188 стран) состоит из стран, которые продемонстрировали за рассмотренные периоды переходы между колонками «знак ВСА/GDP уверенно >0 » и «знак ВСА/GDP уверенно <0 ». К этой группе стран относятся, в частности: Австрия, Аргентина, Германия, Дания, Израиль, Катар, Франция, Финляндия.

Как видно из анализа приведенной статистики, группировка стран по устойчивости знака величины ВСА/GDP приводит к тому, что в одной группе оказываются страны с сильно различающимися другими экономическими показателями. Устойчивое отрицательное сальдо счета текущих операций в течение 34 лет зафиксировано для 68 стран, на которые приходится 30,7% мирового ВВП 2012 года. В этой группе фигурируют и страны больших экономик: США – 22,5 %, Индия – 2,6%, Австралия – 2,1%, Турция –1,1%. Еще 15 стран имели устойчивое дефицитное сальдо в течение последних 23 лет и среди них есть 3 страны с большими экономиками: Великобритания – 3,4% , Испания – 1,8% , Мексика – 1,6% от мирового ВВП 2012 года. Из группы 85 стран (выше обозначенная группа б)) 23 страны имели устойчиво отрицательное среднее ВСА/GDP по трем периодам (за 34 года), и среди них были страны с долей мирового ВВП более 0,5%: Бразилия –3,1%, Польша 0,68%, Колумбия 0,51%, Чили – 0,37%, Пакистан -0,31%. Поэтому нельзя сказать, что подобное явление является прерогативой только стран «малой экономики» или стран с переходной экономикой [5].

Можно ли считать, что длительный дефицит платежного баланса приводит обязательно к валютному кризису? Очевидно, что категорическая необходимость в таком сценарии, по крайней мере, в течение наблюдаемых 34 лет, не наблюдалась. Однако валютных кризисов наблюдалось много. В качестве очень наглядного примера воздействия семилетней череды ежегодных валютных кризисов с годовым ослаблением национальной валюты более 60% является турецкая экономика 1991–1997 годов. В отдельные годы такое изменение курса национальной валюты хоть и приводило к уменьшению дефицита счета текущих операций, однако очень быстро этот эффект переставал действовать. А после стабилизации курса дефицит сильно увеличился. В результате Турция так и осталась в числе стран, имеющих устойчивое отрицательное значение величины ВСА/GDP. Тот же самый эффект проявлялся в экономике Беларуси [6]. С другой стороны, в экономике Австрии наблюдался переход от устойчиво отрицательного значения ВСА/GDP в 1991–2000 годах к устойчивому положительному значению в 2001–2013 годах. И это происходило без каких-либо валютных кризисов.

Независимость распределения кризисных лет от того, какова динамика изменения знака величины ВСА/GDP позволяет сформулировать предположение, что сильное ослабление национальной валюты, позволяющее иногда уменьшить дефицит счета текущих операций на некоторое время, не приводит к изменению ситуации с платежным балансом на периодах 10 и более лет. И более того, многочисленные примеры стран демонстрируют уверенное изменение знака ВСА без единого валютного кризиса.

Литература

1. Серегина, С. Ф. Макроэкономика. – М. : Изд-во Юрайт, 2013.
2. Гош А., Рамакришнан У. Имеет ли значение дефицит по счету текущих операций? // Финансы & развитие. – 2006. – Декабрь. – С. 44–45.
3. WEO April 2014 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>.
4. Krugman P. and Obstfeld, 1995. International economics. Theory and policy. Fourth edition. World student series edition.
5. Четвериков В. М. Проблемы платежного баланса: международный сравнительный анализ // Вопросы статистики. – 2013. – № 11. – С. 71–77.
6. Пугачёва О. В., Четвериков В. М. Анализ динамики и перспективы развития внешнеторговой деятельности Республики Беларусь // Вестник экономической интеграции. – 2011. – № 12(44). – С. 170–182.

УДК 338.24.021.8(510)

Чэнь Чун

chenchong/7811@yahoo.com.cn,

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КИТАЕ: ЭВОЛЮЦИЯ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

Рассматривается опыт реализации в Китае экономической политики догоняющего развития сквозь призму развития частного предпринимательства. Экономическое, социальное и культурное развитие Китая на протяжении веков проходило под воздействием переплетения двух начал: натурального и денежного хозяйств.

Экономическое, социальное и культурное развитие Китая на протяжении веков проходило под воздействием причудливого переплетения двух начал: натурального и денежного хозяйств. В стране господствовало натуральное хозяйство, но существовало и денежное хозяйство. Частная собственность, товарообмен, регулярные налоги, государственное регулирование экономики возникли в Китае ещё до нашей эры. Деньги, в том числе бумажные, появились в Китае очень давно. Уничижительное отношение к торговле и торговцам существовало в Китае также веками. Однако оно сочеталось с теоретическими и практическими поисками в области денежного хозяйства, распространившимися намного раньше, чем в других странах мира. В одном из древнейших философско-политических трактатов – Шан цзюнь шу (Книге правителя области Шан, авторство приписывают Гунсунь Яну, (390–338 гг. до н.э.), известному под именем Шан Яна) говорится: «Земледелие, торговля, управление – три основные функции государства. Земледельцы обрабатывают землю, торговцы доставляют товары, чиновники управляют народом» [1, с. 221]. Проблемы определения, если пользоваться современной терминологией, оптимальных масштабов денежной массы, допустимых размеров налогов, их подразделения на натуральные и денежные, становления «денежных» домов, формирования бюджетных и внебюджетных фондов, кредитных отношений, равно как и ряда других элементов денежного хозяйства, вызвали интерес в Китае уже на ранних этапах формирования государства.

Преданность земледелию как основе основ экономики, культивируемая в стране на протяжении всей её истории, не исключала, а усиливала отношение в стране к торговле. Государство как верховный собственник вынуждено было на протяжении веков искать рациональные способы применения различных элементов денежного хозяйства, использовать в своих интересах рычаги, если снова пользоваться современной терминологией, макро- и микрорегулирования экономики.

В Китае главными преградами на пути развития частной собственности были господство в экономике государства, а также родовых, клановых, кровнородственных, местнических отношений во всех областях жизни общества.

Середина XX века ознаменовалась драматичными событиями – в Китае закончилась эпоха сосуществования и соперничества двух начал – социалистического и рыночного, вернулась борьба между ними. С провозглашением Китайской Народной Республики историческое движение материковой части страны было подчинено логике, основам культуры, интересам натурального хозяйства. Партия-государство на материке всей своей мощью пресекало становление частной собственности и товарно-денежных отношений. На протяжении долгих 30 лет они рассматривались как явление, чуждое и вредное для национального возрождения и развития.

В другой части страны – на Тайване восторжествовало иное начало. Партия-государство на острове подчинило свою деятельность логике, культуре, проблемам развития частной собственности и товарно-денежных отношений. Победа этого начала стала возможной во многом благодаря тому, что на острове волей исторических судеб сконцентрировалась практически вся предпринимательская и инженерно-техническая элита дореволюционного Китая, её капитал и международные связи.

Потребовалось почти 30 лет для того, чтобы в Китае окончательно выявились разительные итоги разрыва этих двух начал. Островная часть Китая на Тайване во всех отношениях опередила материковую часть Китая. Только политический, экономический и социальный кризис на материке в конце 70-х годов XX века и эффективность функционирования экономики островной части Китая – Тайваня, равно как Южной Кореи и Японии, способствовали признанию руководством страны необходимости возрождения частной собственности и товарно-денежного хозяйства.

Партия-государство фактически согласилось с тем, что без этих основ хозяйственной жизни оно не в состоянии решать проблемы развития страны. Однако потребовалось ещё 16 лет для допущения частной собственности и рыночного хозяйства. Но частная собственность признаётся весьма специфическим образом. Компартия Китая и китайское государство подразделяют формы собственности на главные и прочие. Государственная, «общественная» собственность рассматриваются в качестве фундамента «социалистической» экономики. Покровительством государства пользуются предприятия и организации, созданные иностранным капиталом. Остальные формы собственности с 80-х годов XX века не квалифицируются более как абсолютно чуждые «социализму», но вплоть до конца 90-х годов XX столетия использовались в качестве одного из главных финансовых источников материальной поддержки государственного сектора [2, с. 183–184].

Только в конце 90-х годов прошлого столетия руководство КПК и государства пришло к осознанию того, что неэффективность государственного сектора превратилась в основное препятствие на пути дальнейшего наращивания экономического потенциала страны, а «прочие» формы собственности не могут более служить донорами государственного сектора. Руководство объявило о необходимости акционирования государственных предприятий, но выступило против их приватизации, требуя сохранения в руках государства контрольного пакета акционерных компаний. Иными словами, КНР вступила в эпоху кардинальных перемен во всей совокупности общественных отношений, однако они проходят под глубоким воздействием предшествующих процессов. В связи с этим необходимо обратиться к истории для рассмотрения причин, на протяжении 20 лет реформ тормозящих становление частной собственности и товарно-денежных отношений в качестве основ народного хозяйства в КНР.

Первый решительный шаг партий-государств на материке и на Тайване, предопределивший во многом все дальнейшие процессы, – *проведение аграрных реформ*. На материке и на острове они проводились в одни и те же годы и под одинаковым лозунгом: «Земля тем, кто её обрабатывает». Однако реформы разительно отличались друг от друга. Каковы же их отличия?

1. На материке реформа основывалась на разжигании «классовой» борьбы беднейшего, безземельного крестьянства против землевладельцев, являвшихся наиболее влиятельными людьми в родовых, клановых, кровнородственных объединениях. На Тайване пошли по пути согласования интересов всех слоёв общества.

2. На материке земля силой отбиралась у землевладельцев и безвозмездно распределялась среди безземельных крестьян, что противоречило устоям традиционных родовых, клановых, кровнородственных связей и не позволяло крестьянам осознавать себя её полновластными собственниками. На Тайване государство выкупало землю у землевладельцев и продавало её безземельным и малоземельным крестьянам. При этом выкуп проводился с таким расчётом, чтобы привлечь часть средств, поступающих бывшим землевладельцам, для финансирования промышленности, а продажа земли осуществлялась на выгодных для крестьян условиях. Им потребовался сравнительно короткий срок, чтобы полностью завершить расчёты за землю. Приобретение земли формировало сознание частного собственника.

3. На материке реформа проводилась с помощью армии, формирования союзов беднейшего крестьянства и массовых репрессий. Бывшие землевладельцы, члены их семей были социально выделены из общей массы населения. Вплоть до конца 70-х годов XX века они рассматривались в качестве враждебных «социализму» элементов. На протяжении 30 лет они подвергались физическим и моральным издевательствам. На Тайване реформа проводилась экономическими методами, что способствовало формированию социальной стабильности общества и государства.

4. На материке с помощью налоговых и неналоговых изъятий, а затем монопольных закупок сельскохозяйственной продукции по заниженным ценам партия-государство стало отчуждать в своё распоряжение средства, размер которых превышал объём прошлых арендных платежей землевладельцам. На Тайване, напротив, государство создало разветвленную систему поддержки частных крестьянских хозяйств.

На Тайване, напротив, аграрная реформа создала простор для быстрого подъёма сельского хозяйства и одновременно всей экономики острова. Иными словами, на Тайване с самого начала господства гоминьдановской администрации вся стратегия развития была неразрывно связана с формированием рыночных отношений. Экономическая, социальная и культурная политика партии-государства подчинялась интересам развития и реформ.

Следует отметить, что создание и развитие частного предпринимательства на Тайване было длительным процессом, направляемым и регулируемым государством. Схематично можно выделить несколько этапов на этом долгом пути.

Первый этап – аграрная реформа 50-х годов XX века. В её ходе и в течение последующих 10 лет, отведённых для выкупа бывшими арендаторами своих земельных наделов, в деревне сложился слой частных трудовых крестьянских хозяйств. Около 400 крестьянских объединений, выполнявших снабженческо-сбытовые и кредитные функции, а также первые сельскохозяйственные кооперативы явились важными рычагами экономического воздействия партии-государства на мелкое крестьянское хозяйство. Происходила его модернизация и интенсификация: распространялись высокоурожайные сорта сельскохозяйственных культур, совершенствовалась и расширялась ирригационная система, увеличивалось применение химических удобрений [4, с. 2].

50-е годы были периодом господства в стране крупных государственных корпораций, производивших до 60% всей промышленной, продукции. Тем не менее, уже тогда партия-государство приступило к стимулированию развития мелкого и среднего частного предпринимательства, установив для него систему государственного кредитования и налоговые

льготы. Одновременно с помощью государственного контроля над импортом был ограничен или запрещён ввоз товаров, способных навредить местному производству. В результате в 1959 году на частных предприятиях впервые было произведено больше промышленной продукции, чем в государственном секторе [4, с. 68].

Второй этап охватил *60–70-е годы XX столетия*. В эти годы партия-государство сконцентрировало свои усилия на создании крупных фирм в ведущих отраслях экономики. Были созданы специальные центры развития ряда отраслей тяжёлой промышленности, которые оказывали предпринимателям помощь в получении кредитов, организации управления и сбыта, проведении исследовательских работ, обеспечивали предпринимателей научно-технической информацией. Были приняты законодательные меры, поощрявшие создание акционерных компаний, слияние мелких и средних предприятий. С начала 60-х годов быстрый рост частного предпринимательства обеспечил его ведущую роль в народном хозяйстве острова. Наиболее динамично расширялись позиции среднего и крупного капитала. При этом мелкий и средний бизнес продолжал определять облик всей экономики Тайваня.

Третий этап – *80–90-е годы XX века*. Наиболее важной чертой государственной политики в отношении частного предпринимательства в этот период явились процессы приватизации государственных предприятий, сокращения масштабов непосредственного государственного вмешательства в сферы производства и распределения, стимулирования частной инвестиционной деятельности. Партия-государство отказалось от регламентации цен на внутреннем рынке, сократило с 35 до 25% налог на прибыль корпораций. При этом правительство контролировало привлечение иностранного капитала: оно, с одной стороны, продолжало стимулировать его поступление, но с другой – с помощью системы лицензий ограничивало его размеры в стратегически важных отраслях.

Литература

1. Книга правителя области Шан (Шан цзюнь шу) / пер. с кит. ; предисловие и комментарий Л. С. Переломова. – М. : Гл. ред. восточной литературы, 1976. – 254 с.
2. Сорвилов Б. В., Чэнь Цян. Государственные предприятия как фактор модернизации страны // Вестник экон. интеграции. – 2009. – № 11–12. – С. 180–186.
3. Taiwan Statistical Data Book. 1993. – Council for Economic Planning and Development, ROC, 1993.
4. Taiwan Statistical Data Book. 1995. – Council for Economic Planning and Development, ROC, 1995.

2 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА, ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И АУДИТА

УДК 351.84+364.322

Н. А. Алексеенко

natalidiary@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

Ю. В. Сувалова

yuliya_suvalova@yahoo.com

Восточно-китайский педагогический университет, г. Шанхай, КНР

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ БЕЗОПАСНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Реализация конституционных прав граждан на здоровые и безопасные условия труда является одной из важнейших задач социальной политики государства. Соответственно она требует для своего корректного решения не только идентификации и определения количественных характеристик возможных видов опасности, формирования целей и соответствующих им критериев безопасности, но и учета всей совокупности социальных законов общественного развития и законов, управляющих действием общества в условиях различных видов опасности и изменения предпочтений во времени. Этот исключительно важный аспект проблемы, конечно, должен быть принят во внимание в процессе выбора одного из возможных вариантов решения проблемы обеспечения безопасности даже в условиях, когда определены цели безопасности.

Базовыми подходами для разработки национальной системы безопасности в сфере охраны труда являются конвенции и рекомендации МОТ. Например, к основным гарантиям, касающимся данной группы элементов социальной защиты, можно отнести положения следующих Конвенций МОТ [7]: № 1 (1919 г.) «О рабочем времени в промышленности»; №47 (1935 г.) «О сокращении рабочего времени до сорока часов в неделю»; № 150 и Рекомендация № 158 (1978 г.) «О регулировании вопросов труда»; № 14 (1921 г.) «О еженедельном отдыхе в промышленности»; № 5 (1919 г.) «О минимальном возрасте приема на работу в промышленности»; № 102(1052 г.) «О минимальных нормах социального обеспечения». Согласно Конвенции МОТ № 161 «О службах гигиены труда» администрация предприятий обязана проводить выявление и оценку риска от воздействия опасных для здоровья факторов, возникающих на рабочем месте, а также наблюдение за факторами производственной среды и производственных операций, которые неблагоприятно воздействуют на здоровье работников. Кроме того, администрация с помощью соответствующих служб должна содействовать адаптации трудовых процессов к работникам, изучать причины несчастных случаев и профессиональных заболеваний на производстве, обеспечивать необходимую информацию, организовывать обучение и просвещение в этой области [1]. В соответствии со ст. 221 Трудового кодекса Республики Беларусь и ст. 1 Закона Республики Беларусь от 23.06.2008 № 356 –З «Об охране труда» **охрана труда** трактуется как система обеспечения безопасности жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая правовые, социально – экономические, организационные, технические, психофизиологические, санитарно – гигиенические, лечебно – профилактические, реабилитационные и иные мероприятия и средства [2].

Экономическая составляющая системы обеспечения безопасности работников в сфере труда предполагает определение социального эффекта (эффективности) на фоне возрастающей

затратоемкости мероприятий, которая на государственном уровне связана с категорией «стоимости продления жизни» в профессиональной деятельности. Отметим, что в разных странах необходимость использования величины «стоимости продления жизни» для объективной оценки эффективности инвестиций в социально-экономическую сферу деятельности с целью повышения безопасности населения находит все большее применение не только в научных исследованиях, но и при принятии практических решений. Например, этот показатель используется в последнее время в бюджетных посланиях правительства США к конгрессу, в директивах, принимаемых в странах ЕС; он рекомендуется для практического использования различными международными организациями. По оценкам аналитиков по анализу риска (Institute for Risk Research) University of Waterloo средние значения «стоимости продления жизни» в различных секторах социально-экономического развития США в 1993г. составляли (долл.США за год дополнительной жизни) [3]:

- Здравоохранение – 19000
- Повседневная деятельность населения – 36000
- Профессиональная деятельность – 346000
- Окружающая среда – 4207000
- Все секторы деятельности в целом – 42000

Таким образом, по мере экономического развития того или иного общества уровень безопасности монотонно возрастает, но эффективность затрат на продление жизни снижается, т.е. «стоимость продления жизни» увеличивается: стремление к увеличению продолжительности жизни требует прогрессивно возрастающих финансово - материальных затрат.

На уровне хозяйствующих субъектов затраты, связанные с обеспечением здоровых и безопасных условий труда и охраной труда, предусмотренные законодательством (ст. 226 Трудового кодекса, Рекомендациями по разработке системы управления охраной труда в организации, утвержденными Постановлением Министерства труда и социальной защиты РБ от 15.04.2005 г. – № 41), осуществляются по следующим группам мероприятий [4]:

1. Охрана труда и техника безопасности.

– *Информационно – агитационные мероприятия* (приобретение изданий, публикующих НПА по вопросам условий и охраны труда; приобретение наглядных пособий и учебных материалов; организация лекций по охране труда и инструктажи с последующим контролем знаний т. п.).

– *Мероприятия по медицинскому осмотру* (при поступлении на работу и в период трудовой деятельности; внеочередные осмотры при ухудшении состояния здоровья работника; приобретение средств профилактики заболеваний и повышения защитных сил организма работающего).

– *Организационно – экономические мероприятия* (аттестация рабочих мест по условиям труда; внедрение систем оплаты труда, основанных на учете соблюдения правил безопасности труда; компенсационные выплаты по условиям труда; внедрение стандарта СТБ 18001 – 2009 «Системы управления охраной труда. Требования»).

– *Организационно – технические мероприятия* (приобретение средств индивидуальной и коллективной защиты; оборудования, повышающего качество условий и безопасности труда).

2. Страховые выплаты по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (с учетом применения современной системы данного вида страхования минимальный и максимальный размеры страховых взносов составляют 0,3 и 0,9 % от фонда заработной платы коммерческих организаций; для бюджетных организаций – соответственно 0,05 и 0,15% – Указ Президента РБ от 01.03.2010 № 110) [5].

3. Не компенсируемые страховщиком выплаты при факте несчастного случая (проведение экспертиз; доставка потерпевшего в учреждение здравоохранения; выплаты морального вреда, причиненного повреждением здоровья потерпевшего; выплата штрафов,

выплачиваемых субъектом хозяйствования за нарушения законодательства о труде и правил по охране труда и др.).

Подавляющая часть вышеперечисленных затрат предполагает достижение различных видов сопутствующих (социальных) результатов, методическая составляющая экономической оценки которых значительно сложнее и многообразнее оценки финансово - экономических результатов, поскольку механизм прямого стоимостного измерения социальных результатов и их сопоставления с экономическими результатами при оценке эффективности хозяйственной деятельности в общем виде отсутствует. Обобщение практики экономических расчетов в указанном направлении позволяет выделить следующие распространенные методы экономической оценки сопутствующих результатов.

1. *Метод прямого счета.* Он может использоваться главным образом тогда, когда сопутствующие результаты могут быть непосредственно выражены в стоимостной форме. *Рекомендуемая область его использования* – расчеты сопутствующих социальных результатов, возникающих при реализации организационно – технических мероприятий по охране и безопасности труда.

2. *Метод предотвращения ущерба.* В этом случае стоимостная оценка сопутствующих результатов отражает возможные потери экономики в случае отказа от реализации мероприятия по обеспечению безопасности в производственной сфере. Этот метод может быть применен при экономическом обосновании пожарно – профилактических мероприятий и внедрения новой пожарной техники.

3. *Нормативный метод.* Данный метод предусматривает определение стоимостных оценок сопутствующих результатов через систему экономических нормативов, устанавливаемых централизованно на отраслевом или региональном уровне управления.

4. *Метод сбалансированных показателей (Balanced Scorecard - BSC).* В качестве основы данной модели приняты четыре составляющие (проекции) – изменение условий труда, производственная перспектива, внутренние процессы, обучение и рост. К основополагающим принципам функционирования на базе методологии BSC также относят:

- построение логической архитектуры в виде карты стратегии, что создает общепризнанную и понятную основу для действий всех подразделений и отдельных работников;
- ознакомление подразделений субъектов хозяйствования со стратегическими целями и соответствующая мотивация при их реализации, позволяющая использовать преимущества синергетического эффекта.

5. *Метод косвенной оценки влияния социальных результатов на экономический результат производства.* Данный метод используется тогда, когда представляется возможным установить влияние изменения социальных факторов производства на экономический результат, например, через рост производительности труда работников или увеличение полезного фонда рабочего времени. Стоимостная оценка социального результата при применении этого метода, в частности, может отражать экономию затрат или рост прибыли от уменьшения потерь рабочего времени или экономию расходов по бюджетному социальному страхованию (выплата пособий по обязательному социальному страхованию) в связи с уменьшением производственного травматизма и уровня профессиональной заболеваемости.

Однако следует отметить, что затраты, связанные с сокращением тяжелого физического труда, труда в опасных и вредных условиях, производственного травматизма не могут быть компенсированы снижением страховых тарифов и компенсационных расходов по страховым случаям производственного травматизма. В качестве дополнительных стимулов хозяйствующим субъектом в этом случае можно рассматривать возможность введения налоговых льгот; льгот по кредитованию мероприятий по улучшению условий и охраны труда; льгот по таможенному оформлению приобретаемых за рубежом средств индивидуальной и коллективной защиты работающих во вредных и опасных производственных факторах.

Литература

1. Конвенции МОТ [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа:// base.safework.ru/safework. Дата доступа: 15.07.2016.
2. Об охране труда: Закон Республики Беларусь от 23 июня 2008 г. № 356-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2008. №158. 2/1453.
3. Health and Safety Policies: Guiding Principles for Risk Management. / Joint Committee on Health & Safety of the Royal Society of Canada and the Canadian Academy of Engineering. Report JCHS 93-1, July 1993. // Institute for Risk Research, University of Waterloo. Waterloo, Ontario, N2L 3G1 Canada. 1993.
4. Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 15.04.2005 N 41 "Об утверждении Рекомендаций по разработке системы управления охраной труда в организации" [Электронный ресурс]. 2016. Режим доступа: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic30/text233.htm>. Дата доступа: 25.08.2016.
5. Указ Президента Республики Беларусь 25 августа 2006 г. № 531 «Об установлении размеров страховых тарифов, страховых взносов, лимитов ответственности по отдельным видам обязательного страхования». Указ Президента Республики Беларусь от 11 февраля 2016 г. № 42 (Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 13.02.2016,1/16268)/ [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://minfin.gov.by/upload/insurance/acts/ukaz_250806_531.pdf. Дата доступа: 30.08.2016 г.

УДК 657.22

И. А. Бова

inna_bova@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДИК ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ КОРРЕКТИРОВКИ НАКОПЛЕННОЙ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИХ ПЕРЕОЦЕНКИ

В статье рассмотрен механизм адаптации к современным условиям хозяйственной деятельности организаций Республики Беларусь рекомендуемых международными стандартами финансовой отчетности методик корректировки сумм накопленной амортизации при изменении справедливой стоимости объектов основных средств, а также разработаны методики отражения данных корректировок в бухгалтерском учете.

В соответствии с действующим в Республике Беларусь законодательством при переоценке имущества организации применяют следующие методы: 1) прямой оценки – пересчет стоимости объектов имущества цены на 1 января года, следующего за отчетным, на новые объекты, аналогичные оцениваемым, с использованием документов и материалов, подготовленных организацией, самостоятельно осуществляющей переоценку, или субъектом, занимающимся оценочной деятельностью; 2) пересчета валютной стоимости – пересчет стоимости объектов имущества в иностранной валюте по официальному курсу Национального банка, установленному на 31 декабря отчетного года; 3) индексный – пересчет стоимости объектов имущества с использованием коэффициентов изменения их первоначальной и (или) остаточной стоимости на 1 января года, следующего за отчетным, дифференцированных по периодам принятия объектов на бухгалтерский учет [1].

При этом отечественные нормативные акты не раскрывают методы корректировки накопленной амортизации основных средств при изменении их справедливой стоимости.

В соответствии с МСФО 16 «Основные средства» после проведения переоценки объекта основных средств накопленная амортизация на дату переоценки может учитываться по одному из следующих методов: 1) метод пересчета накопленной амортизации основных средств; 2) метод списания накопленной амортизации основных средств [2].

Обобщим предлагаемую методику отражения на счетах корректировки накопленной амортизации методом пропорционального пересчета стоимости основных средств при проведении их переоценки в таблице 1.

Таблица 1 – Предлагаемая методика отражения на счетах бухгалтерского учета корректировки накопленной амортизации методом пропорционального пересчета стоимости основных средств при проведении их переоценки

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
<i>Дооценка первоначальной (переоцененной) стоимости объектов основных средств и накопленной амортизации</i>		
1 Дооценка первоначальной (переоцененной) стоимости объекта основных средств	01	83
2 Дооценка накопленной амортизации по объекту основных средств	83	02
<i>Уценка первоначальной стоимости и накопленной амортизации объектов основных средств, которые ранее не переоценивались</i>		
1 Уценка первоначальной стоимости объекта основных средств	83	01
2 Уценка накопленной амортизации по объекту основных средств	02	83
<i>Уценка переоцененной стоимости и накопленной амортизации объектов основных средств, которые ранее дооценивались</i>		
1 Уменьшение накопленной амортизации, обусловленное уценкой объекта основных средств	02	01
2 Покрытие части убытков от уценки объекта основных средств приростом его стоимости, признанным в капитале в результате предыдущей переоценки	83	01
3 Списание расходов от уценки объекта основных средств, не покрытых приростом его стоимости при предыдущей переоценке	91	01

Метод пересчета накопленной амортизации часто используется тогда, когда объекты основных средств переоцениваются индексным методом. При использовании данного метода накопленная амортизация переоценивается пропорционально изменению валовой балансовой стоимости объекта основных средств так, что после переоценки балансовая стоимость равняется его переоцененной стоимости. После определения справедливой стоимости объекта основных средств определяется пропорция, в соответствии с которой изменяется накопленная сумма амортизации. В балансе основные средства отражаются по справедливой стоимости, которая соответствует скорректированной первоначальной стоимости за минусом скорректированной амортизации. Это означает, что новая остаточная стоимость соответствует справедливой стоимости. Разность, которая возникла в результате переоценки амортизации относится на те же счета, что и разность от переоценки основных средств.

Метод списания накопленной амортизации заключается в том, что сначала вся сумма накопленной амортизации списывается на уменьшение первоначальной стоимости объекта основных средств, а полученный результат подлежит переоценке. В результате первоначальная стоимость становится справедливой, а амортизация приводится к нулю. Метод списания часто применяется при переоценке зданий.

Обобщим предлагаемую методику отражения на счетах корректировки накопленной амортизации методом списания в таблице 2.

Таблица 2 – Предлагаемая методика отражения на счетах бухгалтерского учета корректировки накопленной амортизации методом списания

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
1	2	3
<i>Дооценка первоначальной (переоцененной) стоимости объектов основных средств и накопленной амортизации</i>		
1 Уменьшение накопленной амортизации на сумму разницы между справедливой и остаточной стоимостью объекта основных средств	02	83
2 Списание разницы между накопленной амортизацией и превышением справедливой стоимости объекта основных средств над их остаточной стоимостью	02	01

Окончание таблицы 2

1	2	3
<i>Уценка первоначальной стоимости и накопленной амортизации объектов основных средств, которые ранее не переоценивались</i>		
1 Списание накопленной амортизации по объекту основных средств	02	01
2 Списание разницы между справедливой и остаточной стоимостью по объекту основных средств	83	01
<i>Уценка переоцененной стоимости и накопленной амортизации объектов основных средств, которые ранее дооценивались</i>		
1 Списание накопленной амортизации по объекту основных средств	02	01
2 Реверсирование положительной разницы между справедливой и остаточной стоимостью объекта основных средств, полученной в результате предыдущей переоценки	83	01
3 Списание оставшейся части снижения справедливой стоимости объекта основных средств	91	01

В заключение следует отметить, что адаптация к современным условиям хозяйственной деятельности организаций Республики Беларусь рекомендуемых международными стандартами финансовой отчетности методики пересчета накопленной амортизации и методики списания накопленной амортизации при проведении переоценки основных средств позволит организациям сделать обоснованный выбор при разработке учетной политики.

Литература

1. О вопросах переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь, 20 октяб. 2006 г., № 622 : по состоянию на 1 апреля 2016 года // Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=p30600622&p2={NRPA}>. – Дата доступа 12.08.2016.

2. Агеева, О. А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник / О. А. Агеева, А. Л. Ребизова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2013. – 447 с.

УДК 336.71

О. Н. Будникова

budnikovao@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

АКТИВЫ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ТЕКУЩЕМУ НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ: ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ПОРЯДОК ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ БАНКОВ

В статье определены несоответствия положений национальных стандартов финансовой отчетности требованиям международных стандартов в части определения и отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности текущих налогов на прибыль в банках Республики Беларусь, приведены результаты идентификации активов и обязательств по текущему налогу на прибыль, предложен вариант их отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности банков

Несмотря на то, что после внедрения в практику бухгалтерского учета банков Республики Беларусь положений Международного стандарта финансовой отчетности 12 «Налоги на прибыль» (далее – МСФО 12) прошло более трех лет, проблемы несоответствия требованиям указанного стандарта в отчетности все же остались.

Так, в годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной по национальным стандартам финансовой отчетности (далее – НСФО) не выделены статьи «Текущие активы по налогу на прибыль» и «Текущие обязательства по налогу на прибыль», а в нормативно-правовых актах Республики Беларусь не определены указанные понятия [1]. При этом, согласно положениям МСФО 12: «Неоплаченные суммы текущего налога за текущий и предыдущие периоды признаются в качестве обязательства. Если сумма, которая уже была

уплачена в отношении текущего и предыдущих периодов, превышает сумму, подлежащую уплате в отношении этих периодов, то сумма превышения признается в качестве актива» [2].

Учитывая особенности уплаты налога на прибыль в Республике Беларусь, обозначенные в Налоговом кодексе Республики Беларусь, следует отметить, что согласно п. 5 ст. 143 НК РБ уплата налога на прибыль производится в течение налогового периода (которым является календарный год) по итогам истекшего квартала не позднее 22-го числа месяца, следующего за истекшим кварталом [3].

При этом, начиная с 2016 года уплата налога на прибыль за четвертый квартал налогового периода производится не позднее 22 декабря этого периода в размере двух третей суммы налога на прибыль, исчисленной исходя из суммы налога на прибыль за третий квартал налогового периода с последующим перерасчетом в целом за налоговый период и исчислением суммы налога на прибыль к доплате или уменьшению не позднее 22 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом [3].

Такой порядок уплаты налога обуславливает возникновение по итогам налогового периода задолженности перед бюджетом либо переплаты в бюджет по налогу на прибыль. Поскольку погашение этих видов задолженности банк может производить до 22 марта следующего за налоговым периодом года, срок погашения указанной задолженности составляет 80 календарных дней.

Следовательно, в бухгалтерском балансе по НСФО на отчетную дату необходимо отразить суммы указанной задолженности в составе активов или обязательств.

Возникающая задолженность имеет специфический характер и согласно МСФО, должна быть выделена в отчетности в отдельную статью бухгалтерского баланса – либо «Текущие активы по налогу на прибыль» либо «Текущие обязательства по налогу на прибыль».

Результаты анализа данных годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности ряда крупных банков Республики Беларусь, представленные в таблице (составленной по данным, приведенным на официальных сайтах указанных банков), показали, что отчетность банков по МСФО включает указанные статьи. При этом в отчетности банков по НСФО такие статьи не выделены. Размер задолженности по текущему налогу на прибыль в бухгалтерском балансе по НСФО включается в агрегированные статьи «Прочие активы» либо «Прочие обязательства».

Таблица 1 – Информация о суммах налоговых активах и обязательств банков Республики Беларусь по состоянию на 1.01.2016 г.

Наименование банка	Показатели годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности на 1.01.2016 г.							
	отложенные налоговые активы		отложенные налоговые обязательства		текущие активы по налогу на прибыль		текущие обязательства по налогу на прибыль	
	по НСФО	по МСФО	по НСФО	по МСФО	по НСФО	по МСФО	по НСФО	по МСФО
ОАО «Белинвестбанк» (по данным консолидированной отчетности)	-	9021	-	67823	Не предусмотрено	1017	Не предусмотрено	5031
ОАО «Белгазпромбанк» (по данным индивидуальной отчетности)	-	-	-	8332		278		-
ОАО «БелВЭБ» (по данным консолидированной отчетности)	108	44275	820	9318		39783		2252
ОАО «Беларусбанк» (по данным консолидированной отчетности)	6805	251360	7148	734468		-		-
ОАО «БПС-Сбербанк» (по данным консолидированной отчетности)	-	-	-	-		36068		-
ОАО «Белагропромбанк» (по данным консолидированной отчетности)	-	1606	42640	172630		51560		51284
ЗАО «МТБанк» (по данным индивидуальной отчетности)	-	-	-	86254		17562		-

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о том, что по большинству показателей отчетности по международным и национальным стандартам финансовой отчетности, отражающим расчеты банков по налогу на прибыль, имеются существенные расхождения.

Данный факт свидетельствует о наличии несоответствий в порядке признания некоторых активов и обязательств по МСФО и НСФО. Из этого следует сделать вывод, что принятие НСФО 12 «Налоги на прибыль» [1] не позволило в полной мере внедрить в практику ведения бухгалтерского учета белорусских банков положений МСФО.

Исправить существующую ситуацию позволит внесение изменений в форму № 1 годовой финансовой отчетности «Бухгалтерский баланс», касающихся выделения из агрегированных статей «Прочие активы» и «Прочие обязательства» соответственно статей «Активы по текущему налогу на прибыль» и «Обязательства по текущему налогу на прибыль». Это будет соответствовать содержанию формы МСФО «Отчет о финансовом положении».

При этом идентифицировать активы и обязательства по текущему налогу на прибыль следует следующим образом:

– активы по текущему налогу на прибыль – это сумма превышения величины налога на прибыль, фактически перечисленной в бюджет в отношении текущего и предыдущих налоговых периодов, над величиной налога на прибыль, подлежащей перечислению в бюджет в отношении этих периодов;

– обязательства по текущему налогу на прибыль – это сумма задолженности перед бюджетом по текущему налогу на прибыль за текущий и предыдущие налоговые периоды.

Активы и обязательства по текущему налогу на прибыль необходимо отражать в бухгалтерской (финансовой) отчетности до момента их погашения. После погашения эти активы и обязательства отражению в отчетности не подлежат.

При этом, согласно МСФО 12, банк можно проводить взаимозачет указанных показателей в финансовой отчетности в случае, если:

- 1) имеет юридически защищенное право осуществить зачет таких признанных сумм;
- 2) намеревается либо осуществить расчеты на нетто-основе, либо реализовать данный актив и погасить данное обязательство одновременно.

Организация обычно имеет юридически защищенное право проводить зачет текущего налогового актива против текущего налогового обязательства, если они относятся к налогам на прибыль, взимаемым одним и тем же налоговым органом и этот налоговый орган разрешает организации произвести или получить платеж единой суммой, рассчитанной на нетто-основе [2].

Таким образом, идентификация и отражение в отчетности отдельной статьей активов и обязательств по текущему налогу на прибыль позволит повысить прозрачность бухгалтерской (финансовой) отчетности и обеспечит ее соответствие требованиям международных стандартов финансовой отчетности.

Литература

1. Национальный стандарт финансовой отчетности НСФО 12 «Налоги на прибыль» [Электронный ресурс] : утв. постановл. Правления Национального банка Республики Беларусь от 25 июня 2013 г. № 392. – URL: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 20.08.2016.

2. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО 12 "Налоги на прибыль" [Электронный ресурс] : утв. Советом по международным стандартам финансовой отчетности (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25 нояб. 2011 г. N 160н, в ред. от 07 мая 2013 г.). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123940. – Дата доступа: 20.08.2016.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 71-3 (с изм. и доп. от 13 июня 2016 г. № 372-3). – URL: <http://etalonline.by>. – Дата доступа: 20.08.2016.

А. В. Греченюк

grant25@yandex.ru

Курская академия государственной и муниципальной службы, Россия

О. Н. Греченюк

og1016s@yandex.ru

Юго-западный государственный университет, Россия

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ ПУБЛИЧНЫХ И НЕПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ

В статье представлены результаты анализа платежеспособности и ликвидности российских компаний по существующим российским и зарубежным методикам. Исследование выполнено на материалах годовых бухгалтерских отчетностей 250 публичных и 750 непубличных акционерных обществ за 2010–2013 годы. Проведенный анализ позволил выявить реальный уровень ликвидности и платежеспособности отдельных групп российских акционерных обществ, а также актуализировать теоретические подходы к проведению такого анализа.

Анализ ликвидности и платежеспособности является одним из направлений оценки финансового состояния организации. Ликвидность и платежеспособность являются важной характеристикой финансово-хозяйственной деятельности организации, учитываемой также при оценке кредитоспособности, вероятности банкротства и т.д. Уровень ликвидности определяется структурой активов и капитала организации.

В российской учебной литературе достаточно широко и полно отражены теоретические аспекты проведения анализа ликвидности и платежеспособности коммерческой фирмы, представлены различные методики оценки, способы расчета и нормативы для коэффициентов [1, 2, 3, 4].

Однако большинство существующих в российской учебной литературе методик, коэффициентов и нормативов ликвидности и платежеспособности разработаны достаточно давно и не претерпевали изменений уже более 20 лет [5]. При этом реальная экономическая ситуация и способы ведения бизнеса существенно изменились.

В связи с этим поставим цель оценить современный уровень ликвидности и платежеспособности российских компаний, используя российские и зарубежные подходы к анализу. Исследование будет проведено с использованием данных годовых бухгалтерских отчетностей 1000 российских акционерных обществ. Период исследования составит 4 года – с 2010 по 2013. В сформированную нами базу данных вошли 250 публичных акционерных обществ (включенных в листинг ММВБ-РТС) и 750 непубличных акционерных обществ (чьи ценные бумаги не размещаются на фондовой бирже). Анализ будем проводить в разрезе данных двух групп компаний.

Годовые бухгалтерские отчетности (составленные по российским стандартам бухгалтерского учета) публичных акционерных обществ в основном были взяты с официальных сайтов компаний, а непубличных акционерных обществ – на сайтах раскрытия информации, таких как <http://www.e-disclosure.ru>, <http://disclosure.lprime.ru>.

Проведение данного исследования позволит оценить уровень ликвидности и платежеспособности российских компаний на современном этапе развития экономики, а также актуализировать теоретические подходы к проведению анализа.

По результатам проведенного исследования различных направлений ликвидности публичных и непубличных российских акционерных обществ можно сделать ряд выводов.

Непубличные АО обладают более высоким уровнем ликвидности баланса в соответствии с рассчитанной методикой. Более высокий процент таких компаний имеет абсолютную

ликвидность баланса, а также у большего процента непубличных АО выполняется четвертое неравенство (собственный капитал превышает внеоборотные активы), которое является самым важным в системе анализа ликвидности баланса. При этом наблюдается ухудшение уровня ликвидности баланса у публичных АО за период исследования – происходит сокращение процента публичных компаний, у которых выполняются отдельные неравенства системы анализа ликвидности баланса.

У более высокого процента публичных АО наблюдается соответствие коэффициентов абсолютной ликвидности и промежуточной ликвидности нормативным значениям, что свидетельствует о более высоком уровне краткосрочной ликвидности у публичных АО, чем у непубличных. В тоже время более высокий процент непубличных АО имеет значения коэффициента текущей ликвидности соответствующие нормативу. Это свидетельствует о том, что непубличные АО имеют более высокий уровень перспективной ликвидности. При этом у публичных АО в последние два года очень сильно увеличился процент компаний со значением коэффициента текущей ликвидности менее единицы.

Среди непубличных АО наблюдается более высокий процент компаний, у которых коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами и коэффициент обеспеченности чистым оборотным капиталом соответствуют нормативным значениям. Соответственно по данным двум показателям также можно определить более высокий уровень ликвидности у непубличных АО. В тоже время у публичных и непубличных АО наблюдается негативная тенденция роста процентного отношения компаний с отрицательными значениями данных коэффициентов.

В целом же различия между показателями ликвидности платежеспособности у публичных и непубличных АО вызваны существенными различиями в структуре активов и капитала [6, 7].

Описанная ситуация характерна для существующих методик и коэффициентов ликвидности предприятия. Однако, по нашему мнению, существующая на данный момент российская методология анализа ликвидности и платежеспособности, включая набор коэффициентов, способы их расчета и нормативы, требуют актуализации в современных условиях.

Так, например, у публичных АО меньший процент компаний имеет значение коэффициента текущей ликвидности больше норматива (больше 2). Но при современных эффективных способах управления производством и компанией в целом нет необходимости двукратного превышения оборотных активов над краткосрочными обязательствами. К тому же такая ситуация обусловлена не более высокими значениями краткосрочных обязательств у публичных АО (у непубличных АО величина и доля краткосрочных обязательств существенно выше), а наоборот более низкими значениями величины и доли оборотных активов и в частности запасов. Поэтому по данному показателю не совсем корректно судить об уровне ликвидности и т. д.

Коэффициент абсолютной ликвидности может очень сильно меняться в рамках одной компании по годам, что вызвано нестабильностью сумм денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Таким образом, данный показатель не дает стабильных результатов оценки ликвидности и соответственно не имеет практической значимости для анализа.

В отношении нормативов коэффициентов ликвидности также необходимо отметить следующие негативные моменты. Во-первых, данные нормативы не пересматривались уже более 20 лет. Во-вторых, у различных авторов нормативы показателей ликвидности несколько отличаются, что усложняет интерпретацию результатов анализа. В-третьих, в зарубежной учебной литературе нормативы для коэффициентов ликвидности вообще отсутствуют [8, 9]. Сложившаяся ситуация вызывает сомнения с действенности и актуальности существующих нормативов для коэффициентов ликвидности.

Методика анализа ликвидности баланса также является не совсем корректной и актуальной. Во-первых, результаты анализа ликвидности по данной методике не совпадают с результатами анализа коэффициентов ликвидности. Во-вторых, нет критериев оценки

ликвидности баланса – есть разбиение на две категории – абсолютно ликвидный баланс и ликвидность баланса отличается от абсолютной. Причем мы доказали, что ликвидность баланса может отличаться от абсолютной в 13 различных вариантах.

Для того, чтобы методика анализа ликвидности баланса стала эффективной и применимой необходимо пересмотреть разбивку активов и капитала на группы, а также ввести различные категории ликвидности баланса с соответствующими им неравенствами. С другой стороны в зарубежной практике вообще отсутствуют аналогичные подходы к оценке ликвидности, поэтому, по нашему мнению, для анализа ликвидности фирмы может быть достаточно коэффициентов ликвидности и платежеспособности (после устранения рассмотренных недостатков и включая рассчитанный нами показатель «Interval Measure»).

Литература

1. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз : учебник для магистров / Т. И. Григорьева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2013. – 462 с.
2. Ефимова, О. В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О. В. Ефимова. – 5-е изд., испр. – М.: Издательство «Омега-Л», 2014. – 348 с.
3. Казакова, Н. А. Финансовый анализ : учебник и практикум / Н. А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 539 с.
4. Кирьянова, З. В. Анализ финансовой отчетности : учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 428 с.
5. Греченюк, А. В. Сравнительный анализ российских и зарубежных подходов к анализу финансового состояния организации / А. В. Греченюк, О. Н. Греченюк // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 1. – С. 217–224.
6. Греченюк, А. В. Современные тенденции и особенности формирования имущества российских акционерных обществ / А. В. Греченюк, О. Н. Греченюк // Экономист. – 2015. – № 9. – С. 45–54.
7. Греченюк, А. В. Современные тенденции и особенности формирования капитала российских акционерных обществ / А. В. Греченюк, О. Н. Греченюк // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 28 (427). – С. 40–55.
8. Brealey Richard A., Myers Stewart C. Principles of Corporate Finance. – McGraw-Hill, 2003.
9. Erich A. Helfert Financial analysis: tools and techniques. A guide for managers. – McGraw-Hill, 2001.

УДК 657.372.3

Т. О. Задорожнюк

eva_vallar088@rambler.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ: ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ

Являясь одним из инструментов воздействия на предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования, амортизация наряду с функцией возмещения износа играет роль важного источника инвестиций. В статье рассматривается возможность создания амортизационного резерва посредством депонирования сумм амортизации на специальных счетах в банках на условиях, защищающих денежные средства от инфляции. Такой подход позволяет раскрыть амортизацию как инвестиционный ресурс и является альтернативой приобретению долгосрочных активов в кредит.

Амортизационная политика является составной частью экономической политики государства. Это важный рычаг воздействия как на экономику страны, так и на предпринимательскую деятельность её отдельных хозяйствующих субъектов. Более того, в развитых странах, экономика которых характеризуется высокой инновационной активностью, амортизационная политика – один из важнейших инструментов стимулирования инвестиций в обновление средств производства, наукоёмкие технологии, научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

таким образом, амортизационные отчисления наряду с функцией по возмещению износа амортизируемых долгосрочных активов, выполняют ещё одну функцию – они стали основным источником инвестиций. Исходя из этого, можно сказать, что амортизация как экономическая категория выполняет две основные функции: накопительную и воспроизводственную [1].

В связи с этим считаем необходимым развитие отношения к амортизации как, в том числе, инвестиционному ресурсу. Для этого зачастую рассматривается возможность создания амортизационного резерва для отчисления сумм амортизации, которые впоследствии будут использоваться в качестве инвестиционных средств.

Однако для практического применения такой методики необходимы значительные изменения в законодательстве Республики Беларусь, регулирующем амортизационную политику. Тем не менее, существует более простой и не такой радикальный подход к превращению сумм амортизации в инвестиционные ресурсы – введение практики депонирования амортизационных отчислений на специальных счетах в банках на условиях, защищающих их от инфляции.

Суть такого подхода состоит в том, что для аккумулирования амортизационных отчислений организация может открыть в банке специальный счёт – депозит, на который по мере начисления амортизации ежемесячно будут списываться средства с расчётного счёта, а начисляемые по депозитным счетам проценты позволят защитить денежные средства от инфляции. Таким образом у организации появится своеобразная «простая» альтернатива созданию амортизационного резерва – средства, которые она может использовать на восстановление или обновление долгосрочных активов.

Рассмотрим такой подход на примере. Первое монтажное управление ОАО «Гомельтехмонтаж» в 2016 году приобрело автогидроподъёмник АПГ-30 стоимостью 73 829,11 руб. Срок полезного использования по данному объекту основных средств был принят равным нормативному сроку службы и составил 5 лет, а в качестве метода амортизации был принят линейный. Таким образом, месячная норма амортизации составляет 20%, а сумма амортизация за месяц равна 1 230,48 руб.

Исходя из того, что оборудование достаточно дорогостоящее, а срок полезного использования невелик, принято решение открыть в банке депозитный счёт с целью аккумулирования денежных средств под дальнейшую замену данного основного средства.

В качестве примера обслуживающего банка был выбран ОАО «Приорбанк». Депозит открывается срочный с капитализацией процентов и правом пополнения сроком на пять лет. Годовая процентная ставка по депозиту составила 30,5%. Процентный период – месяц, а выплата процентов производится путём причисления к сумме вклада, а при закрытии депозита на расчётный счёт клиента. Кроме того, организация имеет право пополнять депозит при условии, что до даты окончания действия депозита остаётся срок не менее одного периода выплаты процентов. Также организация имеет право досрочно востребовать сумму депозита полностью или частично. [2]

Рассмотрим, как создание амортизационного резерва будет отражаться в бухгалтерском учёте организации. Бухгалтерские проводки представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Предлагаемая корреспонденция счетов по созданию амортизационного резерва в организации путем депонирования на счетах в банке сумм амортизационных отчислений

Содержание операции	В рублях		
	Дебет	Кредит	Сумма
1 Приобретён автогидроподъёмник АПГ-30	08	60	73829,11
2 Начислен НДС при покупке автогидроподъёмника	18	60	14765,82
3 Автогидроподъёмник введён в эксплуатацию	01/3	08	73829,11
4 Начислена амортизация	29	02	1230,48
5 С расчётного счёта на специально созданный депозит перенесена сумма денежных средств, равная сумме амортизации за месяц	55/1	51	1230,48
6 Начисление процентов по депозиту	55/1	91	30,76

Пятая и шестая проводка ежемесячно будут повторяться. К концу срока полезного использования сформированный таким образом амортизационный резерв составит сумму, покрывающую первоначальную стоимость автопогрузчика плюс проценты, начисленные и капитализированные в ней.

Однако выгодно ли открывать депозит под обновление основного средства? Денежные средства имеют свойство обесцениваться и, следовательно, сумма, которую организация планирует получить по прошествии пяти лет с депозита, сегодня имеет большую стоимость, чем через пять лет. Это обусловлено тем, что со временем покупательная способность денежных средств будет уменьшаться из-за инфляции, к тому же всегда есть риск неполучения предполагаемой суммы.

Для того, чтобы получить приведённую на данный момент стоимость предполагаемой к получению через пять лет суммы денежных средств и определить выгодно ли при данных условиях создавать амортизационный резерв, необходимо рассчитать дисконтированную стоимость этого резерва.

Приведённая ко времени стоимость ожидаемого денежного потока рассчитывается по формуле (1). Эта же формула была использована для определения реальной стоимости денежных средств, которые организация накапливает в качестве амортизационного резерва и предполагает получить через пять лет для обновления автогидроподъёмника.

$$PU = \sum_{t=1}^n \frac{N \times r}{(1+d)^t} \times (1-f) + \frac{N}{(1+d)^n}, \quad (1)$$

где PU – дисконтированная (приведённая) стоимость денежного потока, который генерируется данным активом;

N – номинальная стоимость актива;

r – процентная ставка за данный процентный период;

d – дисконтный множитель;

t – период, за который начисляется доход;

f – ставка налогообложения прибыли;

n – количество периодов начисления процентов. [3]

Исходя из сделанных расчётов сумма, которую получит организация по истечении пяти лет фактически составит 175 944,39 руб. Однако реальная её стоимость ниже, она составляет 109 831,50 руб., что выше первоначальной стоимости автогидроподъёмника на 36 002,38 руб.

Как видно, в результате открытия депозита под обновление объекта основных средств, а именно автогидроподъёмника АПГ-30, и создания амортизационного резерва, организация за пять лет сможет не только накопить необходимую сумму для замены основного средства, но и превысит её. Излишек денежных средств на депозите, который возможно останется после замены автогидроподъёмника по истечении срока его полезного использования, может быть направлен организацией на иные инвестиционные цели. Предложенный способ аккумулирования денежных средств и использования амортизационных отчислений как ресурса под обновление основных средств является альтернативой их приобретения в кредит. Подобное депонирование амортизационных отчислений может осуществляться организацией по её собственному желанию отдельными депозитными счетами на отдельные основные средства. Стоит также отметить, что предложенный подход к «резервированию» амортизационных отчислений на специальных счетах в банке не забирает на себя значительную часть денежных средств из оборота, а его создание не затрагивает принятую законодательством методику отражения амортизации в бухгалтерском учёте, что удобно и не вызывает трудностей у организаций.

Литература

1. Будекова, М. В. Проблемы и перспективы совершенствования амортизационной политики / М. В. Будекова // Вестник таганрогского института управления и экономики. – 2015. – № 2. – С. 17–23.
2. ОАО «Приорбанк» [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://www.priorbank.by> – Дата доступа: 25.07.2016.
3. Непомнящий, Е. Г. Экономическая оценка инвестиций : учеб. пособие / Е. Г. Непомнящий. – Таганрог : ТРТУ, 2015. – 292 с.

УДК 33.051:336.226.11

Т. И. Иванова, Н. А. Юденюк

natasha.yudenok@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НАЛОГА ПРИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РАСШИРЕНИЕ СФЕРЫ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ

В статье обоснованы предложения по совершенствованию налогообложения индивидуальных предпринимателей. Основной акцент сделан на расширение сферы применения упрощенной системы налогообложения и изменение правил перехода на данный режим.

В Республике Беларусь упрощенная система налогообложения (УСН) весьма популярна среди индивидуальных предпринимателей. На протяжении последних лет число плательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, постоянно растет. Только за последние три года численность плательщиков налога при УСН возросла в два раза. Каждый второй индивидуальный предприниматель работает по упрощенной системе налогообложения. По данным Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь упрощенную систему налогообложения по состоянию на 1 февраля 2016 года применяли 136 тыс. индивидуальных предпринимателей (56,8% от общей численности). В бюджет от них за первый месяц года поступило 540,5 млрд. бел. руб. (72% общей суммы уплаченных индивидуальными предпринимателями платежей), что на 13,5% больше по сравнению с январем 2015 года [1].

В последние годы проведена значительная работа по проработке и совершенствованию УСН: усовершенствована законодательная база, снижены ставки налогообложения и др. Государство планомерно совершенствует упрощенную систему налогообложения с тем, чтобы сохранить благоприятную среду для развития предпринимательства и в то же время дисциплинировать налогоплательщиков и стимулировать их к ведению прозрачного бизнеса. Однако на применение данного режима налогообложения все еще возложены жесткие ограничения, отмена которых способствовала бы развитию предпринимательства в Республике Беларусь. В частности, установлено много барьеров по переходу на УСН, возврату к применению УСН и др.

Одной из основных проблем, требующей скорейшего рассмотрения с целью формирования эффективного рыночного механизма в предпринимательской деятельности, является максимальное сокращение перечня видов деятельности, по которым запрещено применять упрощенную систему налогообложения.

В рассматриваемой ситуации у предпринимателя за месяц валовая выручка составила 5600 тыс. руб. Данная валовая выручка в целях сопоставимости взята при расчете налога при УСН. Плательщик использует УСН без НДС. Действующая ставка налога – 5% от валовой выручки. Сравнительные расчеты проведены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 – Расчет единого налога (НДС в фиксированной сумме)

Показатели	Расчет	Сумма, тыс. руб.
Сумма налога за счет повышающего коэффициента в зависимости от фактического размера торгового объекта	-	-
Сумма налога за счет повышающего коэффициента, применяемого при розничной торговле товарами, на которые отсутствуют документы, подтверждающие их приобретение (поступление)	240*4	960
Сумма налога с учетом сумм налога, указанных в стр. 1 и стр. 2 настоящего расчета, и периода реализации	960	960
Валовая выручка	5600	5600
40-кратный размер налога	240*40	9600
Размер доплаты за превышение выручкой 40-кратного размера налога	5600–9600	-
Итого единого налога по объекту	960	960
НДС в фиксированной сумме по объекту	240*4	960
Итого к уплате	960+960	1920

В первую очередь, не имеют право применять упрощенную систему налогообложения те предприниматели, виды деятельности которых предусматривают уплату единого налога.

Возможность применения упрощенной системы налогообложения предпринимателями, деятельность которых требует уплаты единого налога, позволило бы снизить налоговую нагрузку на налогоплательщика, а также расширить перечень возможностей в предпринимательской деятельности. Это в свою очередь повлекло бы увеличение налоговых поступлений в бюджет, а также уменьшение риска возникновения нелегальной предпринимательской деятельности.

Для оценки изменения налоговой нагрузки рассмотрим пример, в котором индивидуальный предприниматель, применяющий режим налогообложения с уплатой единого налога, получил бы возможность применять УСН и определим изменение суммы уплаченных им налогов.

Таким образом, индивидуальному предпринимателю, применяющему единый налог в качестве режима налогообложения, необходимо уплатить 1920 тыс. руб. налогов за месяц. В случае применения УСН сумма налога за аналогичный период составит 280 тыс. руб.

Таблица 2 – Расчет налоговой базы и суммы налога при упрощенной системе налогообложения

Показатели	Расчет	Сумма, тыс. руб.
1 Валовая выручка	X	5600
2 Налоговая база – всего, в том числе для исчисления:	X	5600
2.1 Налога по ставке 5% без уплаты НДС	X	5600
3 Сумма налога, исчисленная по расчету – всего, в том числе:	5600*0,05	280
3.1 по ставке 5% без уплаты НДС (стр. 2.1 x 5/100)	5600*0,05	280

Таким образом, сумма налога снизится более чем в 6,5 раза. Это позволит предпринимателям расширять масштабы своей деятельности и создаст благоприятные условия для развития данного сектора экономики.

В связи с изменением режима налогообложения индивидуальных предпринимателей снизится трудоемкость работы налоговых органов. Это связано с тем, что индивидуальному предпринимателю при применении УСН без уплаты НДС не требуется ведение бухгалтерского учета и отчетности по общей схеме, а число предоставляемых в налоговые органы налоговых деклараций минимальное (только четыре декларации по налогу при УСН в год), в то время как по единому налогу декларацию необходимо предоставлять ежемесячно либо ежеквартально. Данное изменение видится объективно необходимым, так как повлечет за собой уменьшение налоговой нагрузки на плательщиков, снизит затраты государства

по сбору налогов, а также позволит увеличить налоговые поступления в бюджет в долгосрочном периоде.

Для дальнейшего совершенствования упрощенной системы налогообложения видится необходимым также отмена правила о том, что индивидуальные предприниматели, перешедшие на общий порядок налогообложения в текущем календарном году, не вправе в следующем календарном году перейти на упрощенную систему. Данное ограничение затрудняет эффективную и бесперебойную предпринимательскую деятельность, так как зачастую индивидуальные предприниматели изменяют сферу своей деятельности и ждать около года, чтобы перейти на другой режим расчетов с бюджетом является абсолютно не выгодным.

Упрощенная система налогообложения является весьма удобной и эффективной формой налогообложения для индивидуальных предпринимателей. Однако из-за несовершенства налогового законодательства индивидуальные предприниматели сталкиваются с определенными ограничениями в своей деятельности. Государству необходимо стремиться к совершенству налоговой системы и улучшению условий для ведения предпринимательской деятельности.

Таким образом, перечисленные выше меры по совершенствованию налогового законодательства, такие как устранение барьеров по переходу на УСН после применения другого режима налогообложения в течение года, сокращение перечня видов деятельности, по которым УСН не применяется, создаст возможность индивидуальным предпринимателям быстро и эффективно изменять налогообложение и применять наиболее удобный для их деятельности режим на данный момент. В свою очередь это приведет к увеличению числа плательщиков, применяющих УСН и в целом индивидуальных предпринимателей и, следовательно, к увеличению поступлений в государственный бюджет. Улучшение условий для ведения бизнеса будет способствовать уменьшению риска нелегальной предпринимательской деятельности и формированию рыночного и конкурентного предпринимательского сектора в Республике Беларусь.

Литература

1. Белорусское телеграфное агентство «Новости Беларуси» [Электронный ресурс] / Налоговые поступления от ИП в бюджет Беларуси за январь 2016 года. – Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/view/nalogovye-postuplenija-ot-ip-v-bjudzhet-belarusi-za-janvar-vyrosli-na-12-dobr750-mlrd-185624-2016/>. Дата доступа: 31.08.2016.

УДК 339

В. В. Ковальчук

Viktoria-smi@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ КАК ВАЖНЫЙ ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ДЕФИЦИТА ТОРГОВОГО БАЛАНСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены итоги внешней торговли за пятилетний период и проведен анализ показателей торгового баланса Республики Беларусь. Предложены подходы к оценке сбалансированности внешнеторговой деятельности товарами и услугами. Определены основные направления развития внешнеэкономической деятельности республики, а также снижения дефицита торгового баланса.

В настоящее время одним из важных ориентиров социально-экономического развития Республики Беларусь выступает сбалансированность экономики. На заседании Президиума Совета Министров «О проектах прогноза социально-экономического развития

Республики Беларусь на 2017 г. и параметров основных показателей на 2018–2019 годы» прозвучал главный посыл о сбалансированности экономики. В числе главных приоритетов определено достижение сбалансированности платежного баланса страны. Важной составной частью платежного баланса является торговый баланс, сбалансированность которого возможна при поддержании эффективности и усилении динамики внешней торговли республики [1].

В условиях сопутствующих развитию экономик стран Евразийского экономического Союза (ЕАЭС) кризисных явлений, особенностью сложившейся ситуации является увеличение физических объемов внешней торговли Беларуси на фоне снижения стоимостных. Снижение стоимостных объемов экспорта при росте физических объемов поставок наблюдается как в отношениях с Россией, так и со странами Европейского Союза (ЕС). В январе-апреле 2016 г. при увеличении отгрузок продукции в Россию на 6% цены снизились на 6,4%, а при отгрузках продукции в страны ЕС – на 32%. В этот же период сократились поставки топливно-энергетического комплекса: при росте физических объемов экспорта нефти на 1,3%, падение ее объемов в стоимостном выражении составило более 35%. Аналогичная ситуация наблюдается и по поставкам сжиженного газа, удобрений, сахара. Как следствие увеличилась и доля физических объемов поставок Республики Беларусь в импорте основных торговых партнеров и других зарубежных стран. В этих условиях актуальными становятся проблемы, связанные с оптимизацией структуры внешней торговли и уровня ее сбалансированности.

Достижению оптимального уровня сбалансированности во внешней торговле будет способствовать мониторинг системы показателей, способных дать оценку сбалансированности на макроэкономическом уровне: коэффициент сбалансированности внешнеторговых операций; показатель эффективности вклада компонента; коэффициент структурной расбалансированности внешней торговли. Коэффициент сбалансированности может считаться одним из основных оценочных показателей уровня развития внешнеэкономической деятельности. Подобное заключение вытекает из самой сущности сбалансированности. *Сбалансированность внешней торговли* в буквальном смысле определяет равенство объемов экспортно-импортных операций. Данное равенство считается минимально допустимым условием валютной самокупаемости любой внешнеторговой операции. Степень сбалансированности международной торговли определяется показателем сбалансированности, в основе которого лежит основной показатель результативности международной торговли – внешнеторговое сальдо. Коэффициент сбалансированности внешнеторговой деятельности рассчитывается как отношение внешнеторгового сальдо к внешнеторговому обороту. Этот показатель считается универсальным, так как одновременно дает оценку сбалансированности экспортно-импортных операций на всех уровнях: как для отдельного хозяйствующего субъекта, так и для регионов, стран и т. д. Оценка сбалансированности осуществляется в рамках товарной и географической структур. Коэффициент сбалансированности внешнеторговой деятельности может принимать значения в пределах от «+1» до «-1». Если значение коэффициента приближается к верхнему или нижнему пределу, то можно говорить о несбалансированности внешнеторговых связей. При увеличении сбалансированности экспортно-импортных операций предприятия коэффициент сбалансированности приближается к нулю. Если значение коэффициента равно нулю, то внешнеторговые связи считаются полностью сбалансированными. Значение коэффициента равно плюс или минус единице говорит о полной односторонности отношений, т. е. внешнеторговая деятельность региона представлена либо экспортными, либо импортными поставками. Для характеристики уровня сбалансированности внешней торговли существуют различные возможные области изменения коэффициента [2].

Оценка сбалансированности торгового баланса по данным Министерства иностранных дел Республики Беларусь представлена в таблицах 1 и 2 [3].

Таблица 1 – Динамика показателей внешней торговли товарами Беларуси за 2010–2015 гг.

млн. долл.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп изменения, % или отклонение 2014 г. к 2013 г.	Темп изменения, % или отклонение 2015 г. к 2014 г.
Внешнеторговый оборот	60 168	87 190	92 464	80 226	77 180	56 997	96,2	73,8
Экспорт	25 284	41 419	46 060	37 203	36 392	26 686	97,8	73,3
Импорт	34 884	45 759	46 404	43 023	40 788	30 312	94,8	73,9
Сальдо	-9 600	-4 340	-344	-5 820	-4 396	-3 626	1424	770
Коэффициент сбалансированности	-0,159	-0,050	-0,003	-0,073	-0,057	-0,064	0,016	- 0,007

Анализ данных таблицы 1 показал, что начиная с 2013 и по 2015 г. наблюдается отрицательная динамика основных показателей внешней торговли товарами, падение объемов внешнеторгового оборота, экспорта и импорта товаров. По отношению к предыдущим периодам объемы товарооборота, экспорта и импорта снизились в 2014 г. на 3,8%, 2,2 и 5,2% соответственно, а в 2015 г. – на 26,2%, 26,7 и 26,1%. Сальдо в торговле товарами с 2010 г. по 2015 г. имеет отрицательное значение, но при этом положительным моментом является тенденция сокращения его величины в последние два года. Так в 2014 г. по сравнению с 2013 г. величина отрицательного сальдо сократилась на 1424 млн. долл., а в 2015 по сравнению с 2014 г. – на 770 млн. долл.

При этом Беларусь имеет довольно значительную степень сбалансированности внешней торговли товарами, так как значение коэффициента близко к 0. На протяжении всего исследуемого периода коэффициент сбалансированности имеет отрицательное значение. Это означает, что умеренный дисбаланс во внешней торговле товарами существует за счет превышения импортных поставок над экспортными.

Таблица 2 – Динамика показателей внешней торговли услугами Беларуси за 2010–2015 гг.

млн. долл.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп изменения, % или отклонение 2014 г. к 2013г	Темп изменения, % или отклонение 2015 г. к 2014г.
Внешнеторговый оборот	7 379	8 962	10 380	12 760	13 431	11 023	105,3	82,1
Экспорт	4 501	5 610	6 336	7 506	7 820	6 674	104,2	85,3
Импорт	2 878	3 352	4 044	5 254	5 611	4 350	106,8	77,5
Сальдо	1 623	2 258	2 292	2 252	2 209	2 324	- 43	115
Коэффициент сбалансированности	0,360	0,267	0,422	0,256	0,223	0,211	- 0,033	- 0,012

Анализ таблицы 2 показал, что за период 2010–2015 гг. по всем абсолютным показателям наблюдается уверенный рост. За весь исследуемый период сальдо торговли услугами является положительным. Положительным моментом является рост внешнеторгового сальдо услуг в 2015 г. на 115 млн. долл., которое в абсолютном значении составило 2324 млн. долл. При этом коэффициент сбалансированности внешней торговли услугами за исследуемый период имеет положительное значение. В 2014–2015 гг. отношения с зарубежными партнерами в торговле услугами носят более сбалансированный характер (коэффициент равен 0,223 и 0,211 соответственно).

Очевидно, что отношения с зарубежными партнерами во внешней торговле услугами менее сбалансированы, чем в торговле товарами. Однако при таком уровне сбалансированности внешней торговли услугами дефицит торгового баланса отсутствует. Недостаточная сбалансированность в торговле услугами, является следствием превышения экспортных поставок над импортными.

Оценка общей сбалансированности торгового баланса проводится на основании расчета общего коэффициента сбалансированности внешней торговли, который в 2015 г. составил (-0,019).

Исследование в динамике по данным табл. 1 и 2 коэффициентов сбалансированности внешней торговли товарами и услугами показывает их незначительные изменения за два последних года. Можно отметить, что несбалансированность отношений во внешней торговле товарами и услугами находится в допустимых пределах, поскольку значения коэффициента на протяжении всего исследуемого периода близки к нулю. Несмотря на это, общее отрицательное значение коэффициента в 2015 г. показывает, что в целом объемы импортных поставок превышают экспортные и высокий уровень сбалансированности еще не означает развитие благоприятной ситуации во внешней торговле, так как наблюдается дефицит торгового баланса.

Для перспективного анализа особенно актуальным становится использование матричного представления показателей (экспорта, импорта, коэффициент сбалансированности и др.) позволяющим мгновенно рассчитывать основные параметры, которые отвечают за уровень эффективности процессов распределения во внешней торговле. Использование матричных моделей позволяет не только прогнозировать изменения исследуемых показателей, но и оперативно реагировать на них, а также своевременно разрабатывать направления развития внешнеторговых связей с целью поддержания оптимального уровня сбалансированности

На основании анализа сбалансированности внешнеторговой деятельности за пятилетний период можно сделать вывод о наличии в Республики Беларусь умеренного дефицита торгового баланса. Проблемой остается достижение оптимального уровня сбалансированности путем устранения дефицита торгового баланса, что может быть достигнуто при реализации основных направлений внешнеэкономической политики государства:

- создание интеграционного пространства в рамках сотрудничества государств-членов ЕАЭС с целью достижения синергетического эффекта при проведении экспортных операций;
- унификация процессов таможенного оформления путем снятия таможенных барьеров в рамках ЕАЭС;
- снижение объемов импорта энергоносителей за счет повышения использования местных видов топлива
- наращивание объемов экспортных поставок новой продукция с высокой добавленной стоимостью и др.

Таким образом, аналитическая оценка эффективности процессов распределения во внешней торговле с зарубежными странами будет способствовать достижению оптимального уровня сбалансированности торгового баланса Республики Беларусь

Литература

1. Конога, П. Эффективность балансов / П. Конога // Республика. – Август 2016. – № 145. – С. 1.
2. Почекина, В. В. Эффективность международной торговли / В. В. Почекина, В. В. Ковальчук. Минск: Право и экономика, 2007. – 390 с. (Серия «Мировая экономика»)
- 3 Внешняя торговля: итоги [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://mfa.gov.by/export> (дата обращения 25.08.2016).

УДК 331.582:334.7

С. К. Метлушко, А. Д. Ремизова

remizovalesya@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ

В статье приведены определения понятий трудовых ресурсов и трудового потенциала организации, выявлены общие признаки для каждого из них, представлено уточненное определение трудового потенциала организации. Рост эффективности использования ресурсов организации является обязательным условием ее успешного функционирования в конкурентной среде.

Рост эффективности использования ресурсов организации является обязательным условием ее успешного функционирования в конкурентной среде. При этом особое значение в инновационной экономике имеет использование «самого труда», что обуславливает необходимость более глубокого его изучения в условиях современного динамичного развития как науки, так и реальных экономических процессов.

Продолжительный период в экономике для изучения трудового фактора производства использовалось понятие «трудовые ресурсы». В таблице 1 приведены его определения, а также выделены общие черты, присутствующие в определениях разных авторов.

Таблица 1 – Определения понятия «трудовые ресурсы»

Автор	Определение	Общие признаки
Е. Г. Кобзик	Трудовые ресурсы организации – это совокупность физических лиц, состоящих с организацией как юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма, которые участвуют в производственно - хозяйственной и коммерческой деятельности организации и получают оплату за свой трудовой вклад [1, с. 65]	<ul style="list-style-type: none"> - являются трудоспособной частью населения (физических лиц, работников); - обладают необходимыми физическими данными, знаниями и навыками; - участвуют (либо могут участвовать) в производстве материальных благ и оказании услуг
Е. Г. Жулина	Трудовые ресурсы представляют собой трудоспособную часть населения, которая, обладая физическими и интеллектуальными способностями к труду, способна производить материальные блага и оказывать услуги [2, с. 42]	
Н. Н. Васнева С. А. Васнев	Трудовые ресурсы принято определять как трудоспособную часть населения, включающую как занятых в экономике, так и не занятых в ней, но способных трудиться (реальных и потенциальных работников). Как статистическая категория трудовые ресурсы являются важнейшим интегральным показателем для количественного измерения человеческих ресурсов [3, с. 63]	
Т. Н. Батова	Трудовые ресурсы предприятия – это совокупность работников, имеющих определенную профессию и квалификацию и работающих на данном предприятии [4, с. 107]	

Исходя из приведенных определений, можно сделать вывод о том, что трудовые ресурсы организации – это главным образом ее работники, то есть совокупность людей, обладающих необходимыми физическими данными, знаниями и навыками и состоящие с ней в трудовых отношениях.

Для выражения нового взгляда на роль человека в производственном процессе в научный оборот вошло понятие «трудовой потенциал», что было обусловлено необходимостью активизации и эффективного использования личностного фактора, характеризующего все многообразие качеств субъекта (работника), проявляющееся в процессе его трудовой деятельности. Как отмечает А. С. Панкратов, «трудовой потенциал как научный термин вошел в оборот в период перевода экономики на рельсы интенсивного развития. Это была своеобразная реакция науки на потребность практики обеспечить качественное совершенствование всей системы формирования и использования совокупной способности людей к труду, выявить резервы и пути активизации человека как субъекта производства и общественной жизни» [5, с. 56].

Проведенный обзор научной литературы по проблемам изучения трудового потенциала показал, что на сегодняшний день отсутствует единый подход к его определению, что, в свою очередь, затрудняет рассмотрение его внутренней структуры в качестве объекта управления в менеджменте организации с целью выявления резервов максимального его использования.

В таблице 2 представлены наиболее распространенные подходы к определению трудового потенциала организации и выявлены наиболее общие его признаки.

Таблица 2 – Определения понятия «трудовой потенциал»

Автор	Определение	Общие признаки
С. Н. Трунин	Трудовой потенциал организации как основного звена экономики определяется совокупной способностью его персонала к производству максимально возможного объема востребованных рынком товаров и услуг при обеспечении высокого уровня конкурентоспособности организации [6, с. 77]	- основой трудового потенциала и его носителями выступают люди (трудовые ресурсы);
М. В. Петрович	Трудовой потенциал организации – совокупная трудовая дееспособность ее коллектива, ресурсные возможности в области труда списочного состава предприятия, исходя из их возраста, физических возможностей, имеющихся знаний и профессионально- квалификационных навыков, а также технические, экономические, организационные, социальные условия, определяющие результаты труда [7, с. 36].	- трудовой потенциал формируется за счет имеющихся физических возможностей, знаний и навыков членов трудового коллектива;
Ю. И. Кокин Е. Г. Жулина	Применительно к предприятию трудовой потенциал представляет собой предельную величину возможного участия работников в производстве с учетом их психофизиологических способностей, уровня профессиональных знаний, накопленного опыта при наличии необходимых организационно- технических условий [8, с. 63; 2, с. 40].	- уровень трудового потенциала определяют сложившиеся на предприятии организационно-технические, экономические, социальные условия.

Главными общими признаками является то, что носителями трудового потенциала являются люди; трудовой потенциал организации формируется за счет имеющихся физических возможностей, знаний и навыков членов трудового коллектива; уровень трудового потенциала зависит от сложившихся на предприятии организационно-технических, экономических, социальных условий.

Для более точного понимания сущности и различий понятий «трудовые ресурсы» и «трудовой потенциал» необходимо определить, каким образом эти два понятия соотносятся между собой в рамках организации.

Как отмечалось выше, трудовые ресурсы организации – это главным образом ее работники, т. е. люди состоящие с ней в трудовых отношениях. При этом каждый член трудового коллектива является носителем своего индивидуального трудового потенциала. Трудовой потенциал организации включает в себя сумму индивидуальных потенциалов работников, однако, всегда больше него за счет эффекта коллективного труда. Приведенные понятия можно, на наш взгляд, соотнести между собой следующим образом:

- трудовые ресурсы организации представляют собой совокупность работников, каждый из которых является носителем индивидуального трудового потенциала;
- сумма трудовых потенциалов членов коллектива является частью трудового потенциала организации;
- трудовой потенциал организации превосходит сумму трудовых потенциалов работников вследствие возникающего в организованном трудовом процессе эффекта коллективного труда.

При этом каждая из перечисленных категорий является элементом последующей, каждая последующая – включает в себя предыдущую.

Таким образом, обобщая изложенное, трудовой потенциал организации можно определить как совокупную способность участия в производственном процессе ее персонала, представленную предельной величиной ресурсных возможностей ее работников в сложившихся организационно-технических и социально-экономических условиях.

Литература

1. Кобзик, Е. Г. Анализ хозяйственной деятельности: курс лекций / Е. Г. Кобзик. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2014. – 119 с.
2. Жулина, Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие / Е. Г. Жулина. – М.: Эксмо, 2012. – 208 с.
3. Васнева, Н. Н. Основы организации труда: учеб. пособие / Н. Н. Васнева, С. А. Васнев. – М.: НИЯУ МИФИ, 2014. – 312 с.

4. Батова, Т. Н. Экономика промышленного предприятия: учеб. пособие / Т. Н. Батова, О. В. Васюхин, Е. А. Павлова, Л. П. Сажнева. – Санкт-Петербург: ИТМО, 2012. – 249 с.
5. Панкратов, А. С. Управление воспроизводством трудового потенциала / А. С. Панкратов. – М.: Изд-во МГУ, 2001. – 256 с.
6. Трунин, С. Н. Экономика труда: учеб. / С. Н. Трунин. – М.: ЗАО Экономика, 2009. – 496 с.
7. Петрович, М. В. Управление персоналом: учеб. пособие / М. В. Петрович. – Минск: Амалфея, 2014. – 512 с.
8. Кокин, Ю. И. Экономика труда: учеб. / Ю. И. Кокина, П. Э. Шлендера. – М.: Магистр, 2012. – 686 с.

УДК 658.15

А. М. Павлов

apavlove@ya.ru

Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого,

А. В. Воронич

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассматриваются система и формы управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях (на примере предприятий г. Гомеля). Задачи, поставленные перед дебиторской задолженностью, как элементом краткосрочных активов – обеспечение роста объемов реализации продукции и прибыли как ключевых финансовых результатов деятельности субъекта хозяйствования.

Дебиторская задолженность в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности определяется как сумма, причитающаяся компании от покупателей (дебиторов) [1].

На определение оптимальных границ изменения дебиторская задолженность, как инструмента обеспечения роста финансовой результативности организации, оказывают влияние следующие факторы: сбалансированность денежных потоков (прежде всего, операционной деятельности); снижение издержек на организацию непрерывности производственного процесса; необходимость расширения как числа покупателей и заказчиков, так и объемов реализации продукции.

Задачи, поставленные перед дебиторской задолженностью, как элементом краткосрочных активов – обеспечение роста объемов реализации продукции и прибыли как ключевых финансовых результатов деятельности субъекта хозяйствования.

Насколько успешно решают задачи управления дебиторской задолженностью отечественные предприятия представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели финансовой деятельности организаций Республики Беларусь

Наименование показателя	Период, год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Выручка от реализации продукции, млрд. руб.	652819,6	1152406,0	1271162,3	1419838,8	1583968,6
Темп роста выручки, %	-	176,5	110,3	111,7	111,6
Чистая прибыль, убыток (-), млрд. руб.	39671,0	70926,2	40849,9	43360,6	25883,0
Темп роста чистой прибыли, %	-	178,8	57,6	106,1	59,7
Дебиторская задолженность, млрд. руб.	49457,2	107058,1	155104,6	195188,9	218745,6
Темп роста дебиторской задолженности, %	-	216,5	144,9	125,8	112,1
Просроченная дебиторская задолженность (на конец года), млрд. руб.	7387,3	11616,9	17174,6	29123,3	40477,0
Доля просроченной дебиторской задолженности в общей дебиторской задолженности, %	14,9	10,9	11,1	14,9	18,5
Удельный вес убыточных организаций, %	5,4	5,5	10,6	15,2	23,5

Примечание – собственная разработка на основе [2]

Согласно данным таблицы 1 за анализируемый период управление дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях следует признать неудовлетворительным, поскольку темпы роста изменения (ежегодный рост) дебиторской задолженности опережают темпы роста финансового результата, отсутствует устойчивое снижение доли просроченной дебиторской задолженности, что обусловило дополнительное введение финансовых ресурсов (перерасход) для формирования краткосрочных активов и как следствие – негативное влияние на чистую прибыль и увеличение числа убыточных организаций.

Система управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях основана на выполнении следующих этапов: учет дебиторской задолженности; планирование уровня дебиторской задолженности; соблюдение комплекса мер по предупреждению возникновения дебиторской задолженности; разграничение сфер управления дебиторской задолженностью между службами организации; мотивацию работников, задействованных в управлении дебиторской задолженностью.

Как показывает анализ МСФО и зарубежного опыта организации системы управления дебиторской задолженностью, принципиального отличия, с точки зрения учета и алгоритма выполнения этапов управления дебиторской задолженностью, между отечественными предприятиями и зарубежными организациями нет [3]. В связи с чем, требуется проведение глубокого сравнительного анализа инструментария оптимизации дебиторской задолженности применяемого отечественными и зарубежными коммерческими организациями.

Основные формы управления (оптимизации) дебиторской задолженностью: структурирование дебиторов по сумме, срокам, платежеспособности; создания резервов по сомнительным долгам; установление системы скидок на досрочную (предварительную) оплату; информирование дебиторов в режиме реального времени о конечном сроке погашения задолженности; страхование задолженности; альтернативные (неденежные) способы погашения долговых обязательств (перевод долга, зачет взаимных требований, уступка права требования долга, товарообменные операции, новация); рефинансирование обязательств (факторинг, инвойс-дискаунтинг, учет векселей, форфейтинг); штрафные санкции, подача судебных исков.

Формы управления дебиторской задолженностью применяемые на предприятиях г. Гомеля (количество исследованных субъектов хозяйствования 8, период 2011–2014 года) представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Формы управления дебиторской задолженностью на предприятиях г. Гомеля

Метод управления	Доля ¹ , %
1. Структурирование дебиторов (по сумме, срокам, платежеспособности)	100
2. Резерв по сомнительным долгам	75
3. Система скидок на досрочную (предварительную) оплату	100
4. Информирование дебиторов (in real-time)	12,2
5. Страхование задолженности	8,6
6. Альтернативные (неденежные) способы погашения долговых обязательств в том числе зачет взаимных требований, товарообменные операции	35,1 32,8
7. Рефинансирование обязательств в том числе факторинг, учет векселей	10,4 10,4
8. Штрафные санкции, подача судебных исков	14,7

¹ – доля по методам управления 1-3 определена исходя из общего числа исследуемых предприятий, по остальным исходя из общей (просроченной) суммы дебиторской задолженности.

Согласно итогам исследования, основными формами управления дебиторской задолженностью, применяемые на предприятиях г. Гомеля, выступают: структурирование дебиторов, установление скидок на досрочную (предварительную оплату) и создание резервов по сомнительным долгам. Также следует отметить что, альтернативные способы погашения задолженности применяются чаще, чем рефинансирование обязательств и руководители

предприятий предпочитают решать вопросы по просроченной задолженности в судебном порядке, нежели использовать рефинансирование обязательств.

Согласно зарубежной практике при регулировании просроченной дебиторской задолженности доминируют формы рефинансирования обязательств «усиленные» применением онлайн-технологий. Так например, американская корпорация WellsFargo разработала Trade Finance Online (TFO) сервис в рамках своего комплексного онлайн-решения по управлению корпоративными финансами Commercial Electronic Office. Этот сервис позволяет компаниям конвертировать дебиторскую задолженность как внутренних, так и зарубежных компаний в наличные денежные средства. В последующем (в 2011 году) для малого и среднего бизнеса в США создана биржа дебиторской задолженности The Receivables Exchange. Согласно данным на официальном сайте биржи, за 2011-2014 года на бирже компании провели сделки по продаже на сумму более чем 5,5 млрд. долл. США. Европейская практика представлена компанией Marketinvoice (marketinvoice.com), которая работает на рынке Великобритании с 2011 года. Услуги биржи Marketinvoice доступны как компаниям, работающим на внутреннем рынке Великобритании, так и экспортерам. Немаловажен, тот факт (заинтересованности в подобном прогрессе государства), что Британское правительство является одним из инвесторов площадки и скупает счета-факторы в рамках проекта «Британский банк бизнес инициатив». За период 2011–2014 года, согласно информации на официальном сайте, на платформе Marketinvoice были профинансированы поставки в объеме 573,4 млн. фунтов стерлингов (864 млн. долларов США). В российской практике – в 2014 году создана биржа дебиторской задолженности Invoice Market, которая позволила российским компаниям продавать свою дебиторскую задолженность заинтересованным инвесторам с дисконтом [4].

Применение подобной практики в Республике Беларусь, на базе ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа», с одной стороны, значительно расширит возможности отечественных предприятий регулировать дебиторскую задолженность путем ее конвертации в высоколиквидный активы (денежные средства и ценные бумаги), с другой стороны, резко снизит плату по операциям факторинга, проводимых отечественными банковскими структурами.

Выводы:

– цели и задачи, алгоритм выполнения этапов системы управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях не имеет принципиального отличия от зарубежных компаний, но наблюдается индифферентность изменения (роста) дебиторской задолженности на отечественных предприятиях к финансовому состоянию и финансовым результатам;

– для обеспечения повышения эффективности системы управления дебиторской задолженностью на отечественных предприятиях необходимо широко использовать разнообразные формы рефинансирования с применением онлайн-технологий.

Литература

1. Выручаева, А.П. Учет дебиторской задолженности по МСФО [Электронный ресурс] / А. П. Выручаева // Актуальная бухгалтерия – 20.06.2013 – Режим доступа: http://gaar.ru/articles/Uchet_debitorskoy_zadolzhennosti_po_MSFO.
2. Республика Беларусь, 2016: статистический ежегодник / И.В. Медведева – Минск: РУП «ИВЦ-НСК РБ», 2016. – 518 с.
3. Анисимова, Ю. А. Методы управления дебиторской задолженностью на промышленных предприятиях / Ю. А. Анисимова, А. Мёнккёнен // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление – 2013. – № 1(12). – С. 92–96.
4. Николаевская, Д.К. Биржа дебиторской задолженности: уже не мечта, еще не реальность [Электронный ресурс] / Д.К. Николаевская // Факторинг и финансовая логистика – 11.12.2015 – Режим доступа: http://www.ifactoring.ru/tips/243/?sphrase_id=2287288.

З. И. Одуло

buchchair@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

В настоящее время организация учета на предприятиях не дает возможности получать полную и достоверную информацию о происходящих на них инновационных процессах. Для получения таких данных целесообразно выделить отдельные субсчета, аналитические счета и калькуляционные статьи для учета затрат по инновационным процессам. В рамках системного учета предусмотреть аналитические счета по формированию доходов и расходов по инновационной деятельности.

Нынешнее состояние экономики Республики Беларусь требует повышения инновационной активности организаций, разработки и внедрения новых технологий, новых продуктов и совершенствования хозяйственного механизма повышения роли учета в управлении.

Однако исследование практики учета на предприятиях, а также изучение литературных источников показывает, что в настоящее время уделяется недостаточно внимания управленческим функциям учета. Учет фиксирует только фактически совершившиеся операции и готовит информацию для составления бухгалтерской и в какой то мере статистической отчетности. С этого можно сделать вывод, что бухгалтерский учет рассматривается как нечто статистическое, как самоцель.

Можно выделить несколько основных причин влияющих на такую организацию учета. Это, прежде всего, недостатки в самой организации бухгалтерского учета, которые тормозят превращения учета в активный элемент управления инновациями.

Среди учетных показателей отсутствует очень многие данные (фактор времени, уровень качества, критерий эффективности и др.), без которых невозможно эффективно управлять инновационными процессами.

Можно назвать некоторые недостатки учета затрат инновационных процессов:

- отсутствует системный учет фактических затрат по важнейшим объектам и направлениям инновационного развития и источникам его финансирования;
- почти полностью отсутствует учет получаемого фактического экономического результата по объектам, направлениям, времени, центрам возникновения и центрам ответственности;
- действующая система учета и отчетности не дает возможности получать достоверную информацию о влиянии результатов инновационных процессов на основные показатели производственно-хозяйственной деятельности организаций / рост производительности труда, изменение объема производства и реализации продукции, улучшение качества, снижение себестоимости, увеличение доходов и прибыли и др.

Как показывает практика, только в результате больших выборочных работ можно получить информацию о фактических затратах на внедрение передовой технологии, механизацию и автоматизацию производства, освоение новых видов продукции, модернизацию действующего оборудования, организационные и маркетинговые мероприятия и др. Поэтому показываемые в статистической отчетности по форме 1-ИТ (инновация) «Отчет об инновационной деятельности организации» фактические показатели за отчетный период нельзя считать полностью достоверными, т.к. бухгалтерия не ведет обобщающего учета фактических затрат по видам инновационной деятельности.

Действующая первичная документация и действующая система построения аналитического учета затрат не позволяет получать достоверную информацию по видам и составным элементам инновационных процессов.

Во многих случаях в организациях отсутствует синхронность между плановой и фактической информацией по показателям инновационной деятельности. На многих организациях оперативный, бухгалтерский и статистический учет действуют обособленно и выполняют специфические функции.

В условиях перехода к рыночной экономике организации вынуждены при осуществлении инноваций в основном рассчитывать на собственные финансовые источники, внутренние и зарубежные инвестиции и кредиты банков. Получение достоверной информации о затратах на инновационную деятельность, о доходах и эффективности внедрения инноваций становится жизненно необходимым, что требует проведения соответствующих учетных разработок и внедрения их в практику ведения учета.

Для этого целесообразно в рамках действующего типового плана счетов выделить в третьем разделе плана счетов «Затраты на производство» отдельные субсчета и аналитические счета для учета затрат по инновационной деятельности. В номенклатуре статей затрат на производство предусмотреть статьи, отражающие затраты по инновационным процессам.

В рамках системного учета предусмотреть аналитические счета, отражающие формирование доходов и расходов по инновационной деятельности. С этой целью к счету «Доходы и расходы по текущей деятельности» предусмотреть отдельные аналитические счета отражающие себестоимость инновационной продукции и выручку от реализации этой продукции.

Получение такой информации в системном порядке на счетах бухгалтерского учета позволит повысить достоверность данных отчета об инновационной деятельности и определить реальные показатели эффективности такой деятельности.

УДК 657

Е. В. Туманцова

v_tumantsov@online.ua

Полтавский институт экономики и права, Украина

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются вопросы определения термина «учетная политика» и основные положения ее построения в Украине. Выдвигается тезис, что при разработке учетной политики должна быть обеспечена достоверность и уместность отчетной информации для нужд пользователей, при этом необходимо определиться с профессиональными суждениями относительно выбора учетной политики и осуществление учетных оценок.

Учетная политика в Украине официально начала применяться с 01.01.2000 года – с даты введения в действие положений (стандартов) бухгалтерского учета (П(С)БУ). Понятие термина «учетная политика» раскрывается в Законе Украины «Про бухгалтерский учет и финансовую отчетность в Украине» и П(С)БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности» [1].

Согласно ст. 1 Закона «Про бухгалтерский учет и финансовую отчетность в Украине»: «Учетная политика — совокупность принципов, методов и процедур, которые используются на предприятии для составления и предоставления финансовой отчетности».

При разработке учетной политики должна быть обеспечена достоверность и уместность отчетной информации для нужд пользователей. При этом необходимо определиться с профессиональными суждениями относительно выбора учетной политики и осуществление учетных оценок. Разработку учетной политики следует осуществлять по следующим направлениям (рисунок 1) [3]:

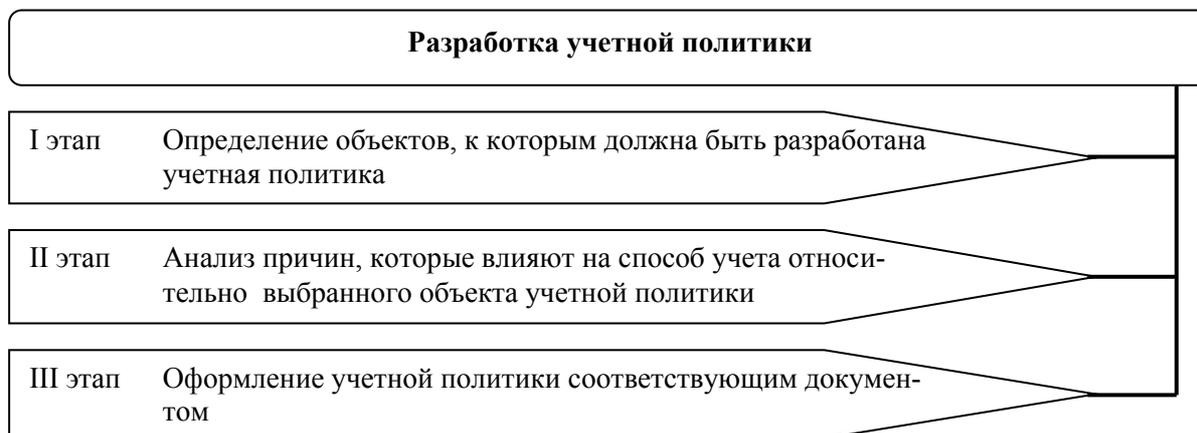


Рисунок 1 – Этапы разработки учетной политики

Заметим, что от правильной разработки приказа (распоряжения, положения) об учетной политике предприятия зависит не только объективное освещение информации в финансовой отчетности, но и анализ деятельности предприятия, принятие решений по организации работы предприятия и т.п. Поэтому, мы считаем, что принимать участие в разработке такого документа должны не только бухгалтерская служба во главе с главным бухгалтером, но и руководители (учредители) предприятия.

Несмотря на тот факт, что разработка приказа об учетной политике — это творческий процесс, однако перед составлением Положения об учетной политике нужно учесть ряд факторов, которые могут повлиять на выбор методов. А именно:

- 1) форма собственности и организационно-правовая форма предприятия (государственное, частное, акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью и т. д.)
- 2) вид деятельности (торговля, промышленность, строительство и т. д.);
- 3) организационная структура управления и наличие структурных подразделений;
- 4) количество хозяйственных операций, объемы деятельности, объем продаж, численность персонала, наличие обособленных подразделений, дочерних предприятий и т. д.;
- 5) особенности налогообложения деятельности;
- 6) текущая и долгосрочная цель предпринимательства (привлечение кредитных ресурсов, осуществление инвестиционных программ и т. п.);
- 7) степень материально-технического оснащения (компьютерная техника, программное обеспечение);
- 8) уровень квалификации кадров;
- 9) технологические особенности производства, особенности организации снабжения и сбыта;
- 10) системы и формы расчетов с покупателями и поставщиками;
- 11) взаимоотношения с финансовыми структурами;
- 12) система отчетности перед собственниками, а также другими пользователями финансовой информации;
- 13) состояние законодательства, перспективы его изменения [2].

Официально типовая форма приказа (положения) об учетной политике не утверждена. Предприятие самостоятельно устанавливает «нормы» учетной политики (которые, безусловно, должны базироваться на нормах П(С)БУ), учитывая специфику своего бизнеса. Распорядительный документ об учетной политике предприятия должен определить:

- 1) методы оценки выбытия запасов;
- 2) периодичность определения средневзвешенной себестоимости единицы запасов;
- 3) порядок учета и распределения транспортно-заготовительных расходов;
- 4) отдельный субсчет для учета транспортно-заготовительных расходов;

- 5) методы амортизации необоротных активов;
- 6) стоимостные признаки предметов, входящих в состав малоценных необоротных материальных активов;
- 7) классы 8 и/или 9 Плана счетов бухгалтерского учета;
- 8) периодичности (период) зачисления сумм дооценки необоротных активов к нераспределенной прибыли;
- 9) метод исчисления резерва сомнительных долгов;
- 10) перечень создаваемых обеспечений будущих расходов и платежей;
- 11) порядок оценки степени завершенности операций по предоставлению услуг;
- 12) перечень и состав переменных и постоянных общепроизводственных расходов, базы их распределения;
- 13) перечень и состав статей калькуляции производственной себестоимости продукции (работ, услуг);
- 14) порядок определения степени завершенности работ по строительному контракту;
- 15) даты определения приобретенных финансовых активов в результате систематических операций;
- 16) базы распределения расходов по операциям с инструментами собственного капитала;
- 17) порога существенности относительно отдельных объектов учета;
- 18) переоценки необоротных активов;
- 19) периодичности отражения отсроченных налоговых активов и отсроченных налоговых обязательств;
- 20) отдельного баланса филиалами, представительствами, отделениями и другими обособленными подразделениями предприятия.

Вопросы организации бухгалтерского учета на предприятии относятся к компетенции его владельца (владельцев) или должностного лица в соответствии с учредительными документами. Разработка учетной политики, как правило, возлагается на главного бухгалтера. Но лучше, когда в работе над этим документом будет участвовать создана на предприятии комиссия. В состав этой комиссии включают главного экономиста, главного бухгалтера, технолога, внутреннего аудитора и т.п. Это позволит сделать правильный (объективный) выбор тех или иных методов учета.

С содержанием приказа об учетной политике нужно ознакомить всех работников предприятия, которые обязаны выполнять его положения. За невыполнение норм указанного документа необходимо призывать к ответственности, которая устанавливается внутренними правилами предприятия. Кроме того, недостоверное отражение событий влияет на показатели финансовой отчетности, что означает внесение в нее ложных данных [3].

Таким образом, необходимо отметить:

- 1) учетная политика – совокупность принципов, методов и процедур, которые используются предприятием для составления и представления финансовой отчетности. Конкретные, индивидуальные правила и принципы учета предприятия утверждаются приказом об учетной политике. В процессе разработки этого документа рекомендуем учитывать требования международных стандартов бухгалтерской отчетности;
- 2) официально типовая форма приказа об учетной политике не утверждена, поэтому предприятие самостоятельно устанавливает методы и процедуры, которые будут использоваться, учитывая специфику своего бизнеса;
- 3) некоторые составляющие учетной политики самостоятельно устанавливаются предприятием, о чем нужно указать в приказе об учетной политике. Но есть ряд составляющих, которые четко установлены соответствующими П(С)БУ.

Литература

1. Закон Украины «Про бухгалтерский учет и финансовую отчетность в Украине» от 16.07.99 р. № 96-XIV. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

2. Письмо Министерства финансов Украины «Про учетную политику» от 21.12.2005 р. № 31-34000-10-5/27793. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua>

3. Бутько О. Учетная политика как инструмент влияния на финансовые результаты деятельности предприятия // Экономический анализ. Выпуск 5. – 2010. – С. 232–235.

УДК 657

И. А. Трибуналова

iskorka2005@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПУТИ УСИЛЕНИЯ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА СОХРАННОСТЬЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Контроль за сохранностью основных средств, ввиду их высокой стоимости, является основным элементом внутрихозяйственного контроля организации. В статье рассмотрены наиболее распространенные недостатки контроля отдельных объектов основных средств и разработаны процедуры контроля и формы учетных регистров, которые позволят их устранить.

Наибольшее внимание при организации внутрихозяйственного контроля основных средств организации уделяют контролю за сохранностью производственных машин и оборудования. Документация по таким основным средствам заполняется детально, отсутствуют пропущенные реквизиты, каждое такое основное средство закреплено за конкретным материально ответственным лицом и в учетных документах прописано его местонахождение. Что же касается основных средств, предназначенных для осуществления административно-хозяйственной деятельности (компьютеры, мебель, и иная вычислительная техника и др.), то контроль за их сохранностью имеет существенные недостатки.

Так, главным недостатком организации внутрихозяйственного контроля за сохранностью основных средств, предназначенных для осуществления административно-хозяйственной деятельности, является отсутствие информации о точном их местонахождении и лице, отвечающем за их сохранность на рабочем месте.

В первичном учете при передаче таких основных средств в эксплуатацию в качестве их местонахождения записывается здание администрации, а в качестве материально-ответственного лица – заведующий хозяйством, который передает основные средства в тот или иной отдел.

Форма документа, в которой бы фиксировалось, в какой отдел или службу передается основное средство и в чьей эксплуатации оно будет, не установлена. Заведующий хозяйством ведет такие записи в тетради в таблице произвольной формы, где отсутствуют подписи лиц, в чей отдел или службу было передано отдельные основные средства.

Внутреннее перемещение основных средств между отделами и службами административного управления не учитывается вовсе. Такая форма контроля приводит к частому выявлению недостач в особо крупных размерах. Вследствие этого, для усиления контроля за сохранностью основных средств общехозяйственного назначения на наш взгляд, целесообразно:

– назначить ответственными за основные средства не только заведующего хозяйством, но и начальника отдела или службы, где они размещаются;

– вести учет данных средств в «Журнале учета движения основных средств» для заведующего хозяйством, в котором бы фиксировалось не только поступление основных средств, но и их закрепление за отдельным подразделением или службой и внутреннее перемещение объектов.

На наш взгляд, данный «Журнал учета движения административно-хозяйственных основных средств» может иметь форму, представленную на рисунке 1.

Журнал учета движения административно-хозяйственных в разрезе заведующих хозяйством

Дата поступления основных средств	Наименование и характеристика основных средств	Инвентарный №	Отдел или служба, в которые передается основных средств				Внутреннее перемещение объектов				
							Отдел или служба в которые перемещаются основные средства				
			Дата	Наименование	Номер комнаты	Подпись начальника отдела	Дата	Наименование и отметка о состоянии	Номер комнаты	Подпись начальника отдела	

Рисунок 1 – Журнал учета движения административно-хозяйственных основных средств

При использовании предложенной формы «Журнала учета движения административно-хозяйственных основных средств» у заведующего хозяйством всегда будет информация о точном местонахождении объекта и его состоянии на момент передачи в другой отдел. Это позволит усилить контроль за состоянием и использованием основных средств и облегчит проведение инвентаризации. Кроме этого персональная ответственность за сохранность основных средств, находящихся в соответствующем отделе, позволит повысить качество контроля за сохранностью основных средств.

В предлагаемый журнал можно также внести графы о причинах поломки или иных обстоятельствах при выбытии объекта ранее установленного срока полезного использования. Такая статистика позволит выявить наиболее частые причины выбытия основных средств и, возможно, устранить их причины, а так же снизить халатность по отношению к использованию имущества организации.

Следующим распространенным недостатком в организации внутривозвратного контроля за состоянием и использованием основных средств, на наш взгляд, является отсутствие учетных регистров, где фиксировались бы ознакомление конкретных работников с техникой эксплуатации закрепленных за ними основных средств.

Во многих организациях при производстве деталей и осуществлении ремонта сельскохозяйственной техники использует сложное технологическое оборудование, требующее специальных знаний и навыков работы. В организациях разработаны журналы по технике безопасности, которые фиксируют, что работник ознакомлен с техникой безопасности работы на том или ином оборудовании. Однако:

- нигде не фиксируется список лиц, квалификация которых позволяет им работать с таким оборудованием, в силу того, что они ознакомлены с условиями эксплуатации оборудования;
- отсутствует оценка их степени знаний инструкции по эксплуатации того или иного вида оборудования.

На наш взгляд контроль за квалификацией лиц допущенных к работе со сложным оборудованием целесообразно вести в специальном журнале, примерная форма которого представлена на рисунке 2.

**Журнал учета лиц допущенных к работе со сложным оборудованием
Цеха (участка) _____**

Наименование оборудования	ФИО лица допущенного к работе с оборудованием	Отметка об ознакомлении с инструкцией по эксплуатации работы с оборудованием	Уровень знаний инструкции по эксплуатации			Примечание
			Высокий	Средний	Низкий	

Рисунок 2 – «Журнал учета лиц допущенных к работе со сложным оборудованием»

Ведение данного регистра учета позволит повысить контроль за использованием основных средств и снизить количество поломок в результате его неправильного использования. Еще одним распространенным недостатком в организации внутривозвратного контроля за сохранностью основных средств является отсутствие текущего профилактического осмотра основных средств, не включенных в график ремонта. Ежегодно в организациях утверждается график ремонта основных средств. Ремонт основных средств, не включенных в график, поломка которых произошла в текущем периоде, осуществляется по мере необходимости. Однако, на наш взгляд, эффективной формой контроля должен стать ежеквартальный профилактический осмотр наиболее важных узлов и оборудования для снижения риска его внезапной поломки, который будет вестись в специальном учетном регистре форма которого представлена на рисунке 3.

**График ежеквартального профилактического осмотра оборудования
Цеха (участка)**

Наименование оборудования	Плановая дата профилактического осмотра, оценка состояния оборудования, и подпись лица проводившего профилактический осмотр								Пометка о необходимости перехода на ежемесячный осмотр
	1 квартал		2 квартал		3 квартал		4 квартал		

Рисунок 3 – Предлагаемая форма
«Графика ежеквартального профилактического осмотра оборудования»

Данная форма контроля позволит улучшить качество информации, необходимой для составления ежегодного плана ремонтных работ, предупредить аварийные поломки объектов основных средств и, как следствие, повысить ритмичность производства, сократить внутрисменные простои, а также улучшить качество выпускаемой продукции.

В целом, введение предложенных учетно-контрольных регистров позволит повысить эффективность внутривозвратного контроля за состоянием и использованием основных средств, улучшить качество предоставляемой информации для принятия управленческих решений и предупредить внезапные поломки.

УДК 330.112.2

А. А. Чигина

annachigina@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ
В СОСТАВЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ**

При разработке методик учета прибыли необходимо создать комплексную систему, основанную на подходах к трактовке категории прибыли в экономической теории, финансовом менеджменте и бухгалтерском учете, обусловленную концепцией поддержания капитала организации.

Одной из наиболее актуальных задач бухгалтерского учета по настоящее время является внедрение инновационной модели учета финансовых результатов как составляющей механизма управления прибылью. Концептуальные основы финансовой отчетности допускают, что коммерческая организация в отчетном году заработала прибыль лишь в том случае, если она сохранила и преумножила свой капитал. Существуют две концепции сохранения капитала. *Концепция сохранения (поддержания) финансового капитала* базируется на показателе

чистых активов, то есть подразумевает под капиталом инвестированные средства. Согласно **концепции сохранения физического капитала**, условием признания деятельности организации прибыльной является преумножение ее производственной мощности. При этом под производственной мощностью может подразумеваться как объем реализации продукции, так и объем ресурсов, необходимых для достижения такой мощности.

Концепция поддержания финансового капитала восходит к статической теории баланса и в большей степени удовлетворяет интересы инвесторов, а концепция поддержания физического капитала – к динамической теории баланса и имеет важное значение для внутренних пользователей (менеджмент организации). Обе концепции поддержания капитала основаны на том, что организация не может быть прибыльной, если допускается вымывание собственного капитала. Если стоимость чистых активов либо операционных возможностей организации снизилась в отчетном году по сравнению с предыдущим, то прибыль, полученная в отчетном году носит номинальный характер и не имеет реальной покупательской способности.

Таким образом, можно выделить следующие виды прибыли организации: **прибыль от владения имуществом**, которая на современном языке бизнеса определяется как прирост чистых активов или капитала и обусловлена концепцией поддержания финансового капитала; **прибыль как вознаграждение за предпринимательскую деятельность**, которая определяется как разница между доходами и расходами организации и восходит к концепции поддержания физического капитала. Методический инструментарий бухгалтерского учета, применяемый для исчисления прибыли как дохода от собственности, выражается в статической теории баланса, а для исчисления прибыли как вознаграждение за предпринимательскую деятельность – в динамической теории баланса. Исходя из данного суждения можно сделать вывод, что применение статической и динамической теории баланса для исчисления финансового результата является разной трактовкой одного и того же явления – прибыли. В бухгалтерской практике принято считать, что финансовый результат, исчисленный при помощи двух данных методик, одинаков, что обусловлено применением метода двойной записи.

Мы полагаем, что лишь единство двух теорий поддержания капитала, и, как следствие, применение двух методик исчисления финансового результата, создаст условия для получения полных сведений об эффективности организации, покажет реальную выгоду собственника как точки зрения стоимости его вложений, так и с точки зрения причитающихся ему дивидендов.

Поскольку получение дивидендов собственником является ключевым фактором осуществления им финансовых вложений в виде участия в создании коммерческой организации, приоритетом в разработке учетной политики является достоверно исчисленный финансовый результат как показатель эффективности управляющего звена, являющийся базой для расчета дивидендов. В данном случае перед бухгалтером стоит задача рассчитать разницу между доходами и соответствующими им расходами, то есть применить динамическую теорию баланса. Данная методика применяется организациями Республики Беларусь и утверждена законодательно в инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов. Таким образом, рассчитанный финансовый результат после уплаты налогов и платежей направляется на выплату дивидендов или капитализируется на счете 84 «Нераспределенная прибыль / непокрытый убыток». Однако, в соответствии с концепцией поддержания физического капитала, прибыль организации не может быть зарегистрирована, распределена, если производственные мощности организации снизились по сравнению с предыдущим периодом.

Следовательно, перед утверждением и распределением суммы прибыли должен быть произведен расчет достаточности производственной мощности организации. Проведем расчет производственной мощности условной организации и определим стоимость реальной прибыли организации. В качестве источника финансирования производства продукции

является накопленная выручка от реализации продукции отчетного периода. В качестве производственной мощности отчетного периода являются затраты на производство и реализацию, включая управленческие и коммерчески расходы, поскольку только понеся данную сумму расходов, организация может реализовать заданный объем продукции. Фактором, не учитываемым современной системой бухгалтерского учета, действующей в Республике Беларусь, является инфляция, то есть рост цен на товары и услуги. Поскольку на закупку заданного объема товаров и услуг для производства и реализации продукции в будущем периоде понадобится больше финансовых ресурсов, организации следует предусмотреть будущие инфляционные потери для того, чтобы имеющихся источников финансирования производственной мощности в виде выручки было достаточно. В таблице 1 приведем расчет финансового результата условной организации с учетом фактора инфляции.

Таблица 1 – Расчет финансового результата деятельности условной организации с учетом фактора инфляции

Показатель и методика расчета	Сумма, у.е.
1 Выручка от реализации без налогов	10000
2 Полная себестоимость реализованной продукции	7500
3 Прогнозируемый прирост стоимости покупных товаров и услуг	1000
4 Финансовый результат (стр.1 – стр.2 – стр.3)	1500

Прогнозируемый прирост стоимости покупных товаров и услуг представляет собой разницу между прогнозируемой на будущий финансовый период стоимостью товаров и услуг, необходимых для производства и реализации заданного объема продукции, и фактической полной себестоимостью реализованной продукции. Прогнозируемая стоимость покупных товаров и услуг определяется исходя из прогнозируемых децентрализованных индексов цен на группы товаров и услуг. Таким образом, сумма прибыли, подлежащей распределению между собственниками либо капитализации без ущерба производственной мощности составляет 1500 у.е. По действующей же методике учета, сумма прибыли, подлежащей распределению, составляет 2500 у.е. Следовательно, сумма в 1000 у.е., необходимая для поддержания действующей производственной мощности будет привлекаться из заемных источников, либо на данную сумму будет сокращен объем производства и реализации, что является недопустимым согласно концепции поддержания физического капитала. Не менее важным для собственника является стоимость имущества, находящегося в его владении, а точнее прирост стоимости имущества как индикатор эффективности произведенного вложения. Методический инструментарий для определения финансового результата как прироста имущества организации представлен статической теорией баланса. Важным аспектом данной теории является то, что в балансе показывается историческая стоимость имущества и обязательств, либо восстановительная стоимость в случае, если активы подвергались переоценке. Однако исторически сложилось, что покупательская способность денег изменяется, что влечет за собой изменение в реальной стоимости имущества и обязательств организации, и, как следствие, искажает информацию об эффективности инвестиций собственника.

Для того, чтобы получить информацию о действительном размере капитала и его прироста по отношению к стоимости предыдущего периода, стоимость активов и обязательств организации подлежит корректировке на фактический централизованный индекс цен отчетного периода. Таким образом, стоимость имущества и обязательств будет приведена к стоимости аналогичных объектов предыдущего периода. Если приведенная стоимость капитала организации превысит аналогичный показатель предыдущего периода, сумма превышения составит финансовый результат собственника от владения имуществом.

Таблица 2 – Расчет финансового результата от владения имуществом организации

Показатель и методика расчета	2014	2015
1 Активы	12000	15000
2 Обязательства	9000	11000
3 Капитал (стр.1 – стр.2), в т.ч.	3000	4000
3.1 вложенный капитал	2000	2000
4 Прирост капитала (финансовый результат) (стр.3 – стр.3.1)	1000	2000
5 Прирост капитала в сопоставимых ценах	1000	1600
6 Прирост капитала в 2015 г. по сравнению с 2014 (столбец 3 стр. 5 – столбец 2 стр.5)	-	600

Откорректировав сумму капитала с учетом централизованного индекса цен, мы узнали его покупательскую способность в ценах 2014 года и определили, что в сопоставимых ценах капитал в 2015 году по сравнению с 2014 вырос на 600 у.е.

Если бы не была произведена корректировка величины капитала в 2015 году, прирост имущества был бы зарегистрирован в сумме 1000 у.е., что исказило бы его реальную покупательскую способность. Концепции поддержания физического и финансового капитала создают основы для построения методики учета финансовых результатов как составляющей механизма управления прибылью, воплощая различные точки зрения на трактовку категории прибыли, существующие в экономической теории. С нашей точки зрения, необходимо применять на базе управленческого учета организации обе концепции поддержания капитала, воплощаемые в статической и динамической теориях баланса, поскольку разные взгляды на методику оценки и бухгалтерского учета позволят создать многомерный показатель прибыли как основного показателя деятельности организации, что позволит в бухгалтерскому учету выполнить свои функции в системе менеджмента.

Литература

1. Концептуальные основы финансовой отчетности // IFRS Project [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ade-solutions.com/IFRS_portal.html. – Дата доступа: 10.08.2016.

3 ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УДК 338.57.055.2

О. С. Башлакова

bashlakova@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ КЛАСТЕР ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ БЕЛАРУСИ И УКРАИНЫ

Предложены мероприятия по повышению эффективности трансграничного взаимодействия Гомельской и Черниговской областей в сфере экономики и высшего образования на основе развития человеческого капитала регионов. Реализация проекта позволит совершенствовать информационное обеспечение субъектов трансграничного экономического сотрудничества, повысит информированность органов власти о проблемах трансграничного сотрудничества и конкурентоспособности регионов.

В настоящее время наблюдается рост взаимной заинтересованности научных и бизнес-сообществ, властных структур и обычных граждан к развитию трансграничного взаимодействия регионов Беларуси и Украины, что обусловлено продолжительной историей экономических и культурных связей, сокращением спроса на традиционных рынках сбыта товаров и услуг (особенно российском), а также заинтересованностью в силу различных причин обеих стран в развитии экономических связей с Европейским Союзом. Торгово-экономические связи между приграничными регионами Беларуси и Украины имеют давнюю историю и позитивные традиции. Начало им было положено ещё в XIII–XIV веках, когда приграничные области современных Беларуси и Украины входили в единое государство – Великое княжество Литовское, Русское и Жамойтское. Современная крупная промышленность на этих территориях сформировалась в период СССР и в условиях единого планового хозяйства была достаточно кооперирована, что создаёт условия для взаимодействия в настоящее время на рыночной основе. В настоящее время появились новые стимулы экономического сотрудничества для приграничных территорий Беларуси и Украины, связанные с сокращением спроса на украинские и белорусские товары и услуги на традиционных рынках, в первую очередь на российском, что объективно повышает заинтересованность сторон во взаимовыгодном торгово-экономическом взаимодействии, а также в реализации совместных проектов, направленных на углубление экономических связей со странами Европейского сообщества, для чего в настоящее время сложились хорошие предпосылки (начавшийся процесс интеграции Украины с Евросоюзом, снятие санкций с Беларуси). Ввиду этого кафедра финансов и кредита ГГУ имени Ф. Скорины выступила инициатором подачи заявки на получения гранта в рамках Восточного партнерства ЕС с проектом «Информационно-образовательный кластер для экономического развития трансграничных территорий Беларуси и Украины» (далее – проект) совместно с Черниговским национальным техническим университетом.

Проведённые при составлении данного проекта интервью с представителями бизнеса и экспертами позволили выявить следующие проблемы, препятствующие развитию трансграничного взаимодействия регионов Беларуси и Украины:

- недостаток информации об административных процедурах, соблюдение которых необходимо в процессе трансграничной торговли;
- недостаток информации о конъюнктуре рынков приграничных областей и её изменениях;

- сложность таможенных процедур и подтверждения соответствия санитарным и техническим регламентам;
- специфические условия регулирования, связанные с расчётами по импорту;
- преференции при приобретении товаров и услуг государственными предприятиями и организациями;
- нестабильность валютных курсов.

Практически все эти проблемы, кроме последней, связаны с дефицитом правовой, управленческой и экономической информации у бизнес-сообщества, государственных органов и специалистов. Данный дефицит и призван компенсировать предлагаемый проект. Проект соответствует операционной цели «Повышение качества жизни граждан местных сообществ», поскольку активизация торгово-экономических трансграничных связей стимулирует такие позитивные эффекты, как рост уровня индивидуального потребления за счёт снижения цен и расширения ассортимента предлагаемых товаров и услуг, увеличение доходов за счёт создания дополнительных рабочих мест, а также развитие социальной инфраструктуры за счёт увеличения налоговых поступлений. Проект соответствует и приоритету «Поддержка малых и средних предприятий», поскольку он позволяет повысить эффективность трансграничного сотрудничества и снизить риски именно для предприятий малого и среднего бизнеса, а также приоритету «Человеческий капитал и занятость, профориентация молодёжи, социальная интеграция инвалидов», поскольку в рамках проекта предполагается совершенствование экономического образования в организациях – участниках, что, безусловно, способствует росту человеческого капитала. Помимо операционных целей и приоритетов, проект полностью соответствует принципу местной вовлечённости, поскольку предполагается его реализация силами ведущих университетов приграничных регионов Беларуси и Украины в интересах повышения качества жизни местных сообществ путём развития трансграничного сотрудничества в первую очередь между субъектами малого и среднего бизнеса, а также самих региональных университетов и местных органов власти.

Деятельность по реализации проекта будет способствовать росту объёмов трансграничной торговли и инвестиций за счёт стимулирования инициативы малого и среднего бизнеса в данных процессах, росту качества и практической ориентированности экономического образования, росту числа совместных проектов, реализуемых бизнес-структурами, учреждениями образования, органами власти, повышению интенсивности трансграничных контактов между местными сообществами.

Экономическая ситуация в Беларуси и Украине обладает определённым сходством, что объективно способствует совместным инициативам в преодолении кризисных явлений. В настоящее время объём внешнеторгового товарооборота между Беларусью и Украиной, выраженный в долларах США, имеет тенденцию к снижению, как по причине снижения курсов национальных валют к доллару США, так и по причине падения мировых цен на большинство товаров, составляющих предмет внешней торговли.

Так, по данным посольства Республики Беларусь в Украине, объём взаимной торговли характеризуется следующими цифрами [1] (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика внешней торговли между Беларусью и Украиной, млн. долларов США

Периоды	Товарооборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
2010	4 439,4	2 560,1	1 879,3	680,8
2011	6 195,8	4 159,8	2 035,0	2 124,8
2012	7 866,7	5 557,2	2 309,5	3 247,7
2013	6 249,3	4 195,8	2 053,5	2 142,3
2014	5 778,2	4 089,5	1 688,7	2 400,8
2015	3 470,8	2 520,8	950,0	1 570,9
2015 г. к 2014 г., %	60,3	62,0	56,2	

Как видно из данных таблицы 1, после 2013 года товарооборот устойчиво снижается, как в денежном выражении, так и в физических объёмах. Объём трансграничной торговли между Гомельской и Черниговской областями, весьма невелик. Поскольку в официальной статистике как Беларуси, так и Украины содержатся данные о товарообороте областей с государствами в целом, без разбивки по регионам, произведенные нами оценочные расчёты позволяют предположить, что в 2015 году экспорт из Гомельской области в Черниговскую составил 10,3 млн. долларов США, а импорт из черниговской области в Гомельскую составил 3,3 млн. долларов США. Следует отметить, что в основе официальной внешней торговли лежат сделки между крупными предприятиями, согласованными на государственном уровне. Так, 70% поставок в Черниговскую область из Гомельской приходится на нефтепродукты. В основе трансграничной торговли лежат остатки потенциала, заложенного ещё специализацией времён СССР, потенциал малого и среднего бизнеса практически не реализуется. Следует отметить, что потенциал трансграничной торговли на новой основе огромен и на порядок превышает современные объёмы товарооборота. Доказательством этого служат объёмы неофициального импорта и экспорта товаров, которые осуществляет физические лица – граждане обеих стран для собственных нужд. Следует отметить, что центрами такой торговли являются именно Гомель и Чернигов. Так, экстраполяция результатов анкетирования, проведённого при пересечении границы в апреле и октябре 2015 года в Республике Беларусь, позволило предположить, что объём ввоза товаров из Черниговской в Гомельскую область составил в 2015 году около 400 млн. долларов США, а из Гомельской в Черниговскую – около 75 млн. долларов США. Принимая во внимание высокую погрешность анкетирования, эти данные, скорее всего, существенно занижены.

В меньшей степени используется инвестиционный потенциал. Несмотря на то, что Беларусь и Украина стремятся привлечь инвестиции из третьих стран, существует возможность активизации инвестиционного сотрудничества в сфере совместного выхода на зарубежные рынки, поскольку в настоящее время более 99 % таможенных пошлин ЕС в отношении украинских товаров аннулированы, а рынки ЕАЭС почти полностью открыты для белорусских товаров, то есть инвестиции в Украину позволят белорусским предприятиям выйти на европейский рынок, а украинские инвестиции в Беларусь позволят украинским предприятиям перестроиться на экспорт в Россию.

Вместе с тем, поскольку в настоящее время торгово-экономическое взаимодействие осуществляется преимущественно на уровне крупного бизнеса, патронируемого государством, то субъекты малого и среднего бизнеса, заинтересованные в трансграничном взаимодействии, находятся в условиях информационного дефицита, что дестимулирует их от установления устойчивых взаимосвязей.

Углубление торгово-экономического сотрудничества находится в русле проводимой руководством обеих стран политики. Так, между Беларусью и Украиной заключено более 200 соглашений, призванных углубить сотрудничество в различных сферах взаимоотношений, основными из которых являются: «Договор о дружбе, добрососедстве и сотрудничестве» и «Соглашение о свободной торговле». К Беларуси в Украине относятся позитивно более 80 % граждан Украины [2], что также гарантирует заинтересованность властных структур в углублении сотрудничества, в том числе в реализации предлагаемого проекта.

Литература

1 Внешняя торговля между Беларусью и Украиной [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: http://ukraine.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/trade_economic (дата обращения: 19.08.2016).

2 Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: http://naviny.by/rubrics/ic_news_118_472050 (дата обращения: 19.08.2016).

А. Л. Войтишкина

alv1950@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ДОХОДЫ БЮДЖЕТА КАК ИСТОЧНИК БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА И МЕТОДИКА ЕЕ РАСЧЕТА

Рассмотрены понятия экономическая, финансовая и бюджетная безопасность. Дана методика расчета бюджетной безопасности. Бюджетно-финансовая и налоговая политика Республики Беларусь направлена на обеспечение макрофинансовой сбалансированности и достижение параметров финансовой и бюджетной безопасности государства и его регионов

Обеспечение бюджетной безопасности региона является одной из главных задач местных органов власти. Бюджетная безопасность регионов оказывает влияние на бюджетную безопасность государства. Она является основным компонентом экономической и финансовой безопасности. Ее следует рассматривать как способность региона обеспечивать финансовое равновесие и высокую эффективность в условиях глобализации и наличия большого количества рисков. Необходимо отметить, что в экономической литературе преобладают исследования экономической безопасности, между тем понятия «финансовая безопасность» и «бюджетная безопасность» практически мало изучены.

В. К. Сенчагов дает следующее определение финансовой безопасности – это развитие финансовой системы, финансовых отношений и процессов в стране и регионах, при котором сформированы необходимые финансовые условия и ресурсы для социально-экономической стабильности государства (региона).

Составной частью финансовой безопасности является бюджетная безопасность. Бюджетная безопасность – способность органов государственной власти и местного самоуправления обеспечивать финансирование через бюджеты всех уровней, закрепленных за ними полного комплекса полномочий по исполнению гарантированных Конституцией РФ прав граждан в долгосрочной перспективе в условиях дестабилизирующего воздействия разнообразных факторов случайного и преднамеренного характера (угроз) [1, с. 24].

Регионы должны иметь определенный объем бюджетных ресурсов, который будет достаточным для его бюджетной безопасности. В практическом плане бюджетная безопасность региона зависит от степени пополнения государственного бюджета.

Поэтому основным источником бюджетной безопасности региона являются доходы республиканского и местных бюджетов. Они показывают уровень бюджетной обеспеченности региона, а, следовательно, характеризуют бюджетную его безопасность. Доходы бюджетов представляют собой часть бюджетных отношений, связанных с формированием фондов денежных средств, находящихся в распоряжении местных органов власти.

Бюджетно-финансовая и налоговая политика Республики Беларусь направлена на обеспечение макрофинансовой сбалансированности и достижение параметров финансовой и бюджетной безопасности государства и его регионов.

Доходы республиканского бюджета запланированы на 2016 год в объеме 180590 млрд. рублей (18,1 % к ВВП). Темп роста доходов составит к исполнению 2015 г. запланированы на уровне 109,6%, а к 2014г. – 140,9 %. Доля налоговых доходов должна увеличиться, 1,95 п.п., неналоговых и безвозмездных поступлений уменьшится на 1,47 п.п. и 0,47 п.п. соответственно [2, с. 26].

Региональные бюджеты являются в основном дотационными, а это угрожает выполнению их расходных обязательств. Поэтому необходимо осуществлять оценку бюджетной безопасности, чтобы определить управленческие решения по ее увеличению [3, с. 47].

Прежде чем оценить бюджетную безопасность следует оценить состояние бюджетов регионов. В таблице 1 представлены коэффициенты, характеризующие состояние бюджетов региона.

Таблица 1 – Коэффициенты, используемые для анализа состояния бюджетов регионов

Обозначение	Показатели	Расчет	Экономическая интерпретация
K ₁	Доля только собственных доходов в совокупности доходов, %	$\frac{СД_{м.с.}}{СД} 100\%$	Показывает уровень налоговых доходов от местных налогов, сборов и неналоговых доходов
K ₂	Доля собственных доходов в совокупных доходах, %	$\frac{СД}{Д} 100\%$	Показывает уровень собственных доходов, включая регулирующие доходы
K ₃	Сбалансированность бюджета, %	$\frac{Д}{Р} 100\%$	Свидетельствует в какой степени бюджетные расходы покрываются доходами
K ₄	Доля расходов по социальным статьям в общей величине расходов, %	$\frac{РС}{Р} 100\%$	Характеризует социальную направленность бюджета региона
K ₅	Качество финансовой помощи	$\frac{БП_{субв.}}{БП_{дом.}} 100\%$	Характеризует степень участия региона в финансировании расходов

Используя показатели анализа состояния бюджетов можно рассчитать интегральный показатель бюджетной безопасности региона:

$$I = \sqrt[5]{K_1 + K_2 + K_3 + K_4 + K_5} \quad (1)$$

Бюджетную безопасность региона характеризуют показатели:

Z₁ – доходы местного бюджета в % к ВРП;

Z₂ – расходы местного бюджета в % к ВРП;

Z₃ – поступления налогов и сборов в бюджет в % к ВРП;

Z₄ – задолженность по налогам и сборам в бюджет в % к ВРП.

При определении бюджетной безопасности региона предлагается использовать индикаторы:

– интегральный индикатор (И) рассчитывается по формуле:

$$I = \sqrt[4]{Z_1 Z_2 Z_3 Z_4} \quad (2)$$

Бюджетную безопасность характеризуют и финансовые коэффициенты, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Финансовые коэффициенты, характеризующие бюджетную безопасность региона

Показатели	Расчет	Нормативное значение
Коэффициент бюджетной обеспеченности населения	$K_{б.о} = \frac{P}{Ч}$	-
Коэффициент автономии	$K_o = \frac{Д_c}{Д}$	≥5
Коэффициент дотационности	$K_d = \frac{С}{Д}$	0,2–0,1
Коэффициент бюджетной результативности	$K_{б.р} = \frac{Д}{Ч}$	-
Коэффициент покрытия расходов	$K_{н.р} = \frac{Д_c}{Р}$	0,5–0,75

где Р – расходы регионального бюджета;

Ч – численность населения региона;

С – сумма безвозмездных поступлений из бюджетов других уровней;

Д – доходы регионального бюджета;

Д_с – собственные доходы местного бюджета.

Интегральный финансовый показатель, показывающий бюджетную безопасность определяется по формуле:

$$I_{\phi n} = \sqrt[3]{K_{\sigma.o} + K_o + K_d + K_{\sigma.p} + K_{np}} \quad (3)$$

Бюджетная безопасность региона может быть достигнута за счет увеличения доходов местных бюджетов.

Доходную часть бюджета можно увеличить преимущественно за счет налогов. Местные органы власти должны расширять и увеличивать налогооблагаемую базу, увеличивая число лиц, занятых в предпринимательской деятельности. Рост местных налогов может быть обеспечен посредством расширения перечня местных налогов путем конструирования в качестве такового единого налога с индивидуальных предпринимателей и налога по упрощенной системе налогообложения, имея в виду, что органы местного самоуправления лучше знают специфику малого бизнеса на территории региона, на который распространено действие этих налогов. За местными бюджетами необходимо закреплять те налоги и сборы, на формирование налоговой базы которых могут влиять местные органы власти и которые они могут эффективно администрировать.

Сокращение и ликвидация недоимки по налогам и сборам также увеличивает доходную часть бюджета. Значительный потенциал дополнительных доходов бюджета может быть получен от реализации неиспользованного имущества, за счет осуществления инновационной деятельности и развития малого предпринимательства.

Таким образом, предложенная методика позволит местным органам власти оценивать бюджетную безопасность региона, а, следовательно, принимать оперативные решения по ее увеличению. В основе расчетов бюджетной безопасности лежат доходы бюджета, то регионы должны стремиться к их увеличению.

Литература

1. Усакова, Т. В. Бюджетная безопасность региона в контексте устойчивого развития / Т. В. Усакова, С. С. Копасова // Проблемы развития территории. – 2008. – Т. 44 – № 4 – С. 23–24.
2. Корешков, Е. Ф. Бюджет на 2016 год: вопросы формирования и исполнения / Е. Ф. Корешков, А. В. Хотько // Планово-экономический отдел, 2016, №3 (153) – С. 22-37.
3. Соколов, Ю. А. Бюджетная безопасность Российской Федерации / Ю. А. Соколов // Наука и экономика. – 2010. – № 4. – С. 45–48.

УДК 336.717.1:004.9:336.77

А. А. Горбачев

zima-20999@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КРЕДИТНЫЕ РЕВОЛЬВЕРНЫЕ КАРТЫ: СУЩНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье рассматривается возможность использования кредитных револьверных (возобновляемых) карт с целью увеличения числа держателей платежных карточек ОАО «АСБ Беларусбанк», с одной стороны, с другой стороны, – укрепления позиции банка на рынке кредитных продуктов для физических лиц. Автором разработан кредитный продукт «Удобные деньги», проанализирован кредитный портфель и его изменение с учетом нового кредитного продукта, показано, как при его внедрении увеличиться прибыль банка.

ОАО «АСБ «Беларусбанк» является ведущим банком в республике по объемам выдаваемых кредитов физическим лицам. Для расширения своей клиентской базы ОАО «АСБ «Беларусбанк» может с помощью введения револьверных кредитных карт укрепиться на рынке кредитования и увеличить свой кредитный портфель.

Кредитная револьверная карта – это банковская карта, на которую банк открывает клиенту кредитную линию, ограниченную определенным лимитом. При этом не требуется никаких залогов, поручительств. Как правило, револьверная кредитная карта предназначена для оплаты товаров и услуг. Держатель кредитной револьверной карты может свободно в пределах кредита совершать разнообразные покупки и совершенно спокойно выплачивать минимальный платёж от общей задолженности. Уникальность данных кредитных карт (еще известных как возобновляемые) в том, что они предоставляют клиенту возможность выбирать: либо погасить всю сумму кредита по карте в конце месяца, либо оплатить лишь часть потраченных средств. А. В. Чиненко в своей статье «Банковские кредиты и способы обеспечения кредитных обязательств» раскрывает механизм внедрения револьверных кредитных карт и механизм оценки результатов от их внедрения [1, с. 25]. На основании предложенного им механизма в таблице 1 представим характеристики нового кредитного продукта от ОАО «АСБ «Беларусбанк» – револьверных кредитных карт.

Таблица 1 – Характеристика нового кредитного продукта от ОАО «АСБ «Беларусбанк»

Показатели	Характеристика
Название	«Удобные деньги»
Срок кредита	48 месяцев
Сумма кредитного лимита	50 000 000 руб.
Процентная ставка на безналичную задолженность	34 процента годовых
Процентная ставка на наличную задолженность	44 процента годовых
Льготный период	35 дней
Процентная ставка в течение льготного периода	29 процентов годовых
Плата за сервисное обслуживание карты	Не взимается

Преимуществами кредитной карты «Удобные деньги» является следующее:

- оформление за 30 минут с паспортом и справкой о доходах;
- без залога и поручителей;
- начисление процентов только на использованную сумму;
- досрочное погашение без штрафов;
- пользование кредитом многократно без повторных приходов в банк.

Проведем анализ изменения структуры и динамики кредитного портфеля ОАО «АСБ «Беларусбанк» по кредитам, выданным физическим лицам, при введении нового кредитного продукта – револьверной кредитной карты «Удобные деньги» в таблице 2.

Таблица 2 – Структура и динамика кредитного портфеля ОАО «АСБ «Беларусбанк» по кредитам, выданным физическим лицам, за 2015–2016 гг.

В миллионах рублей

Виды кредитов	Фактический год 2015		Прогнозный год 2016		Отклонение 2016 г. к 2015 г. (+,-)	Темп роста, %
	млн. р.	%	млн. р.	%		
Кредиты на строительство и приобретение недвижимости	14392015	11,1	16785924	11,3	2393909	116,6
Потребительские кредиты	115184112	88,9	132115947	83,2	16931835	114,6
в т.ч. револьверные кредитные карты	–	-	8145356	5,5	8145356	-
Итого	129576127	100,0	148901871	100,0	27471100	114,9

На основе данных таблицы 2 можно сделать вывод, что с помощью введения в процесс кредитования физических лиц нового кредитного продукта – револьверных кредитных карт объем кредитного портфеля вырастет в денежном выражении на 27471100 млн. руб.

Кроме того кредитная политика предложения нового кредитного продукта будет жестко скорректирована касательно рискованных показателей, что позволит уменьшить динамику роста

доли просроченной задолженности в общем кредитном портфеле банка. Также необходимо отметить, что новый кредитный продукт будет обладать немного большей кредитной ставкой, чем существующие кредитные продукты потребительского кредитования, что гарантирует увеличение доходов банка от кредитных операций и увеличение прибыли за 2016 год.

Работа с банковскими картами требует как минимум среднесрочного планирования, и от банка – предельно ответственного подхода к такой работе. С позиции банка-эмитента, выпускающего карточки в обращение, наиболее серьезным является вопрос рентабельности выполняемых услуг. Так, для большинства операций, выполняемых при помощи кредитных карт, требуется несколько лет, чтобы стать прибыльными.

Предположим, что использование револьверных кредитных карт в работе ОАО «АСБ «Беларусбанк» даст значительные результаты уже с первого года введения нового банковского продукта. В таблице 3 представлен расчет доходов ОАО «АСБ «Беларусбанк» в 2016 году с учетом доходов, полученных от использования револьверных кредитных карт.

Таблица 3 – Прогнозируемые доходы ОАО «АСБ «Беларусбанк» на 2016 г. с учетом доходов, полученных от использования револьверных кредитных карт

Показатели	Фактический год 2015	Прогнозный год 2016	Темп роста, %
Совокупные доходы, млн. р.	34206553,0	37380562,4	109,3
Расходы банка, млн. р.	33009188,0	35663705,1	108,0
Прибыль от деятельности, млн. р.	1197365,0	1716857,3	143,4
Налоги из прибыли, млн. р.	192722,0	276414,0	143,4
Прибыль (убыток), млн. р.	1004643,0	1440443,3	143,4
Рентабельность банковских услуг, %	3,6	4,8	x

Из данных таблицы 3 видно, что с введением нового кредитного продукта в процесс кредитования физических лиц основные количественные показатели ОАО «АСБ «Беларусбанк» увеличатся. Так увеличатся совокупные доходы банка на 9,3%. Такой рост связан, прежде всего, с ростом процентных доходов, что в свою очередь объясняется тем, что введение нового кредитного продукта, а именно револьверных кредитных карт с процентной ставкой на 4–5 процентных пунктов выше, чем у других потребительских кредитов, это даст банку увеличение именно процентных доходов в прогнозном году.

Исследуя прибыль до налогообложения, по данным таблицы 3 видно, что она составит 1 716 857,3 млн. руб., это больше показателя фактического года на 8%. Следовательно, рентабельность банковских услуг также возрастет (с 3,6% до 4,8%).

Таким образом, при достижении поставленных перед банком целей в ближайшее время услуг для держателей карточек станет еще больше, а банки смогут многократно приумножить свой капитал.

Литература

1. Чиненков, А. В. Банковские кредиты и способы обеспечения кредитных обязательств / А. В. Чиненков // Бухгалтерия и банки. – 2015. – №11 – С. 23–29.

УДК 330.368; 330.43; 336.748.12

Н. П. Горидько
horidko@mail.ru

Вятский социально-экономический институт, г. Киров, Российская Федерация

СТОИТ ЛИ БОРОТЬСЯ С ИНФЛЯЦИЕЙ В БЕЛАРУСИ?

Борьба с инфляцией в последние годы стала одним из основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь, что, в свою очередь, создало проблемы на пути экономического роста. Авторская

концепция NSEGRI – инфляции, не замедляющей экономического роста, нашла свое отражение в моделировании порогового уровня инфляции для Белоруссии. Результаты исследования указывают на ошибки в восприятии связи инфляции и экономического роста со стороны аналитиков, экспертов и научной общественности.

В мировом научном сообществе многие придерживаются мнения, что высокая инфляция непременно негативно влияет на темпы экономического роста, так как кредитные ресурсы являются дорогими, что снижает объем валовых инвестиций в экономику. Белорусские аналитики и экономисты, комментируя планы правительства по снижению инфляции и поддержанию темпов экономического роста, также заявляют, что эти два направления являются альтернативными и противоречат друг другу [1].

В последнее десятилетие именно 2011–2012 гг. стали для Республики Беларусь критическими с точки зрения инфляции: рост цен приобрел угрожающий характер и негативно повлиял на динамику основных макропоказателей, включая ВВП. Основными причинами увеличения цен в этот период называют [3]:

- повышение заработной платы;
- отток валюты из страны и изменение политики валютного регулирования;
- увеличение денежной эмиссии.

Не останавливаясь подробно на причинах инфляционных процессов, пользуясь данными Мирового банка [2], проанализируем характер связи инфляции и экономического роста на рис. 1, где инфляция здесь выражена дефлятором ВВП (P) в %, темп прироста ВВП (G) также приведен %.

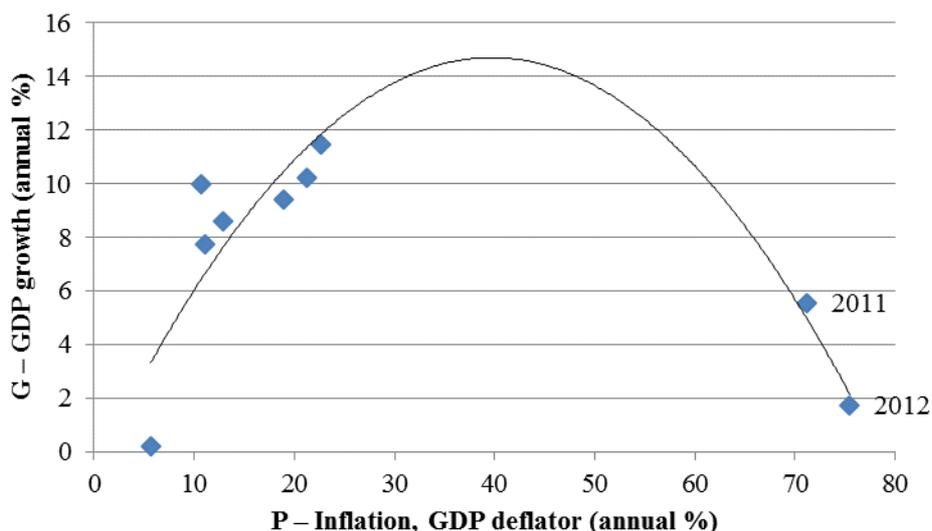


Рисунок 1 – Квадратичная аппроксимация связи между уровнем инфляции и темпом прироста ВВП в Республике Беларусь в 2004–2012 гг.

Итак, не подлежит сомнению, что связь является нелинейной и квадратичная аппроксимация может быть представлена функцией без свободного члена:

$$G = -0,01 \cdot P^2 + 0,72 \cdot P. \quad (1)$$

Для данной модели коэффициент детерминации составляет 95,2%, сама функция и параметры регрессии значимы на уровне значимости 0,01.

На основании формулы (1) мы определили экстремум функции – NSEGRI (non-slowng economic growth rate of inflation), т. е. уровень инфляции, не снижающий темпы экономического роста. Для Республики Беларусь в период 2004-2012 гг. по расчетным данным она составляла 39,3%, при этом темпы экономического роста приближались к 14%.

На самом деле, как видно из рис. 1, найденные координаты лежат вне интервала наблюдаемых значений и являются весьма сомнительным ориентиром, поэтому на следующем шаге

с помощью рис. 2 мы произвели моделирование исследуемой связи за 2004–2010 гг., поскольку 2011 и 2012 годы, конечно же, не выбиваются из тренда, но делают его более выпуклым вверх и растянутым вправо.

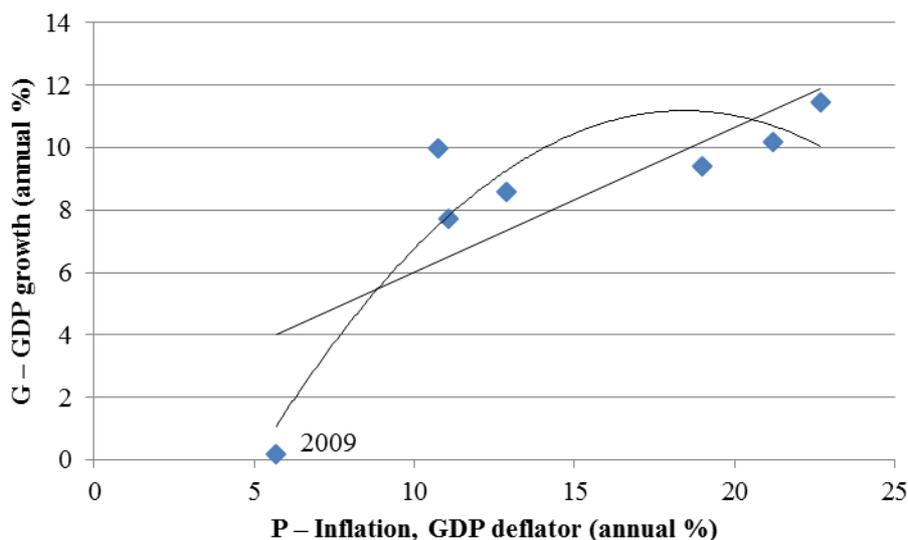


Рисунок 2 – Линейная и квадратичная аппроксимация связи между уровнем инфляции и темпом прироста ВВП в Республике Беларусь в 2004–2010 гг.

На первый взгляд рис. 2 позволяет предположить существование прямой линейной связи между инфляцией и ростом ВВП и действительно, нам удалось получить значимую линейную функцию без свободного члена:

$$G = 0,55 \cdot P, \quad (2)$$

которая свидетельствует о том, что рост инфляции на 1% в исследуемом периоде сопровождался приростом ВВП в среднем на 0,55%. Но, памятуя о том, к чему привело дальнейшее разворачивание инфляционных процессов, мы все же построили квадратичную модель по данным того же периода с целью определить пороговое значение инфляции – NSEGRI:

$$G = -0,06 \cdot P^2 + 2,3 \cdot P - 9,96. \quad (3)$$

Для функции (3) $R^2 = 84,8\%$, она значима на уровне значимости 0,05. Из параметров регрессии наименее значим свободный член, доверие к нему не превышает 88%, линейный и квадратичный члены значимы на уровне значимости 0,05 и 0,1 соответственно.

Координаты точки NSEGRI составили (21,1; 11,2), что вполне соответствует фактическим данным примерно 2004 и 2008 годов. Из этого следует вывод, что Республика Беларусь стояла на пороге экономического спада именно в преддверии кризиса 2008–2009 гг. и только глобальные тенденции на пару лет отсрочили глубокий кризис.

Экономические закономерности, как правило, не имеют обратной силы – если разворачивание инфляционных процессов стало причиной падения темпов экономического роста, – это вовсе не значит, что их сворачивание создаст предпосылки для экономического роста. Многие страны поддерживают значительные темпы экономического роста, несмотря на довольно высокую инфляцию; примером может быть Узбекистан, где в 2015 году прирост ВВП составлял 8% при инфляции 8,7%.

Беларусь, как известно, несмотря на усилия исполнительной власти по снижению инфляции по данным Мирового банка с 75,4% в 2012 году до 16,3% в 2015 году, не смогла не только выйти на траекторию роста, предшествующую 2011 году, но и получила снижение объемов ВВП в 2015 г. Это еще раз подтверждает авторскую концепцию NSEGRI, изложенную в [4, 5] и свидетельствующую о том, что для каждой страны есть свой пороговый

уровень инфляции, который отличен от других государств. Инфляция в 16% для Республики Беларусь на сегодняшний день нормальна, в то время как для России она такой ее уровень будет снижать темпы экономического роста, а, например, для США или Германии он является просто губительным.

Литература

1. Заяц, Д. Белорусские цены: итоги-2012 и прогноз-2013 / ex-Press [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ex-press.by/article.php?id=56781>. – Дата обращения: 29.08.2016.
2. Indicators / The World Bank. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator>. Access date August 29, 2016.
3. Катышева, С. А., Экономический рост и его зависимость от ожиданий экономических субъектов / С. А. Катышева, Б. В. Сорвиров // Вестник экономической интеграции. – 2014. – № 7. – С. 29–35.
4. Горидько Н.П. Моделирование темпов инфляции, не замедляющих экономический рост (NSEGRI), для экономики России // Друкеровский вестник. – 2016. – № 3. – С. 78–88.
5. Goridko N.P., Nizhegorodtsev R.M. Non-slowng economic growth rate of inflation (NSEGRI): regression modelling // Preprints IFAC Conference on Manufacturing Modelling, Management and Control. June 28–30, 2016. Troyes, France. Pp. 311–316.

УДК 330.332..336.2..352

И. Б. Железнякова

irinazhelez7@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИНВЕСТИЦИИ – ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

В статье показана роль инвестиционной деятельности в формировании финансовой базы региона. Указаны возможности и факторы организации, а так же предложены направления для пополнения бюджета. Увеличение доходов бюджета возможно за счет развития инвестиционно-инновационной деятельности, что приведет к расширению налогооблагаемой базы региона, а, следовательно, и увеличению поступлений в городской и областной бюджеты доходов

Одним из способов увеличения доходной части местных бюджетов является развитие инвестиционной деятельности.

Под инвестициями понимаются любое имущество, включая денежные средства, ценные бумаги, оборудование и результаты интеллектуальной деятельности, принадлежащие инвестору на праве собственности или ином вещном праве, имущественные права, вкладываемые инвестором в объекты инвестиционной деятельности в целях получения прибыли и достижения иного значимого результата.

Наличие инвестиций и их грамотное использование позволяет обеспечить конкурентоспособность и формирование будущей доходности бюджета региона.

Анализ объема инвестиций г.Гомеля показал, что за период 2012–2015 гг. в целом они составили 22905,9 млрд.руб (2012г. – 5018,9 млрд.руб, 2013г. – 5982,8 млрд.руб, 2014г. – 6338,1 млрд.руб, 2015г. – 5566,1 млрд.руб). [1]

Основными возможностями развития инвестиционной деятельности в г. Гомеля и Гомельской области являются:

- привлекательное географическое положение;
- разведанная приемлемая минерально-сырьевая база;
- развитый промышленный комплекс;

- высокий научно-инновационный потенциал;
- развитый наземный (в т. ч. железнодорожный) транспорт;

Однако существует и ряд ограничений, влияющих на объем инвестиций в регионе:

- недостаточные темпы модернизации и роста эффективности экономики;
- не достаточная обеспеченность квалифицированными кадрами;
- ухудшение демографической ситуации;
- низкоэффективное (технологически) сельское хозяйство;
- не достаточное использование потенциала сферы услуг, особенно услуг связи и туризма;
- “уязвимая” модель внешнеэкономической деятельности;
- недостаточное развитие в районах малого и среднего предпринимательства.
- социально-экономическая политика республиканских органов власти;
- возможные отрицательные последствия решений, принимаемых на республиканском уровне;

– зависимость от колебаний цен на сырье для нефтехимической промышленности (в основном от России);

Из выше сказанного видно, что ключевыми сферами интенсивного развития Гомельской области и г. Гомеля должны стать:

– использование промышленного потенциала в связке с научно-техническим для увеличения выпуска инновационной продукции, что должно стать и результатом модернизации промышленности;

– развитие для промышленных целей местной минерально-сырьевой базы, что позволит увеличить ВДС (валовая добавленная стоимость) и снизить импортозависимость экономики региона и в определенном смысле компенсировать “уязвимость” модели внешнеэкономической деятельности;

– использование географического положения посредством реализации транспортного потенциала в совокупности с туристическим;

– динамичное развитие малого и среднего бизнеса, в том числе посредством механизма государственно-частного партнерства;

Основное влияние в социальном развитии районов, вне экономических факторов, оказывает демография. Фактически при неизменных статистических показателях номинальное улучшение рейтинга происходит за счет снижения численности.

Развитие Гомельской области зависит всего от нескольких основных районов лидеров, формирующих “гомельский треугольник сил”: Мозырский, Жлобинский районы и г. Гомель, являющихся вершинами данного “треугольника”

По осям “треугольника” также находятся довольно сильные, развитые районы: Светлогорский, Речицкий, Калинковичский, Гомельский. Это подтверждается рейтингом инвестиционной привлекательности. Пятёрка лидеров выглядит следующим образом: г. Гомель, Мозырский район, Жлобинский район, Речицкий район, Наровлянский район.

Приоритетное развитие области в ближайшей перспективе должно быть связано также с промышленностью, ее модернизацией, что позволит иметь материальную базу и для развития отдельных направлений сферы услуг.

Рассмотрим потенциал развития экономики Гомельского региона. В свою очередь он подразделяется на основной и дополнительный. Основной – развитие производственной сферы, модернизация промышленной сферы экономики и создание новых высокоэффективных и инновационных производств, ориентация на «точки роста».

Дополнительный – одновременно с развитием промышленности требуется развитие на принципах государственно-частного партнерства сферы услуг. Дополнительный потенциал включает в себя: ресурсно-сырьевой и транспортно-туристический потенциал; потенциал малого и среднего предпринимательства.

Рассматривая ресурсно-сырьевой потенциал г. Гомеля можно сказать, что он имеет такой ресурс как песок, добываемый из русла реки Сож а пределах городской черты.

Особенностью транспортно-туристического потенциала города является его историко-культурный потенциал. Это является основным конкурентным преимуществом Гомеля в привлечении иностранного туриста. Поэтому необходимо активизировать системное развитие придорожного сервиса (транспортная составляющая), учитывая и направления туристического интереса (туристические маршруты и достопримечательности), одновременно развивая инфраструктуру туризма (его рекламу). Так же существуют возможности для создания кластеров «Гомель» или «Ипать; Транспортно-логистический кластер на базе железнодорожного узла «Гомель».

В г. Гомеле так же созданы наилучшие условия для ведения бизнеса среди всех городов Гомельской области. В процентном соотношении по Гомельской области удельный вес субъектов малого и среднего предпринимательства в г. Гомеле составляет 51,9%.

От реализации инвестиционного проекта можно рассчитать бюджетную эффективность:

$$\dot{A}_Y = \ddot{A}_N - \dot{D}_N, \quad (1)$$

где \dot{A}_Y – бюджетная эффективность;

\ddot{A}_N – доходы регионального бюджета на определенной стадии реализации проекта;

\dot{D}_N – расходы регионального бюджета на определенной стадии реализации проекта.

Подведя итоги уточним, что помимо модернизации промышленной сферы экономики региона и создании новых высокоэффективных и инновационных производств, потенциал развития г. Гомеля должен реализовываться в:

- ориентации на “точки роста” в промышленности (нефтепереработка, металлургия, производство машин и оборудования);
- повышении эффективности использования ресурсно-сырьевого потенциала;
- создание кластеров в строительстве, транспорте, туризме;
- стимулирование частной инициативы и предпринимательской активности;
- создание особых зон, условий и льгот для реализации транспортно- туристического потенциала;
- поддержке перерабатывающего комплекса области в направлениях пищевой и деревообрабатывающей промышленности;
- создании особых, специфических инновационных производств (таких как: современное экспорто-ориентированное фармацевтическое производство; завод (фабрика) по производству консервантов, с сопутствующим исследовательским центром);
- глубокой модернизации и строительстве новых мощностей для расширения выпуска конкурентоспособной экспорто-ориентированной продукции (к примеру: ОАО «Гомельстекло» – увеличение выпуска пеностекла);[2]

Таким образом, увеличение доходов бюджета возможно за счет развития инвестиционно-инновационной деятельности, что приведет к расширению налогооблагаемой базы региона, а, следовательно, и увеличению поступлений в городской и областной бюджеты доходов за счет налога на прибыли, НДС, подоходного налога и др.

Литература

1. Главное статистическое управление Гомельской области [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://gomel.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 27.08.2016.
2. Зайцев, В. В. Потенциал развития регионов Беларуси: ограничения и возможности [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.research.by/webroot/delivery/files/KEF2013P3_03Zaytsev.pdf. – Дата доступа: 30.08.2016.

А. П. Кабурнеева

alla-kaburneeva@rambler.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ МЕРАМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье рассматривается особая роль инноваций в современной экономике, благоприятные предпосылки для инновационного развития, сложившиеся в Республике Беларусь, а также влияние системы государственного регулирования на инновационное развитие национальной экономики. К основными негативными стимулами для инновационного развития, создаваемым системой государственного регулирования экономики, отнесены высокая стоимость капиталов и институциональная неразвитость инновационного сектора.

Одним из важнейших аспектов экономической деятельности в современных условиях хозяйствования являются инновационные процессы. В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Это вызвано тем, что инновации представляют собой наиболее эффективный инструмент конкурентной борьбы, так как могут принести такие позитивные эффекты, как снижение себестоимости, создание новых потребностей, повышение дохода за счёт продажи новой продукции с высокой нормой прибыли, улучшение рыночной репутации производителя новых продуктов, захват новых сегментов рынка, в том числе внешних.

В настоящее время в Республике Беларусь сложились благоприятные объективные предпосылки для инновационного развития национальной экономики. К таким предпосылкам можно отнести:

- высокий уровень спроса на инновации, обусловленный снижением конкурентоспособности национальной экономики по ценовому фактору и ростом издержек в промышленности и сфере услуг промышленного характера, что делает разработку и внедрение инноваций особенно актуальным;

- снижение стоимости капиталов на внешних рынках, что обусловлено политикой «дешёвых денег», проводимой основными экономикими для поддержания неустойчивого экономического роста, а также резким сокращением портфельных инвестиций на мировых финансовых рынках, что привело к избытку предложения капиталов и, как следствие, снижению порога требований для инвестиционного и венчурного финансирования;

- наличие в Республике Беларусь некоторых объективных предпосылок для эффективного освоения инноваций: относительно дешёвая и квалифицированная рабочая сила, совершенствование нормотворческой и административной деятельности, направленной на стимулирование бизнеса, управляемость экономики.

Система государственного регулирования экономики в Республике Беларусь стремится стимулировать инновационное развитие экономики с помощью следующих инструментов:

- а) для руководителей государственных предприятий и предприятий с преобладающей государственной долей собственности (а это подавляющее большинство крупных и средних предприятий в промышленности, сельском хозяйстве и сфере промышленных услуг) в число индикаторов эффективности их деятельности внесены показатели инновационной активности деятельности предприятия;

- б) реализация государственных программ инновационного развития экономики (в настоящий период действует программа на 2016–2020 годы, в которой предусмотрен ряд мер по стимулированию инновационного развития [1]). На данный момент далеко не все запланированные в программе меры реализованы, из действующих следует отметить:

- конкурсное распределение бюджетных грантов на инновационные разработки;
- предоставление в отдельных случаях государственных гарантий на кредиты, необходимые для финансирования инноваций;

- создание системы налоговых льгот по налогам на прибыль и отчислениям от фонда зарплаты для резидентов Парка высоких технологий;
- создание системы налоговых льгот для организаций, осуществляющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- формирование системы административных стимулов для коммерциализации результатов научно-исследовательских разработок;
- предоставление налоговых кредитов и льгот для производителей, «новой и высокотехнологичной продукции», а также для участников государственных инвестиционных программ, включая программы модернизации предприятий;
- в) организационные меры по стимулированию инвестиций в сфере малого бизнеса (сокращение сроков и упрощение процедуры регистрации предприятий, улучшение системы налогового администрирования и контроля финансово-хозяйственной деятельности предприятий, либерализация в некоторых сферах разрешительного регулирования (упрощение таможенных процедур, сокращение системы лицензирования и сертификации), улучшение информационного обслуживания бизнеса органами государственного управления).

Несомненно, данные экономические и организационные меры способствуют активизации инновационного развития экономики.

Вместе с тем, система государственного регулирования экономики в Республике Беларусь создаёт и негативные стимулы, препятствующие эффективному инновационному развитию.

Важнейшим фактором, препятствующим инновационному развитию, руководители предприятий называют недостаток собственных средств для финансирования инноваций, а также высокую стоимость нововведений, что, в сущности, две стороны одного и того же фактора. Как показывает мировой опыт, инновации редко финансируются за счёт собственных средств, для этого, как правило, привлекаются кредитные ресурсы. Вместе с тем, установленная государством стоимость капиталов за пределами высока для большинства субъектов хозяйствования.

Другим негативным фактором является система государственного вмешательства в дела предприятий, которая выходит за рамки рыночной модели и включает в себя доведение до предприятий плановых показателей по объёму выпуска продукции, ассортименту, ценам, инвестициям. Кроме того, структура экономики с превалированием крупного государственно-го сектора сама по себе во многом дестимулирует инновационное развитие, поскольку стимулы к инновациям гораздо выше в частном секторе, чем в государственном.

Согласно проводимым опросам руководителей предприятий, основными проблемами, препятствующими инновациям, являются финансовые проблемы, также отмечаются такие проблемы, как низкий спрос на инновационную продукцию, высокая степень риска, большие сроки окупаемости, а также низкий инновационный потенциал организации. Всё вышперечисленное свидетельствует о том, что инновационные программы на микроуровне носят во многом формальный, навязанный сверху характер, поскольку в противном случае никто не стал бы внедрять в производство продукцию, не пользующуюся спросом или технологию с высокими сроками окупаемости.

Таким образом, основными негативными стимулами для инновационного развития, создаваемыми системой государственного регулирования экономики, являются: высокая стоимость капиталов и институциональная неразвитость инновационного сектора.

Иные негативные факторы, индуцируемые системой государственного регулирования нашли отражение, в частности, в международных рейтинговых показателях, характеризующих условия ведения бизнеса в стране. К ним относятся:

- показатель GRICS (Governance Research Indicator Country Snapshot), оценивающий эффективность государственного управления в межстрановом сравнении;
- индекс экономической свободы, разработанный Фондом наследия (Heritage Foundation) совместно с Wall Street Journal;
- рейтинг Doing Business, составляемый экспертами Всемирного банка и Международной финансовой корпорации и оценивающий условия ведения бизнеса в стране.

В остальных известных международных рейтингах (WBES, BEEPS, индекс прозрачности и др.) Республика Беларусь не анализируется из-за недостатка достоверных данных.

Анализ ситуации в Республике Беларусь и результатов международных сопоставлений позволил выявить следующие проблемы:

– чрезвычайно сложные и забюрократизированные таможенные процедуры в сочетании с тарифным и нетарифным протекционизмом, что особенно пагубно сказывается на ведении инновационного бизнеса в малых открытых экономиках, к которым относится и Республика Беларусь;

– длительная, дорогостоящая и многоканальная система получения разрешений на строительство объектов недвижимости;

– длительная процедура получения доступа к коммунальной инфраструктуре (электроэнергия, водоснабжение, канализация);

– сложный и длительный процесс ликвидации предприятий;

– сохраняющиеся проблемы в области налогового администрирования (сложность и противоречивость законодательной базы, сложность учёта облагаемых баз).

Литература

1. Основные положения Программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/innovation/inn2/>. – Дата доступа: 28.08.2016.

2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь ; – Статистический сборник. – Мн., 2016. – 141 с.

УДК 339.13.017:355.242.4

С. С. Каморников

Kamornikov@beloil.by

РУП «Производственное объединение «Белоруснефть», г. Гомель, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕН НА НЕФТЕПРОДУКТЫ В БЕЛАРУСИ

Показана модель полного государственного регулирования цен на рынке нефтепродуктов Беларуси. В качестве механизма ценообразования при этом применяется затратный метод, что позволяет с помощью налоговых инструментов увязывать потребности и интересы общества с интересами производителей. Используемая в Беларуси модель обеспечивает оптимальный по совокупным критериям уровень цен. Ее успешное функционирование невозможно без постоянного развития и совершенствования всех составных элементов.

Одна из комплексных экономических задач, стоящих перед белорусской нефтепереработкой, заключается в том, чтобы найти оптимальный уровень цен на нефтепродукты, который:

1) обеспечивает развитие нефтеперерабатывающего комплекса;

2) оказывает взвешенное воздействие на стоимость готовой продукции других производств;

3) эффективно способствует формированию бюджета страны;

4) ориентирован на уровень доходов населения;

5) учитывает влияние внешних факторов (в частности, уровень цен в сопредельных государствах).

Понятно, что решение этой задачи немыслимо без использования такого эффективного регулятора как государство – института, который представляет всё общество и обладает правом внеэкономического вмешательства в экономические отношения. Отметим, что сложность

и специфичность процессов ценообразования на нефтепродукты делает невозможным использование для решения сформулированной задачи некоторого универсального подхода. На практике каждая страна разрабатывает и внедряет собственную модель, которая характеризуется степенью государственного вмешательства и используемыми механизмами образования цены.

На рынке нефтепродуктов Беларуси используется модель полного государственного регулирования цен. В качестве механизма ценообразования при этом применяется затратный метод, что позволяет с помощью налоговых инструментов увязывать потребности и интересы общества с интересами производителей. Если степень государственного воздействия отразить точкой на отрезке от 0 до 1, где 0 соответствует модели установления фиксированных цен, а 1 – модели свободной конкуренции, то положение белорусской модели можно охарактеризовать точкой, расположенной в первой половине отрезка $[0; 1]$, что объясняется существованием единых цен на внутреннем рынке, использованием затратного, а не рыночного механизма ценообразования и наличием незначительной ценовой конкуренции. Правда, в 2015 году в положении модели на отрезке $[0; 1]$ замечен определенный сдвиг к 1 ввиду усиления ценовой конкуренции в связи со сложившейся конъюнктурой мировых нефтяных цен, принесшей благодаря импортному моторному топливу открытый демпинг со стороны операторов, представляющих российские нефтяные компании на белорусском розничном рынке. Ранее инструменты ценовой конкуренции практически не использовались: на основании действующего в олигопольной среде закона следования за лидером все операторы обращались к ценам на уровне установленного «ценового потолка».

В пользу единых цен на нефтепродукты в Беларуси выступают: компактность территории страны; оптимальная география переработки (два НПЗ расположены вблизи ее границ по диаметру); развитость системы нефтепродуктообеспечения от производителей до потребителей. Это нивелирует логистику поставок и транспортные издержки, а значит, отражается в цене однородного нефтепродукта в виде постоянной величины для всех регионов. Кроме того, оба НПЗ республики имеют примерно одинаковую мощность, изоморфно развитую технологию производства и одинаковые цены сырья (основные объемы сырой нефти Беларусь закупает в России по договорной цене и распределяет их между НПЗ).

Другими важными факторами, определяющими необходимость использования в Беларуси модели полного государственного регулирования цен, являются высокая степень монополизации рынка и то, что ключевые роли на нем выполняют игроки с государственной формой собственности. Не следует сбрасывать со счетов и влияние исторического аспекта: белорусская экономика вышла из административно-командной экономики СССР, для которой было характерно централизованное установление цен.

Главной отличительной особенностью модели является то, что формирование цен в Беларуси осуществляется с учетом интересов всех элементов цепочки «нефтедобыча – нефтепереработка – транспортировка – сбыт», а не отдельных ее звеньев. Такой подход, координируя и дифференцируя уровни рентабельности, размеры надбавок и налоговую нагрузку, позволяет сохранять технологические связи во всех звеньях цепочки, привлекать капитал для модернизации производства, компенсировать потери одного звена доходами другого, стимулировать снижение издержек в сферах производства и обращения.

Если говорить об уровне цен нефтепродуктов на внутреннем рынке, то он, как известно, не должен опускаться ниже определенного уровня, обеспечивающего развитие предприятий нефтеперерабатывающего комплекса. И хотя повышение внутренних цен на нефтепродукты увеличивает объем инвестиционных ресурсов нефтеперерабатывающих предприятий, а также поступления в бюджет налогов, в то же время уровень цен должен быть ориентирован на уровень доходов населения, а также учитывать влияние внешнеэкономических факторов (например, уровень цен в приграничных с Беларусью районах).

Несмотря на многочисленную критику, используемая в Беларуси модель обеспечивает оптимальный по совокупным критериям уровень цен. В то же время ее успешное функционирование невозможно без постоянного развития и совершенствования всех составных элементов.

Е. А. Клименко

yekaterina25121994@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрены основные методические подходы к оптимизации структуры капитала организаций: по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности; по критерию минимизации его стоимости; по критерию минимизации уровня финансовых рисков.

В процессе своей деятельности организации сталкиваются с проблемой выбора наиболее эффективного и рационального инвестиционного проекта. Инвестиционные проекты могут оцениваться с помощью показателей, характеризующих эффективность инвестиций. Эффективность в общем виде можно выразить как систему показателей (статических и динамических), отражающих соотношение затрат и результатов.

Статические методы оценки экономической эффективности относятся к простым методам, которые используются главным образом для быстрой и приближенной оценки экономической привлекательности проектов. Показатели прибыльности проекта характеризуют величину чистой прибыли, которую получают участники проекта в результате его реализации.

К статическим методам оценки экономической эффективности проекта относятся: суммарная прибыль от проекта; среднегодовая прибыль от проекта; рентабельность инвестиций (ROI); простой срок окупаемости инвестиций.

Динамические методы, учитывающие дисконтирование, предпочтительнее для оценки эффективности проекта, так как позволяют учитывать весь срок функционирования проекта и динамику потока средств по этапам его осуществления [1, с.271].

К динамическим методам оценки экономической эффективности проекта относятся: динамический срок окупаемости; чистый денежный поток; чистый дисконтированный доход проекта (NPV); чистая будущая стоимость проекта (NFV); внутренняя норма доходности прибыли проекта) (IRR).

Значения этих показателей во многом зависят от выбранных источников финансирования. Однако оптимизация источников финансирования инвестиционных проектов не является достоверным и полным решением задачи повышения их эффективности. Важное значение имеет оптимальная структура основного капитала в целом по предприятию.

Оптимальная структура капитала представляет собой такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия, т. е. максимизируется его рыночная стоимость. Процесс оптимизации структуры капитала предприятия должен осуществляться по следующим этапам: анализ капитала предприятия; определение общей потребности в капитале; оптимизация структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности; оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости; оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков; формирование показателя целевой структуры капитала [2].

Для проведения оптимизационных расчетов структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности используется механизм финансового леве́риджа. Проведение многовариантных расчётов с использованием механизма финансового леве́риджа (рычага) позволяет определить оптимальную структуру капитала, обеспечивающего максимизацию уровня финансовой рентабельности.

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{РСНП}) * (R_{\text{общ}} - C_n) * \text{ЗК/СК} \quad (1)$$

где РСНП – расчетная ставка налогообложения прибыли, выраженная десятичной дробью;

$R_{\text{общ}}$ – экономическая рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов и процентов за кредит, %;

C_n – номинальная цена заемных ресурсов (отношение начисленных процентов к средней сумме заемных средств), %;

ЗК – средняя сумма заемного капитала;

СК – средняя сумма собственного капитала.

$(R_{\text{общ}} - C_n)$ – дифференциал финансового рычага.

Дифференциал финансового леввериджа является главным условием, формирующим положительный эффект финансового леввериджа.

Этот эффект проявляется только в том случае, если уровень валовой прибыли, генерируемый активами предприятия, превышает средний размер процента за используемый кредит. Чем выше положительное значение дифференциала финансового леввериджа, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект.

В связи с высокой динамичностью этого показателя он требует постоянного мониторинга в процессе управления эффектом финансового леввериджа. Этот динамизм обусловлен действием ряда факторов.

Прежде всего, в период ухудшения конъюнктуры финансового рынка стоимость заемных средств может резко возрасти, превысив уровень валовой прибыли, генерируемой активами предприятия.

Кроме того, снижение финансовой устойчивости предприятия в процессе повышения доли используемого заемного капитала приводит к увеличению риска его банкротства, что вынуждает кредиторов увеличивать уровень ставки процента за кредит с учетом включения в нее премии за дополнительный финансовый риск.

При определенном уровне этого риска (а, соответственно, и уровне общей ставки процента за кредит) дифференциал финансового леввериджа может быть сведен к нулю (при котором использование заемного капитала не даст прироста рентабельности собственного капитала) и даже иметь отрицательную величину (при которой рентабельность собственного капитала снизится, так как часть чистой прибыли, генерируемой собственным капиталом, будет уходить на формирование используемого заемного капитала по высоким ставкам процента).

Наконец, в период ухудшения конъюнктуры товарного рынка сокращается объем реализации продукции, а, соответственно, и размер валовой прибыли предприятия от производственной деятельности. В этих условиях отрицательная величина дифференциала финансового леввериджа может формироваться даже при неизменных ставках процента за кредит за счет снижения коэффициента валовой рентабельности активов.

Таким образом, формирование отрицательного значения дифференциала финансового леввериджа по любой из вышеперечисленных причин всегда приводит к снижению коэффициента рентабельности собственного капитала. В этом случае использование предприятием заемного капитала дает отрицательный эффект.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот организации. Положительный ЭФР возникает в тех случаях, когда общая рентабельность совокупного капитала выше средневзвешенной цены заемных ресурсов.

Если создается отрицательный ЭФР (эффект «дубинки»), происходит «проедание» собственного капитала, что может стать причиной банкротства организации.

Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации его стоимости основана на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала при разных условиях его привлечения и осуществлении многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала.

Оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков связана с процессом дифференцированного выбора источников финансирования различных составных частей активов предприятия.

Существует 4 типа финансирования активов организации: идеальный, агрессивный, консервативный и компромиссный.

Идеальный вариант означает, что организация финансирует все активы за счет собственного капитала. Организация не пользуется банковским кредитом, а кредиторская задолженность носит краткосрочный характер.

Агрессивный вариант означает, что краткосрочные активы по величине одинаковы с краткосрочными обязательствами, а долгосрочные активы финансируются за счет собственного капитала и долгосрочных кредитов. При таком типе финансирования активов чистый оборотный капитал отсутствует, что ведет к достижению максимального значения риска потери ликвидности. Тем не менее, этот тип дает возможность осуществлять текущую операционную деятельность с минимальной величиной собственного капитала.

Такая модель финансирования активов создает серьезные проблемы в обеспечении платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, хотя позволяет осуществлять операционную деятельность с минимальной потребностью в собственном капитале.

Консервативный тип предусматривает разделение краткосрочных активов на постоянную и переменные части.

Постоянный оборотный капитал – это часть краткосрочных активов в виде денежных средств, дебиторской задолженности, производственных запасов, потребность в которых постоянна на протяжении всего операционного цикла. Переменный оборотный капитал – дополнительные краткосрочные активы, необходимые в периоды сезонного увеличения объемов деятельности и для создания страхового запаса.

Исходя из такого деления консервативный тип основан на том, что долгосрочные активы, постоянные краткосрочные активы и половина переменных краткосрочных активов финансируются за счет собственного капитала и долгосрочных кредитов, а другая часть переменных краткосрочных активов - за счет краткосрочных кредитов.

Такая политика дает возможность обеспечить высокую ликвидность и переходит плавно к компромиссному подходу, который предусматривает, в отличие от консервативного типа, финансирование за счет краткосрочного заемного капитала всех переменных краткосрочных активов.

Заключительным этапом оптимизационных расчетов является формирование показателя целевой структуры капитала. Предельные границы максимально рентабельной и минимально рискованной структуры капитала позволяют определить поле выбора конкретных его значений на плановый период.

В процессе этого выбора учитываются ранее рассмотренные факторы, характеризующие индивидуальные особенности деятельности данного предприятия.

Окончательное решение, принимаемое по этому вопросу, позволяет сформировать на предстоящий период показатель "целевой структуры капитала", в соответствии с которым будет осуществляться последующее его формирование на предприятии путем привлечения финансовых средств из соответствующих источников.

Литература

1. Савицкая. Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. – 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИГТО, 2012. – 367 с.
2. Оптимизация источников финансирования [Электронный ресурс] / Процесс оптимизации структуры капитала предприятия. URL: <http://studopedia.ru/> (дата обращения: 31.08.2016).

Л. Н. Марченко, М. С. Давыденко

lmarchenko@gsu.by, ritadavydenko@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ВОЛАТИЛЬНОСТЬ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ПОГРАНИЧНЫХ ГОСУДАРСТВАХ

Статья посвящена исследованию волатильности динамики курса доллара США в Республике Беларусь и в приграничных государствах. Проведен анализ структуры динамики валютных курсов. Построены динамические модели курсов в классе моделей GARCH(p, q).

Международные экономические отношения требуют измерения стоимостного соотношения валют разных стран, и как, следствие, и требуют корректировки курсов национальных валют, применяемых в расчетах между ними. Некорректные расчеты соотношения курсов национальных валют искажают оценки многих экономических показателей, что в некоторой степени сдерживает установление и развитие эффективных связей между Республикой Беларусь и приграничными странами. С другой стороны, исследование волатильности весьма актуально в связи с нестабильной ситуацией на мировых финансовых рынках, когда периоды высокой волатильности длятся некоторое время, сменяясь затем периодами низкой волатильности.

В настоящей работе модели семейства GARCH(p, q) используются для исследования статистических характеристик и построения моделей курсов валют.

Информационной базой для исследований послужили ежедневные статистические данные курсов доллара США по отношению к национальным валютам за период с 1 января по 17 сентября 2016 года [1 – 5] Республике Беларусь, России, Украины, Польши, Литвы и Латвии. Динамика курсов представлена на рисунке 1.

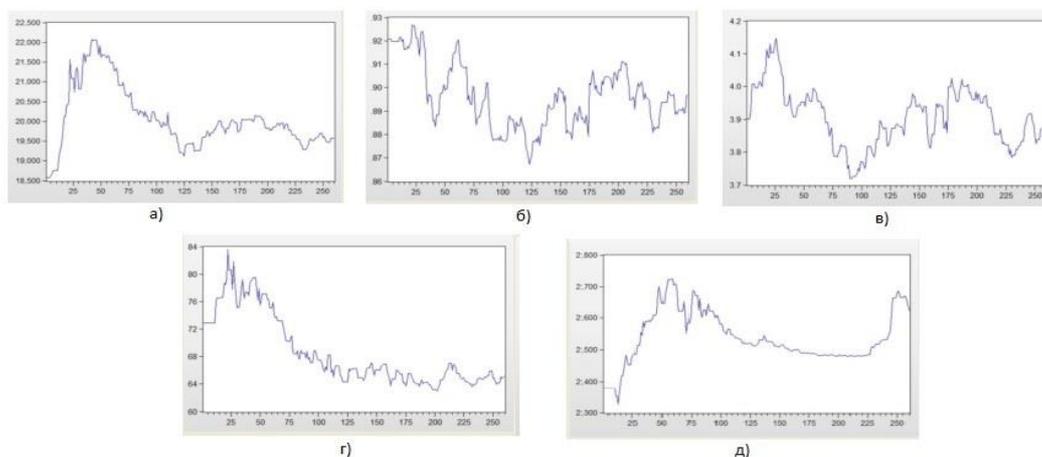


Рисунок 1 – Динамика изменения курса доллара США по отношению
а) к белорусскому рублю, б) евро, в) польскому злотому,
г) российскому рублю, д) украинской гривне

Видно, что динамика изменения курса доллара США по отношению к белорусскому рублю, российскому рублю, представляет собой резкое возрастание с последующим снижением цены. Кроме того, ряды содержат большое количество мелких и более крупных скачков, что свойственно финансовым временным рядам. Среднее значение курса доллара за рассматриваемый период составляло 20074,8 \$/BYR, при этом медианное значение составляет 19907 \$/BYR. За рассматриваемый период максимальная стоимость доллара составляла 22069 \$/BYR, а минимальная – 18569 \$/BYR. Среднее значение курса \$/RUB за рассматриваемый период составляло 68,609 \$/RUB, при этом медианное значение составляет 66,231 \$/RUB.

Максимальная стоимость доллара за рассматриваемый период составляла 83,591 \$/RUB, а минимальная – 62,989 \$/RUB. Динамика изменения курса доллара США по отношению к валюте стран Литва и Латвия, т. е. евро, представляет собой чередование резких скачков возрастания и убывания курса, а также количество мелких и более крупных колебаний. Среднее значение курса доллара за рассматриваемый период составляло 0,896 \$/€, медианное значение составляет 0,895 \$/€, максимальная стоимость доллара составляла 0,927 \$/€, а минимальная – 0,867 \$/€. Аналогичная ситуация наблюдалась и с курсом доллара США по отношению к польскому злотому. Среднее значение курса \$/PLN за рассматриваемый период составляло 3,905 \$/PLN, хотя медианное значение составляет 3,907 \$/PLN, максимальная стоимость доллара составляла 4,148 \$/PLN, а минимальная – 3,719 \$/PLN. Что касается курса доллара США по отношению к украинской гривне, то можно заметить, что она представляет собой равномерное возрастание с последующим равномерным снижением цены и последующим скачком, т. е. динамика отличается от рассматриваемых стран. Среднее значение курса доллара за рассматриваемый период составляло 2539,871 \$/UAH, при этом медианное значение составляет 2518,653 \$/UAH, максимальная стоимость доллара составляла 2724,864 \$/UAH, а минимальная – 2326,676 \$/UAH.

Для рассматриваемых рядов характерны все особенности финансовых временных рядов – негауссовость, тяжелые хвосты, кластеризация, длинная память.

Процесс построения моделей условной гетероскедастичности не требует специального представления либо преобразования анализируемого временного ряда, и в то же время позволяет одновременно моделировать как условное математическое ожидание, так и условную дисперсию данного временного ряда.

При построении моделей в классе GARCH для курсов валют, наилучшими моделями оказались следующие.

Для Республики Беларусь – модель GARCH (1, 2, 0): $BYR_t = 19809,710 + 0,919BYR_{t-1} + 0,011BYR_{t-2} + 0,226BYR_{t-3} - 0,187BYR_{t-4} + \xi_t$, $\sigma_t^2 = 201449,8 - 0,017\varepsilon_{t-1}^2 - 1,03 \sigma_{t-1}^2 - 0,848 \sigma_{t-2}^2$; для Российской Федерации – модель GARCH (1, 2, 1): $RUB_t = 67,764 + 0,989RUB_{t-1} + \xi_t$, $\sigma_t^2 = 0,157 + 0,316\varepsilon_{t-1}^2 - 0,076 \varepsilon_{t-1}^2 (\varepsilon_{e-1} < 0) - 0,112 \sigma_{t-1}^2 - 0,603 \sigma_{t-2}^2$; для Украины – модель GARCH (1, 1, 1): $UAH_t = 2490,296 + 0,945UAH_{t-1} + \xi_t$, $\sigma_t^2 = 1,945 + 0,428\varepsilon_{t-1}^2 - 0,12 \varepsilon_{t-1}^2 (\varepsilon_{e-1} < 0) + 0,719 \sigma_{t-1}^2$; для Польши – модель GARCH (1, 2, 1): $PLN_t = 3,892 + 0,99PLN_{t-1} + 0,037PLN_{t-2} - 0,064PLN_{t-3} + \xi_t$, $\sigma_t^2 = -0,027\varepsilon_{t-1}^2 + 0,187 \varepsilon_{t-1}^2 (\varepsilon_{e-1} < 0) + 0,189 \sigma_{t-1}^2 + 0,197 \sigma_{t-2}^2$; для Литвы, Латвии – модель GARCH (0, 1, 1): $EUR_t = 0,895 + 0,915EUR_{t-1} + 0,049EUR_{t-2} + \xi_t$, $\sigma_t^2 = 0,55 \varepsilon_{t-1}^2 (\varepsilon_{e-1} < 0) + 0,057 \sigma_{t-1}^2$.

Таким образом, для каждого курса имеет место условная гетероскедастичность. Модели проверены на адекватность. Гистограммы остатков моделей предоставлены на рисунке 2.

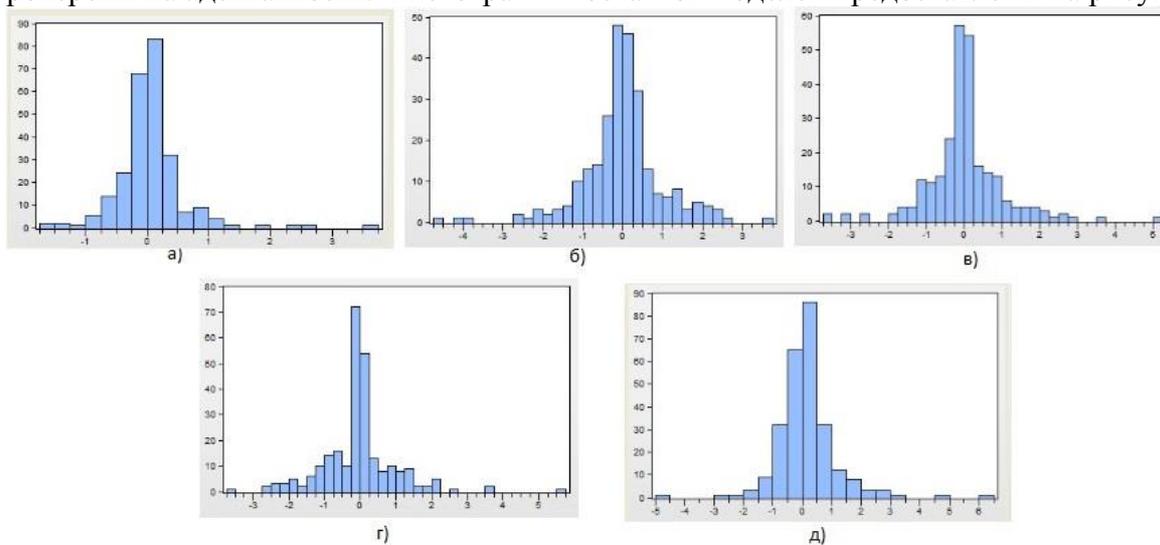


Рисунок 2 – Гистограммы распределения остатков моделей GARCH для курса доллара США по отношению а) к белорусскому рублю, б) евро, в) польскому злотому, г) российскому рублю, д) украинской гривне

Построенные эконометрические модели могут использоваться для прогнозирования курсов и их волатильности.

Литература

1. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://nbrb.by/publications/bulletin/> – Дата доступа: 17.09.2016.
2. Национальный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> – Дата доступа: 17.09.2016.
3. Национальный банк Польши [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zlata.ws/info/poland-bank/> – Дата доступа: 17.09.2016.
4. Национальный банк Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/> – Дата доступа: 17.09.2016.
5. Национальный банк Литвы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://afn.by/finances/currency/ltcb.asp> – Дата доступа: 17.09.2016.
6. Харин, Ю. С. Эконометрическое моделирование: учебное пособие / В. И. Харин [и др.]. – Мн.: БГУ, 2003.

УДК 303.732.4:001.895

Е. В. Ярош

katelesnikova@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

В статье анализируется актуальность применения системного подхода при принятии решений в отношении реализации инноваций, что объясняется необходимостью четкой координации действий по ряду решаемых задач в процессе принятия управленческих решений, лежащих, в том числе, в плоскости финансов: достижение наивысшего результата; оценка ресурсных возможностей; анализ рисков, сопряженных с выбранным вариантом инноваций.

Сегодня инновации рассматриваются как фактор долгосрочного функционирования субъектов экономики в конкурентной рыночной среде. Поэтому разработка инновационной стратегии и инновационной политики является весьма актуальным вопросом, как на уровне государства, так и на уровне отдельных субъектов хозяйствования.

Сложность принятия положительного решения в отношении реализации тех или иных инновационных проектов в рамках принятой инновационной политики определяется не только поиском наиболее эффективного варианта осуществления инновационной деятельности, но и выбором потенциально возможного для реализации варианта с оптимальным или допустимым уровнем риска. Таким образом, инициатор инноваций должен одновременно решить три задачи:

- 1 выбрать наиболее эффективный вариант инновационной проекта, реализация которого позволит достичь наивысшего результата, в том числе, финансового;
- 2 проанализировать и оценить ресурсные возможности и способности реализации выбранного варианта;
- 3 проанализировать и оценить риски, сопряженные с реализацией соответствующих инноваций.

В данном случае главная сложность и очевидная необходимость будет заключаться в достижении четкой координации действий направленных на решение поставленных задач. Это означает, что, по сути, механизм принятия управленческого решения в отношении инноваций будет походить на матричную систему.

Выше изложенное, наводит на мысль о целесообразности применения *системного подхода* при принятии решений в отношении реализации инноваций, поскольку вышеозначенный предполагает комплексное изучение явления или процесса как единого целого с позиций системного анализа путем уточнения сложной проблемы и её структуризации в серию задач, решаемых с помощью экономико-математических методов с последующим конструированием эффективной организации ресурсов для достижения намеченных целей [2].

При выборе наиболее эффективного варианта реализации инноваций сегодня у менеджеров не возникает затруднений, учитывая широкий перечень методик и показателей используемых для оценки инвестиционной привлекательности инновационных проектов [1]. Кроме того всеобщим известным фактом, не требующим доказательств, является прямая зависимость эффективности и рискованности реализации инноваций, именно поэтому, решая первый вопрос в пользу наиболее эффективных и прибыльных вариантов, рассчитывая на успех, инноваторы пренебрегают потенциальными рисками. Это, безусловно, оправданно в случае финансирования инновационной деятельности венчурными компаниями, управляющими пакетом венчурных проектов, каждый из которых в достаточной степени обеспечен ресурсами и убытки, полученные в семи случаях из восьми, покроются сверхприбылью от успешной реализации последнего проекта.

Однако объектом исследования в нашем случае является действующее предприятие, осуществляющее инновационную деятельность с целью получения дополнительной прибыли на вложенный капитал, что является наиболее актуальным вопросом в условиях Республики Беларусь, для которого неучтенные риски, возникающие в процессе реализации инноваций, и, в большей мере финансовые, могут стать губительными, парализовать его основную деятельность и привести к банкротству.

Процесс реализации инновационного проекта сопряжен с множеством рисков, обусловленных влиянием комбинации факторов. Однако полный анализ их сочетания является весьма трудоемким. Поэтому при принятии решений в данной области управления рисками задачу, как правило, упрощают: анализ сводится лишь к рассмотрению наиболее возможных или критических рисков. Поэтому в рамках исследуемой нами проблемы мы абстрагируемся от множества комбинаций и ограничимся областью внутренних факторов финансовых рисков, которые к тому же будут определять соответствующий потенциал предприятия.

Таким образом, в ходе наших рассуждений мы пришли к необходимости и обоснованности поиска соответствия ресурсного потенциала реализации инновационной деятельности и рискованности осуществления такой деятельности.

Так, если не проводить анализ финансовых рисков по всей классификации, можно выделить те из них, которые имеют непосредственное отношение к финансовому обеспечению реализации инновационных проектов, которые можно интерпретировать посредством анализа финансовой устойчивости предприятия, адекватная оценка которой, с одной стороны, может охарактеризовать возможности финансирования инновационной деятельности за счет собственных ресурсов, а с другой - за счет заемных. Кроме того наиболее существенную роль в общем «портфеле рисков» предприятия, сопровождающих его хозяйственную деятельность и генерирующие наибольшие финансовые угрозы, являются риск потери финансовой устойчивости и независимости, а также связанные с ним риски потери платежеспособности и ухудшения структуры активов и пассивов.

Что же касается ресурсной составляющей инновационного развития, в предыдущих исследованиях было дано обоснование содержания понятия финансового инновационного потенциала, включающего реальные способности и потенциальные возможности финансирования инноваций при обязательной обеспеченности достаточным объемом финансовых ресурсов текущей (основной, осуществляемой в настоящий момент) деятельности предприятия.

Таким образом, целесообразно подвергнуть анализу финансовые возможности предприятия в части реализации инноваций через призму риска потери финансовой устойчивости, поскольку именно оценка последней позволяет определить как финансовые возможности

предприятия на длительную перспективу, так и степень обеспеченности и гарантированности обеспечения финансовыми ресурсами текущей производственно-хозяйственной деятельности и осуществляемой параллельно ей инновационной.

На наш взгляд именно два этих критерия являются весьма важными при оценке финансовых возможностей предприятия по осуществлению одновременно и инновационной деятельности, обладающей высокой степенью неопределенности возврата вложенного капитала полностью, частично или с запланированной нормой прибыли, а также существенным временным лагом в получении этой прибыли или иной выгоды.

В практике финансового менеджмента существует несколько приемов оценки финансовой устойчивости и на их основе интерпретации степени риска ее снижения. За основу в нашем исследовании мы возьмем методику, которая сводится к расчету достаточности капитала для финансирования текущей деятельности предприятия, основанная на абсолютных показателях, описывающих излишек или недостаток различных источников формирования запасов и затрат (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов), необходимых для поддержания основной деятельности предприятия, обеспечивающей ему определенный уровень доходности [3]. Такая интерпретация достаточности капитала вписывается в нашу концепцию определения финансового инновационного потенциала [4].

Включение в состав затрат расходов на осуществление инновационной деятельности при расчете трехмерного показателя уровня финансовой устойчивости типа $S = (x_1); (x_2); (x_3)$ дает основание использовать полученный показатель для оценки уровня финансового инновационного потенциала предприятия, т. к. в данной модификации он фактически отражает финансовую устойчивость предприятия к осуществлению инновационной деятельности в том числе. В свою очередь показатели обеспеченности или достаточности источников формирования запасов и затрат производственно-хозяйственной деятельности и издержек по реализации инноваций дает основания для классификации уровня риска потери финансовой устойчивости в случае осуществления инновационной деятельности.

Таким образом, мы обосновали возможности применения комплексного анализа финансового инновационного потенциала и риска финансирования инноваций посредством оценки финансовой устойчивости к реализации инновационной деятельности параллельно текущей и риска потери этой устойчивости, что вписывается в алгоритм системного подхода к принятию управленческих решений в сфере реализации инноваций. Количественная же интерпретация данного анализа позволит в абсолютном выражении оценить ресурсные возможности реализации тех или иных инновационных проектов, а также потенциальные риски финансирования инноваций.

Литература

1. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Г. В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М: Инфра-М, 2009. – 536 с.
2. Системный подход [Электронный ресурс] / Информационный портал «www.Grandars.ru». – Москва, 2016г. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru>. – Дата доступа: 30.08.2016г.
3. Быкадоров, В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия: практич. пособие / В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. – М.: ПРИОР, 2001. – 96с.
4. Ярош, Е. В. Финансовый инновационный потенциал как основа финансового обеспечения инновационной деятельности предприятия / Е. В. Ярош // Научный журнал «Культура народов Причерноморья». – Симферополь. – 2010. – № 188. – С. 57–62.

4 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

УДК 331.57

О. В. Арашкевич

arashka79@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматривается влияние внешних и внутренних факторов, которые негативно повлияли на процесс модернизации предприятий деревообрабатывающей промышленности Республики Беларусь и предлагаются меры их дальнейшего финансового оздоровления.

Модернизация девяти белорусских деревообрабатывающих предприятий началась в 2007 году и предполагала не только установку нового оборудования, но и разработку новых принципов хозяйствования. В нее было вложено свыше 1 млрд. долларов США.

Как свидетельствует проведенный анализ по выполнению Программы модернизации деревообрабатывающими предприятиями, сроки реализации технических перевооружений производств не были соблюдены, их пролонгация привела к удорожанию стоимости проектов в несколько раз.

Модернизация, которая проводилась на предприятиях деревообрабатывающей промышленности нашей республики, не носила инновационный характер, а была апгрейдом традиционных секторов экономики. Предприятия приобретали новое оборудование вместо старого, меняли поставщиков комплектующих и материалов, но, в конечном счете, продолжали выпускать прежнюю продукцию, которая не являлась конкурентоспособной на рынке.

Исходя, из представленных в таблице 1 показателей, следует отметить, что модернизация деревообрабатывающих предприятий не была успешной, а привела предприятия к тотальной закредитованности. По итогам первого полугодия 2015 года лишь два деревообрабатывающих предприятия республики сработали с чистой прибылью, четырем предприятиям удалось покрыть свои издержки, а два предприятия были убыточными.

Таблица 1 – Итоги работы предприятий деревообрабатывающей промышленности Республики Беларусь за первое полугодие 2015 года

Наименование предприятия	Чистая прибыль (убыток), млн. руб.
ОАО «Борисовдрев»	-15 999
ОАО «Могилевдрев»	0
ОАО «Речицадрев»	0
ОАО «Гомельдрев»	966
ОАО «ФанДОК»	0
ОАО «Витебскдрев»	124
ОАО «Мостовдрев»	-1687
ОАО «Ивацевичдрев»	0
РУП «Мозырский деревообрабатывающий комбинат»	нет данных

Проблемы, возникшие в отрасли, были вызваны как внешними, так и внутренними факторами. Весомой причиной явилось снижение мировых цен на продукцию деревообработки.

Так, например, на момент подготовки бизнес-планов модернизируемых предприятий кубометр плиты ДСП стоил 250-280 долларов США, а в настоящее время цена 1м³ ДСП снизилась более чем в два раза.

Предприятия деревообрабатывающей промышленности в ходе модернизации столкнулись с инвестиционным риском для инновационной деятельности, который является комплексным показателем, суть которого заключается в вероятности недостатка экономических ресурсов для реализации инноваций. Собственно инвестиционный риск в узком смысле был связан с неверной оценкой финансового эффекта от инноваций и затрат на их осуществление.

Основными факторами, сдерживающими модернизацию, явились отсутствие специализированных проектных и строительных организаций, должной подготовки и уровня квалификации кадров при необходимости решения сложных комплексных задач; низкий уровень маркетинговой политики, направленной на исследование емкости рынков и возможностей сбыта продукции; отсутствие знаний и навыков управления высокотехнологичным оборудованием. Следует отметить, что на некоторых предприятиях не до конца были проработаны все технологические процессы. При этом некоторые проекты были реализованы на очень низком уровне, поскольку приобретенное оборудование не позволяло производить продукцию высоко качества.

В первом квартале 2016 года часть производств была остановлена из-за задолженности за энергоносители и невозможности приобретения основных средств и материалов. Недостаток собственных оборотных средств на 1 января 2016 года оценивался в 1,7 трлн. рублей, что не позволяло осуществлять своевременно расчеты.

С целью дальнейшего финансового оздоровления в соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 05.03.2016 года № 181 было принято решение о передаче модернизируемых предприятий в управление государственного Банка развития. В июне 2016 года по инициативе банка организации деревообработки были объединены в холдинг, в состав которого вошло девять предприятий деревообрабатывающей промышленности нашей республики: ОАО «Гомельдрев», ОАО «Мостовдрев», ОАО «ФанДОК», ОАО «Борисовдрев», ОАО «Витебскдрев», ОАО «Могилевдрев», Новосверженский лесозавод, Мозырский ДОК, а также «Белорусская лесная компания», которая в будущем станет коммерческим подразделением, через которое будет централизованно осуществляться продажа продукции всех предприятий [1].

В настоящее время балансодержателем активов данных предприятий является Министерство финансов, а Банк развития выполняет функции управляющей компании.

В результате оказанной помощи ОАО «Банка развития Республики Беларусь» платежеспособность деревообрабатывающих организаций частично удалось восстановить, и уже во втором квартале 2016 года наблюдалось некоторое улучшение их финансового положения. Увеличились объемы производства продукции, а также удалось снизить убытки большинства предприятий, входящих в холдинг.

В организациях холдинга планируется реализовать мероприятия по совершенствованию корпоративного управления, налаживанию системы управленческого учета и планирования, нормализации расчетной дисциплины, внедрению современных систем учета остатков продукции.

Сегодня сформулирована стратегия управления холдингом. Первоочередная задача заключается в том, чтобы все предприятия могли генерировать прибыль от производственной деятельности и самостоятельно себя обеспечивать оборотными средствами, не обращаясь за финансовой помощью к государству.

Следующий этап – выход деревообрабатывающих предприятий на чистую прибыль, учитывая их большие долги по кредитам.

Сейчас разрабатываются детализированные бизнес-планы предприятий холдинга, чтобы оценить экономическую эффективность каждого производства и определить, какие

производства на предприятиях имеют перспективу развития, а какие экономически нецелесообразны.

В рамках созданного холдинга выстраиваются централизованные функции, благодаря чему предприятия, в частности, смогут делать закупки по более выгодным ценам. Централизация процессов также позволит выстроить четкую специализацию предприятий.

Банк развития Республики Беларусь разработал программу кредитования предприятий деревообрабатывающей и строительной отраслей, которые будут сотрудничать с холдингом организаций деревообрабатывающей промышленности. Программа кредитования создана в целях стимулирования покупательского спроса на продукцию предприятий холдинга на внутреннем рынке. Целью финансирования является приобретение оборудования, недвижимости, транспорта [2].

Воспользоваться кредитом смогут индивидуальные предприниматели (при действующем контракте на поставку продукции предприятий холдинга не менее чем на 100 млн. неденоминированных рублей), микроорганизации (200 млн.), малые организации (1 млрд.), средние предприятия (3 млрд.) с численностью до 250 человек и годовой выручкой до 250 млрд. рублей без НДС. Основные условия кредита: процентная ставка – 0,5 % ставки рефинансирования Национального Банка Республики Беларусь плюс 4,5 % (на сегодня 14,5%), сумма кредита – до 25 млрд. рублей, отсрочка погашения основного долга – до двух лет, срок финансирования – до пяти лет. Кредиты можно будет получить в банках-партнерах программы финансирования МСП.

В перспективе у предприятий, входящих в состав холдинга появится возможность расширить рынки сбыта производимой продукции посредством предоставления ОАО «Банк развития Республики Беларусь» экспортных кредитов компаниям, не являющимся резидентами Республики Беларусь. Основная цель кредита – оплата за поставленные (реализованные) резидентами Республики Беларусь товары (работы, услуги). Минимальная сумма кредита будет составлять 1 000 000 долларов США в эквиваленте, а максимальная – 85% от суммы экспортного контракта. Срок кредита до 5 лет, в отдельных случаях до 10 лет. Процентная ставка долл. США, евро – ставка CIRR, российских рублях – 2/3 ставки рефинансирования Центрального Банка Российской Федерации. Основным требованием, предъявляемым к кредитополучателю, будет являться устойчивое финансовое положение и возможность предоставления обеспечения по сделке. Обязательным условием предоставления экспортного кредита является страхование экспортных рисков с поддержкой государства в БРУПЭИС «Белэксимгарант» (на условиях Указа № 534). Кредитополучателями могут выступать как государственные компании, так и компании частной формы собственности.

Таким образом, предоставление экспортных кредитов компаниям-нерезидентам позволит получить предприятиям-экспортерам продукции деревообработки ряд преимуществ, к числу которых следует отнести: увеличение объемов продаж; расширение географии экспорта продукции при недопущении роста кредитной задолженности; возможность предлагать более выгодные условия продаж (отсрочку платежа и т. п.); минимизацию рисков неисполнения контрактов; ускорение оборачиваемости отгруженной продукции.

Литература

1. О дополнительных мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 24.06.2015 года № 257: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 05.03.2016 г. № 181 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа 01.09.2016.

2. Банк развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.brrb.by>. – Дата доступа: 3.09.2016.

И. В. Бабына*inna_babyna@tut.by**Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь*

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СФЕРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассмотрены особенности формирования инвестиций в основной капитал в сфере малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь, проведена сравнительная характеристика со структурой общереспубликанских инвестиций за 2009–2011 годы. Определено, что одними из существенных рисков для данной сферы являются финансовые риски, управление которыми во многом зависит от эффективности реализации государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь», что в свою очередь влияет на инвестиционную привлекательность сферы малого и среднего бизнеса.

Одной из задач деятельности Правительства Республики Беларусь в 2016–2020 годах является «создание новых рабочих мест, развитие малого и среднего бизнеса, сферы услуг в увязке со стратегией рационального импортозамещения» [1]. Значимость данного направления объясняется тем, что развитие малого и среднего предпринимательства рассматривается в стране и в мире как один из факторов обеспечения стабильно высокого уровня занятости населения и экономического роста [2].

Однако создание и развитие новых субъектов малого и среднего предпринимательства требует первоначального инвестирования средств, которых у самих предпринимателей не всегда достаточно.

Анализ структуры инвестиций в основной капитал субъектов малого и среднего предпринимательства (МиСП) по сравнению с общей ситуацией по Республике Беларусь свидетельствует о существенных отличиях в формировании инвестиционных потоков (таблица 1).

Таблица 1 – Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в Республике Беларусь и в сфере МиСП [3, 4]

Показатели	В процентах					
	РБ		МиСП		Отклонение	
	2009	2014	2009	2014	2009	2014
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	–	–
в том числе:						
бюджетные средства	22,2	15,8	28,8	20,8	6,6	5,0
собственные средства организаций	36,7	38,5	23,8	25,0	-12,9	-13,5
заемные средства других организаций	1,1	1,5	1,2	2,9	0,1	1,4
средства населения	8,0	10,0	7,3	10,4	-0,7	0,4
иностранные инвестиции (без кредитов (займов) иностранных банков)	2,0	3,7	2,6	7,2	0,6	3,5
кредиты (займы) банков	26,4	26,6	32,2	29,8	5,8	3,2
прочие источники	3,6	3,9	4,1	3,9	0,5	–

Так, на первом месте среди источников финансирования находятся кредиты (займы) банков, доля которых в 2014 году снизилась на 2,4 п.п., но составила почти 30 процентов, что существенно выше, чем доля кредитного финансирования по субъектам хозяйствования Республики Беларусь в целом. При существующих процентных ставках, которые в 2014 году сложились на уровне 20,8% по всем кредитам для юридических лиц в национальной валюте (с учетом тех кредитов, которые предоставлены на льготных условиях по решениям Президента Республики Беларусь, Правительства Республики Беларусь) [5, с. 252], уровень рентабельности продаж средних организаций составил 5,8%, малых и микроорганизаций – 6,3%, причем убыточными оказались 18,8% средних и 22,0% малых

и микроорганизаций [3, с. 346–347, 350–351]. При таких соотношениях экономическая эффективность за счет эффекта финансового рычага получена не будет, продолжают расти долговая нагрузка самих субъектов малого и среднего предпринимательства, а также нагрузка на экономику ввиду роста проблемной задолженности. Так, оборачиваемость кредиторской задолженности субъектов малого и среднего предпринимательства в 2014 году составила 84,9 дня, увеличившись по сравнению с 2010 годом на 13,3 дня [3, с. 264, 358].

Значительно более высокую долю в финансировании инвестиционных процессов в сфере малого и среднего предпринимательства по сравнению с общей ситуацией в стране составляет бюджетное финансирование, удельный вес которого снизился с 2009 по 2014 годы на 8 п.п., но остался на уровне почти 21 процента, что существенно выше общереспубликанских показателей.

Преобладание вышеназванных источников финансирования инвестиций в основной капитал связано с тем, что субъектам малого и среднего предпринимательства предоставляются различные формы государственной поддержки, основные из которых реализуются по линии Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей. Основными видами государственной поддержки выступают предоставление финансовых средств на возвратной возмездной основе (заем); предоставление имущества на условиях финансовой аренды (лизинга); предоставление гарантий по льготным кредитам, выдаваемым банками Республики Беларусь за счет средств местных бюджетов. Обязательным условием оказания государственной финансовой поддержки является создание новых рабочих мест [6].

При наличии различных форм государственной поддержки доля собственных источников финансирования инвестиций в основной капитал субъектами малого и среднего предпринимательства составила в 2014 году лишь 25%, что на 13,5 п.п. ниже, чем доля данного источника в финансировании деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь в целом. Однако роль собственных источников возрастает, так как в последние годы наблюдаются ограничения возможностей банковской сферы и бюджета по финансированию социально-экономического развития страны.

Возможности расширения самофинансирования инвестиционной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства связаны с эффективностью их работы и привлекательностью для инвесторов. Данные о рентабельности инвестированного капитала, приведенные в таблице 2, свидетельствуют, что окупаемость вложенного капитала в сфере малого и среднего предпринимательства выше, чем в целом по Республике Беларусь.

Таблица 2 – Динамика рентабельности инвестированного капитала, рассчитанной по чистой прибыли, в Республике Беларусь и в сфере МиСП [3, 4]

Рентабельность инвестированного капитала	процентах					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1 Общая по РБ	24,9	24,5	40,2	45,9	19,5	19,2
2 По субъектам МиСП	24,8	28,2	46,9	56,1	32,8	22,0
в том числе:						
средние организации	21,3	25,7	48	57,1	23,8	22,1
микроорганизации	30,6	38,5	46,1	63,8	53,1	15,9
малые организации	25	24,5	46,7	51,3	27,1	25,3
3 Отклонение (стр. 2 – стр. 1)	-0,1	3,7	6,7	10,2	13,3	2,8

Причины этого факта в том, что, с одной стороны, субъекты малого и среднего предпринимательства способны быстрее адаптировать свою деятельность под изменяющийся спрос, с другой стороны, объяснение в той же государственной поддержке, предоставляемой на льготных условиях. Вместе с тем, динамика рентабельности инвестированного капитала отличается высокой вариабельностью. Однако самые высокие колебания (соотношения максимального и минимального уровня) характерны для микроорганизаций (4 раза), которые более чувствительны к изменению любых условий финансирования и расчетов по причине

невысокого запаса финансовой прочности. Следовательно, для субъектов малого и среднего предпринимательства финансовые риски являются одними из наиболее существенных как в процессе инвестирования, так и при осуществлении текущей деятельности.

Именно поэтому Государственной программой «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы предусматриваются различные меры государственной поддержки, такие как расширение механизма привлечения малого и среднего предпринимательства к использованию государственного имущества; финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства путем предоставления льготных кредитов, в том числе микрокредитов, банками Республики Беларусь за счет средств местных бюджетов; реализация программы ОАО «Банк развития Республики Беларусь» и ряд других мер [1]. Эти меры являются основой формирования почти половины источников финансирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и условием обеспечения их эффективной работы, что выступает своего рода гарантией возврата вложенного капитала инвесторов и делает сферу малого и среднего бизнеса инвестиционно привлекательной.

Литература

1. О программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 05.04.2016 № 274 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.government.by/>. – Дата доступа: 10.09.2016.

2. О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23.02.2016 № 149 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/>. – Дата доступа: 10.09.2016.

3. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2015. – 441 с. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 10.09.2016.

4. Республика Беларусь: статистический ежегодник. – Минск, 2015. – 524 с. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 10.09.2016.

5. Финансы Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2015. – 267 с. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 10.09.2016.

6. Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/>. – Дата доступа: 10.09.2016.

УДК 332

Р. В. Веко

rechitsa85@mail.ru

Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ СРЕДИ ИННОВАЦИОННЫХ ФОНДОВ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье предложена методика распределения источников финансирования инновационных проектов по принципу бюджетной эффективности, позволяющая достичь экономически обоснованного распределения инвестиционных потоков между республиканским и региональным уровнями государственного управления.

Существующие формы стимулирования инновационной деятельности в регионе на практике не дают должного эффекта, так как в полной мере не решают поставленной задачи стимулирования инновационной деятельности. В то же время одним из способов повышения

эффективности является решение задач интеграции уровней государственного управления в процесс стимулирования инновационной деятельности.

Необходимость привлечения различных уровней государственного управления к стимулированию инновационной деятельности определяется происходящими процессами коммерциализации инновационного потенциала промышленных предприятий, осуществляющих инновационную деятельность.

В целях стимулирования инновационной деятельности на региональном уровне следует обеспечить разработку инструментов распределения объемов стимулирования между республиканским и региональным уровнями государственного управления [1].

Алгоритм повышения эффективности распределения ресурсов целесообразно разделить на два этапа:

1) распределение ресурсов пропорционально прогнозируемому поступлению средств в бюджет в случае реализации проекта;

2) распределение средств по принципу конкурентности проекта.

Оценка эффективности инновационных проектов является одним из принципиальных моментов при обосновании и выборе потенциальных вариантов инвестиционных вложений в осуществление проекта. В большинстве случаев оценка основывается на анализе, целью которого является определение результативности, ценности проекта.

Эффективность также позволяет судить о том, какими затратами достигается поставленная в проекте цель. На сегодняшний день одним из самых значимых (с точки зрения государственного стимулирования) показателей эффективности инновационного проекта является показатель бюджетной эффективности.

Достоинством показателя бюджетной эффективности является то, что он позволяет учесть финансовые последствия реализации проектов для республиканского и регионального бюджетов. Иными словами, бюджетную эффективность можно определить как результат участия государства в реализации проекта с точки зрения расходов и доходов бюджетов различных уровней управления [2].

Бюджетная эффективность оценивается в первую очередь на основе проектов, заявленных на различные формы государственной поддержки, представляемых в республиканские или региональные органы государственного управления.

В целях оценки бюджетной эффективности инновационного проекта принимается сопоставление дохода и вложенных ресурсов в инновационный проект.

Таким образом, определяется эффективность вложения средств в реализацию инновационного проекта для каждого из бюджетов республиканского и регионального уровней государственного управления [3].

В качестве дохода бюджета могут выступать:

- поступления от налогов и сборов, установленные действующим законодательством;
- дивиденды по акциям, выпущенным предприятием, реализующим инновационный проект и принадлежащим республиканскому или региональному уровням государственного управления;

- другие формы.

С учетом трудностей определения размера дивидендов и других видов дохода в качестве доходной части рекомендуется принимать налоговые поступления, которые будут поступать в бюджеты различных уровней при условии работы предприятия. Необходимо также учитывать, что формы государственного налогового стимулирования уменьшают налогооблагаемую базу, соответственно сокращается сумма налога. Предприятию, которому оказывается поддержка, будут перечисляться налоговые платежи в бюджет (только в меньшей сумме) по тем налогам, по которым предоставляются льготы.

При решении вопроса выбора инновационного проекта в целях предоставления средств инновационных фондов из нескольких альтернативных вариантов предпочтение отдается проекту с наибольшей доходностью.

Общая сумма средств, необходимая для удовлетворения потребностей и эффективной реализации инновационного проекта, должна быть обеспечена ресурсами, предоставляемыми фондами республиканского и регионального уровней управления.

Согласно предлагаемому принципу, эффективность использования средств из государственного и регионального инновационных фондов для целей стимулирования инновационной деятельности должна быть равна.

Следует отметить, что расчеты долей финансирования из инновационных фондов легко получить еще на стадии разработки бизнес-плана инновационного проекта, на что не требуется особых трудозатрат [4].

Использование указанного соотношения обеспечивает решение задачи эффективного сочетания объемов финансирования между республиканским и региональным инновационными фондами и повышения эффективности использования ресурсов.

В то же время возможна ситуация, при которой в региональном инновационном фонде будет не хватать ресурсов для обеспечения финансирования инновационного проекта, поскольку при реализации инновационных проектов не всегда отдельные инновационные фонды имеют возможность самостоятельно в должном объеме обеспечить покрытие инвестиционных расходов, направляемых на осуществление инновационной деятельности. В данной ситуации выявляется потребность в привлечении ресурсов инновационных фондов республиканского уровня государственного управления. Таким образом, между проектами на региональном уровне проявляется конкуренция за недостающие финансовые ресурсы республиканского уровня.

В условиях конкуренции с проектами из прочих регионов заявитель проекта принимает на себя также и большую степень риска, повышая эффективность использования средств республиканского уровня управления, тем самым являясь для него привлекательным с инвестиционной точки зрения.

Выбор наиболее конкурентных проектов предлагается осуществлять по следующему алгоритму.

Первоначально необходимо определить объем ресурсов, который может быть предоставлен региональным инновационным фондом на реализацию инновационного проекта.

Показатели, характеризующие эффективность регионального уровня, показывают результативность проекта с точки зрения соответствующего региона с учетом влияния реализации проекта на его экономическое развитие, инновационную активность, доходную и расходную части местного бюджета.

Далее следует определить уровень минимальной бюджетной эффективности, достаточной для республиканского уровня управления. При установленных показателях бюджетной эффективности инвестиционных ресурсов с учетом объемов прогнозируемых доходов, получаемых в результате реализации проекта, определяется объем средств, направляемый для финансирования инновационного проекта на республиканском уровне.

Определение бюджетной эффективности и выбор наиболее подходящих вариантов осуществления инновационных проектов требует не только превышения результатов от реализации над издержками по изготовлению, разработке, реализации, но и сравнения полученных при этом итогов с результатами осуществления иных аналогичных инновационных проектов. Поэтому на следующем этапе для регионального уровня государственного управления проводится процедура оценки прогнозируемой бюджетной эффективности выделяемых объемов средств, которая далее сравнивается с альтернативной эффективностью. При этом величина альтернативной эффективности рассчитывается на основе бюджетной эффективности от реализации альтернативных инновационных проектов.

При условии, если расчетная бюджетная эффективность выше имеющихся альтернативных вариантов, принимается решение о целесообразности реализации предложенного инновационного проекта и выделении необходимого объема финансовых средств [5].

Формирование структуры финансового обеспечения инновационной деятельности в соответствии с предложенным подходом позволяет обеспечить экономически обоснованное

распределение инвестиционных средств между республиканским и региональным уровнями государственного управления.

Названные подходы также предоставляют возможность повысить эффективность применения указанной формы стимулирования инновационной деятельности, а также учесть финансовую нагрузку на инновационные фонды каждого уровня управления.

Литература

1. Волков, А. Т. Повышение качества экономических механизмов инновационного развития страны / А. Т. Волков // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 11. – С. 15–32.
2. Ерыгин, Ю. В. Формы стимулирования инновационной деятельности предприятий ракетно-космической промышленности / Ю. В. Ерыгин, А. М. Саакян // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнева. – 2012. – № 3. – С. 169–173.
3. Ерыгин, Ю. В. Определение принципов стимулирования инновационной деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса / Ю. В. Ерыгин, А. М. Саакян // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнева. – 2011. – № 4. – С. 226–229.
3. Жук, И. В. Инновационное развитие: идеи, тенденции и успешные практики / И. В. Жук, В. В. Лемех // Новости науки и технологий. – 2015. – № 2. – С. 23–28.
4. Майорова, Л. Н. Основы инвестиционной деятельности: учеб пособие / Л. Н. Майорова; под ред. Д. В. Стаханова. – Таганрог: изд-во Таганрог. гос. пед. ин-та имени А. П. Чехова, 2013. – 124 с.
5. Моисеев, В. А. Реализация стратегии инновационного развития регионов / В. А. Моисеев, К. Ю. Прокофьев // Вестник Псковского государственного университета. – 2014. – № 5. – С. 75–91.

УДК 338.24

В. Н. Гавриленко

vlad_gavrilenko@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

В. А. Михарева

mikhareva@mail.ru

Гомельский государственный технический университет

им. П. О. Сухого, Беларусь

Е. Н. Минькова

minkova@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КАДРОВЫЕ РИСКИ ПРИ ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье рассматриваются проблемы формирования трудовых ресурсов в целях обеспечения экономической безопасности организаций. Особое внимание уделено кадровым рискам и трудовой миграции в Республике Беларусь. Рассчитаны критерии оценки кадровой безопасности исследуемой организации.

Сложность социально-экономического состояния белорусской экономики в целом формирует значительное количество рисков, создающих угрозу эффективному функционированию и развитию белорусских организаций. Особое решающее значение имеют факторы, связанные с качеством персонала и эффективностью системы управления персоналом организации. Именно эти факторы в современных условиях определяют успешность достижения поставленных стратегических целей организации, но именно они обуславливают

возникновение кадровых рисков, являющихся, по мнению специалистов, определяющей формой риска в организации

Поскольку для обеспечения экономической безопасности предприятие использует различные виды ресурсов, основной угрозой будет являться риск возникновения потерь ресурсов, включая кадровые риски. К основным причинам внешней трудовой миграции следует отнести:

– желание улучшить своё материальное положение. В Беларуси трудовую миграцию, как правило, представляют достаточно состоятельные жители городов, те, которые не смогли найти достойную оплату своего труда на родине, у кого потребности резко расходятся с теми возможностями, которые представляет сегодня Республика Беларусь;

– возможность сделать успешную карьеру, поэтому в поисках работы из республики активно уезжает квалифицированная молодежь;

– колебания на валютном рынке, угроза дальнейшего падения доходов населения из-за кризисных явлений в экономике по-прежнему актуальна;

– увеличение безработицы;

– медленное развитие малого и среднего бизнеса.

К основным факторам, сдерживающим развитие частного сектора в Республике Беларусь следует отнести: отсутствие стабильности в законодательстве в отношении предпринимателей; уровень защиты прав собственности и интересов частного бизнеса; большое количество налогов, их высокие ставки и частые изменения в отчетности, предоставляемой в налоговые органы; высокие размеры штрафов; большое количество проверок со стороны регулирующих органов; наличие ценового регулирования на ряд товаров и услуг; определенные сложности в лицензировании деятельности; валютное регулирование; высокие арендные ставки; ставки на заемные средства со стороны банков и других финансовых организаций.

Проведенный анализ эффективности использования персонала ОАО «Гомельский мотороремонтный завод» показал, что к основным угрозам можно отнести высокую текучесть кадров; превышение темпов роста средней заработной платы над темпами роста производительности труда, что вместе с сокращением численности промышленно-производственного персонала и объёма производства ведёт к перерасходу средств фонда оплаты труда; значительные потери рабочего времени.

В настоящее время не существует единой методики оценки экономической безопасности предприятия. Это связано с тем, что данная оценка основывается на системе показателей и критериев, которые могут варьироваться по степени значимости для самого предприятия и в зависимости от целей оценки.

Оценка кадровой безопасности исследуемого предприятия по критериям, весовые коэффициенты для которых, предположительно, равны значениям, представленным в таблице 1.

Таблица 1 – Критерии оценки кадровой безопасности ОАО «Гомельский мотороремонтный завод»

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Весовой коэффициент
Текучесть кадров	0,04	0,02	0,04	0,25
Коэффициент опережения	0,877	0,921	0,985	0,3
Доля работников с высшим и средним специальным образованием в общей численности	0,289	0,479	0,688	0,216
Доля работников пенсионного возраста в общей численности	0,89	0,1	0,156	0,053
Доля работников, которые прошли переобучение или повысили квалификацию в общей численности	0,034	0,056	0,009	0,181
Совокупный критерий экономической безопасности	0,389	0,4	0,46	1,0

Оценка полученных значений показателя по вербально-числовой шкале Харрингтона, говорит о том, что кадровая безопасность предприятия находится в границах 3–4 уровня, для которого характерна средняя степень угрозы кадровой безопасности.

Для повышения кадровой безопасности руководство предприятия должно, наряду с материальными, широко использовать и другие средства стимулирования труда, к которым можно отнести изменение системы оплаты труда, используя два подхода. При первом подходе размер заработной платы работника ставится в прямую зависимость от роста объемов реализованной продукции. Вторым подходом предполагается использование системы «грейдов», поскольку заработная плата начисляется в зависимости от сложности и напряженности их труда, его условий, уровня квалификации, значимости профессии рабочего (должности служащего) для организации.

Теоретическая апробация предложенных методических подходов на примере одного из подразделений предприятия показала их экономическую целесообразность с точки зрения повышения эффективности производства и обеспечения экономической безопасности.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya>. – Дата доступа: 16.06.2016.
2. Бендиков, М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М. А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – № 2. – С. 17–29.
3. Вечканов, Г. С. Экономическая безопасность: учеб. для вузов / Г. С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.
4. Головачёв, А. С. Инновационный подход к решению проблемы взаимодействия роста заработной платы и роста прибыли на предприятии / А. С. Головачёв, А. Ю. Дубинин, П. Л. Шикольчик // Экономика и управление. – 2013. – № 1 (33). – С. 25–33.

УДК 332.146.2 (477)

Н. Л. Гавкалова, А. Н. Шумская

ngavl@ukr.net, an_shumskaya@mail.ru

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця, Украина

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Определены теоретико-методологические основы управления социально-экономическим региональным развитием Украины. Обоснована необходимость формирования организационно-экономического механизма управления социально-экономическим развитием региона.

Повышение уровня социально-экономического развития, обеспечение достойных условий жизни населения независимо от местожительства, а также снижение имеющейся межрегиональной дифференциации является главной предпосылкой развития любого государства, его интеграции в мировое сообщество. Решение многих проблем, связанных с пространственным развитием страны и созданием эффективной системы управления на региональном уровне, обуславливает необходимость формирования комплекса теоретико-методологических основ управления региональным развитием страны и разработки конкретных предложений по усовершенствованию его механизмов. Все вышеуказанное подтверждает необходимость обоснования концептуальных аспектов управления социально-экономическим развитием регионов (СЭРР) Украины.

Исследованию вопросов, связанных с управлением процессами на региональном уровне, посвящены работы отечественных и зарубежных ученых. Среди них: З. Варналий, В. Гец, М. Долишний, В. Кистанов, Э. Либанова, Д. Стеченко [1–6] и др. Несмотря на значительное количество публикаций в этой сфере вопросы, связанные с рассмотрением концептуальных основ управления СЭРР, не могут считаться полностью решенными.

Неравномерность развития регионов усиливает научный интерес к этому вопросу. Начиная с рассмотрения региона как структурной единицы в рамках экономической географии, и базируясь на процессном, комплексном и системном подходах при осуществлении соответствующих исследований, ученые учитывают многоаспектность категории «регион» и используют междисциплинарный подход, который обуславливает рассмотрение регионального развития с разных точек зрения: экономики, государственного и регионального управления, региональной политики и др. Таким образом, почти все сферы регионального развития становятся предметом научного познания, но не все они исследованы учеными. Дело в том, что развитие науки сопровождается появлением новых знаний, усовершенствованием методологии, возникновением новейших методов исследования, что обуславливает необходимость создания новой парадигмы регионалистики. По нашему мнению, такое видение проблемы обеспечения СЭРР может формироваться вследствие исследования разновидностей капитала (человеческого, интеллектуального и социального), а также рассмотрения распределения такого синтезированного капитала через призму эффективности в контексте регионального развития.

Рассмотрение концептуальных основ управления СЭРР целесообразно начинать с обоснования сущности регионального управления в стране с учетом влияния интеграции и глобализации. Регион – это определенная часть территории страны, которая характеризуется единством, однородностью, комплексностью. Исследователи [7] отмечают, что регион – это территория страны, отличающаяся от других территорий, с определенным объединением природно-географических, социально-экономических, демографических, национально-культурных, экологических и других признаков. Другие исследователи [8] рассматривают регион как территорию, выделенную в результате социальных и экономических процессов, отмеченную определенными функциональными и интерактивными связями и не имеющих закрепленных границ. Регионы выступают фундаментом для обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны, поскольку именно на уровне региона происходит первоначальное аккумулирование и распределение человеческого, интеллектуального и социального капиталов, природных, финансово-кредитных и других ресурсов. Таким образом, стратегическое значение СЭРР – одно из самых весомых для обеспечения развития страны. Следовательно, сущность регионального управления заключается в целенаправленном влиянии субъекта управления на объект. Эффективность такого влияния зависит, в большей степени, от региональной политики, которая «является органической составляющей общегосударственной политики и направлена на сохранение территориальной целостности государства и обеспечение всестороннего развития регионов» [9, с. 10].

Региональная политика предусматривает проведение совокупности мероприятий, направленных на эффективное аккумулирование, развитие и использование ресурсного потенциала и капитала региона. Основу ресурсного потенциала, кроме природных и финансовых ресурсов, составляют трудовые ресурсы, которые в регионалистике рассматриваются исследователями [9], в основном, в рамках социальной составляющей регионального развития. Мы не совсем согласны с таким ограничением и считаем, что трудовые ресурсы должны рассматриваться в пределах социально-экономической составляющей, поскольку трудовой потенциал воплощается в интеллектуальный капитал, формирование и эффективное использование которого имеет, большей частью, экономическую природу, а, непосредственно, интеллектуальный капитал способен влиять на стремительное СЭРР путем генерирования и использования объектов интеллектуальной собственности.

Важным условием успешного становления и развития регионов страны является развитие региональных хозяйственных комплексов (РХК) как наиболее активного звена региональной экономической системы. Одной из ключевых проблем СЭРР Украины является дезинтеграция внутрорегионального рынка. В связи с этим, главной целью государственной региональной политики на современном этапе должна стать интеграция регионов в единое пространство при сохранении регионального многообразия. Это обосновывает целесообразность рассматривать регион с точки зрения регионального экономического пространства,

в пределах которого формируется РХК. Функционирование этого РХК позволяет достичь определенного экономического эффекта благодаря реализации разных видов экономической деятельности и внешнеэкономических отношений в соответствии с природно-экономическими, социальными и другими условиями развития региона, его геополитического положения. От развития отраслей РХК зависит не только экономическое состояние региона, но и создание достойных условий для жизни и труда его населения. И, наоборот, от рационального ведения хозяйства в регионе, уровня квалификации и трудоспособности населения зависит общее состояние отраслей РХК. Поэтому с целью дальнейшего эффективного развития РХК целесообразно определить отраслевые приоритеты с наличием конкурентных преимуществ и обеспечением модернизации производства. Для этого рекомендуется активизировать разработку и реализацию масштабных инвестиционных проектов в приоритетных отраслях РХК на основе государственно-частного партнерства. Смягчение отрицательных последствий региональных диспропорций в стране, которые наблюдаются сегодня, возможно только при формировании и использовании эффективного организационно-экономического механизма, который обеспечит устойчивое СЭРР Украины [10]. Мы считаем, что механизм управления должен включать в себя такие компоненты: цели, законы, принципы, функции, методы, задачи, средства достижения целей и структура управления. Следовательно, организационно-экономический механизм нужно рассматривать как комплексную систему, состоящую из системы целей и задач, функциональной системы и системы обеспечения управления, которые образуют результирующую совокупность организационных и экономических рычагов влияния на экономические и организационные параметры объекта управления для обеспечения эффективности управления и получения объектом определенных преимуществ (рисунок 1).



Рисунок 1 – Функциональные составляющие организационно-экономического механизма управления СЭРР

Исходя из указанного выше, управление СЭРР в Украине на современном этапе обуславливается, во-первых, региональной дифференциацией, основанной на отличиях между регионами в имеющемся и используемом социально-экономическом потенциале территорий;

во-вторых, особенностями исторического развития и специфики экономико-географического положения регионов; в-третьих, особенностями территориального управления со стороны органов государственной власти и органов местного самоуправления, в частности, депрессивными регионами; в-четвертых, особенностями структуры и специализации РХК; в-пятых, разнообразием хода социальных, экономических, гуманитарных, экологических и других региональных процессов и явлений.

Таким образом, использование организационно-экономического механизма управления СЭРР и следование концепции государственной региональной политики даст возможность решить приоритетные задачи регионального развития, а также создаст предпосылки для обеспечения устойчивого социально-экономического развития в Украине.

Литература

1. Региони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / за ред. З. В. Варналія. – К.: Знання, 2005. – 498 с.
2. Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк Т. С. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць (ред.). – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
3. Регіональна політика та механізми її реалізації. / за ред. М. І. Долішнього. – К. : Наукова думка, 2003. – 489 с.
4. Кистанов В. В., Копылов Н. В. Региональная экономики России : учебник. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 584 с.
5. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
6. Стеченко Д. М. Програмно-цільова орієнтація в управлінні соціально-економічним розвитком регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.univer.km.ua/visnyk/1375.pdf>
7. Регіонально-адміністративний менеджмент: навч. посіб. / [О. Амосов, В. Мамонова, О. Куц та ін.]; за заг. ред. В. В. Мамонової. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2010. – 188 с.
8. Адміністративні послуги місцевих органів державної виконавчої влади: монографія / за заг. ред. А.О. Чемериса. – Львів: Вид-во ЛРІДУ НАДУ, 2004. – 152 с.
9. Реутов В. Регіональний вимір структурних зрушень в економіці України // http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_2/files/EC210_37.pdf.
10. Гавкалова Н. Л. Теоретико-методологічні аспекти управління розвитком регіонів України / Н. Л. Гавкалова, Г. М. Шумська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. – Київ : КНЕУ, 2011. – С. 76–86.

УДК 338.242.42:332.13(476)

А. П. Геврасёва

anya1478@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются правовые и институциональные основы кластерного развития экономики Республики Беларусь. Кластеры положительно зарекомендовали себя в практике ряда зарубежных стран. Их создание и функционирование относятся к числу основных направлений реализации Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года. Разработан и принят ряд документов концептуального и методического характера. Особое внимание уделяется развитию кластеров посредством предоставления финансовой и имущественной поддержки его участникам. Обосновывая значимость сотрудничества субъектов малого и среднего бизнеса с крупными региональными производителями, в статье проанализированы прямые и косвенные меры государственной поддержки, способствующие объединению предприятий и развитию кластерной инициативы. Создание информационно-консультационного агентства позволит реализовать идеи кластеризации в регионе.

Направлением повышения конкурентоспособности регионального промышленного комплекса является объединение предприятий различной функциональной принадлежности, сосредоточенных на определённой территории, взаимодействующих и взаимодополняющих друг друга в процессе создания и реализации продукции. Указанный подход предполагает организацию кластеров.

Кластер представляет собой совокупность территориально локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и участвующих в процессе создания добавленной стоимости.

Внедрение кластерной модели, в первую очередь, предполагает создание соответствующей нормативно-правовой базы, направленной на разработку концептуальных и методических основ её развития. В Республике Беларусь к числу основных документов относятся:

1. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16.01.2014 г. № 27;

2. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2011 г. № 669 (проект Программы на 2016–2020 годы);

3. Методические рекомендации по организации и осуществлению мониторинга кластерного развития, утверждённые постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 01.12.2014 г. № 90 [1].

Государственное регулирование включает в себя не только создание правовых условий, но и предоставление мер финансовой, имущественной, информационной и организационной поддержки участникам кластеров, способствующих развитию кластеризации в регионах Республики Беларусь.

В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 25.03.2008 г. № 174 «О совершенствовании деятельности Белорусского инновационного фонда» и Указом Президента Республики Беларусь от 07.08.2012 г. № 357 «О порядке формирования и использования средств инновационных фондов» предусматривается предоставление субъектам малого и среднего предпринимательства инновационных ваучеров и грантов для реализации инновационных проектов на ранних стадиях. Прямые инструменты кластерного развития связаны также с предоставлением Белинфондом займов под 50 % ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь для реализации инновационных проектов, работ по освоению и организации производства (Указ Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по стимулированию реализации инновационных проектов» от 20.05.2014 г. № 229).

Для участников кластеров предусмотрены льготы по уплате налога на прибыль в отношении инновационных (перечень утвержден постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 05.12.2013 г. № 1042) и высокотехнологичных (перечень утвержден постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23.06.2013 г. № 574) товаров (ст. 140, 142 Налогового кодекса Республики Беларусь); включение в состав затрат, учитываемых при налогообложении, расходов на научно-исследовательские работы, опытно-конструкторские работы, опытно-технические работы с применением повышающего коэффициента до 1,5 включительно; применение повышающего коэффициента в диапазоне от 1 до 3 для расчета амортизационных отчислений по объектам основных средств, используемых при осуществлении научно-технической деятельности [2].

Как показывает проведенный анализ, в республике создана соответствующая нормативно-правовая база, способствующая созданию и функционированию кластеров. Особое внимание уделяется развитию взаимодействия субъектов малого и среднего предпринимательства с крупными промышленными предприятиями, что находит отражение в Государственной программе поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016–2020 годы.

Преимуществами для предприятий малого и среднего предпринимательства, связанные с развитием кластеров, являются: существенное снижение барьеров выхода на рынок за счет унификации требований в рамках кластера; сокращение собственных затрат за счет участия в совместных кластерных проектах; содействие в продвижении продукции (услуг) на внутренние и внешние рынки; расширение доступа к информации и новейшим тенденциям; получение доступа к заказам (клиентам); перенос положительной репутации кластера на его участников (бренд); накопление идей и опыта [3].

На основании Указа Президента Республики Беларусь от 21.05.2009 г. № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства» предусматривается предоставление Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП) займов и имущества на условиях лизинга, выдача льготных кредитов банками и предоставление гарантий по ним (БФФП).

Из местных бюджетов субъектам малого предпринимательства государственная поддержка оказывается путем предоставления:

- финансовых средств на возвратной возмездной или безвозмездной основе;
- субсидий для возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами;
- субсидий для возмещения расходов на выплату лизинговых платежей по договорам финансовой аренды в части оплаты суммы вознаграждения (дохода) лизингодателя;
- субсидий для возмещения части расходов, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях либо с их организацией.

Решение о создании кластера в регионе должно быть принято совместно местными органами управления и производителями. В настоящее время функции государственного регулирования кластерного развития экономики возложены на Министерство экономики и комитеты экономики областных исполнительных комитетов (Минского городского исполнительного комитета). Для реализации идей кластеризации в регионе целесообразно создать информационно-консультационное агентство – Центр кластерного развития для субъектов малого предпринимательства, которое будет связующим звеном между хозяйствующими субъектами – потенциальными участниками кластера и представителями власти области. К числу основных задач информационно-консультационного агентства следует отнести:

- выявление групп взаимосвязанных малых и средних предприятий и иных заинтересованных организаций – потенциальных участников кластерных проектов;
- информирование субъектов малого и среднего предпринимательства о преимуществах участия в кластерах, а также о возможностях государственной поддержки кластерных проектов;
- создание информационно-методической базы по формированию кластеров в регионе;
- консультирование потенциальных участников формируемых кластеров по вопросам создания и развития кластеров;
- рассмотрение предложений потенциальных участников кластера по оптимизации процесса создания кластера и его функционирования;
- разработка и оптимизация организационной структуры кластера;
- контроль за распределением полномочий и функций внутри кластера;
- комплексный анализ деятельности участников кластера;
- подготовка и предоставление комплексной отчетности о деятельности кластера и его местным органам власти и правлению кластера [2].

Приоритетными отраслями формирования инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь являются: биотехнологии и биоматериалы, фармацевтическая промышленность; нанотехнологии и наноматериалы; медицинская техника; приборостроение, оптика, электроника, робототехника; информационные технологии; ресурсо- и энергосбережение.

Достаточно сложно оценить результативность функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства в кластере. Вместе с тем, оценка может даваться, как

с позиции успешности функционирования кластера, так и с позиции входящего в него отдельного малого предприятия. С точки зрения национальной экономики, результативность функционирования предприятий малого бизнеса в кластере может оцениваться количеством созданных рабочих мест. Кроме того, появление новых рабочих мест, означает отсутствие необходимости выплачивать пособия по безработице, то есть сокращает сумму выплат из государственного бюджета.

Для того, чтобы кластеры стали действенным механизмом развития малого бизнеса и роста конкурентоспособности региональной экономики, необходимо активизировать работу в этом направлении как со стороны правительственных и предпринимательских структур, так и организаций, обеспечивающих информационное и методическое обслуживание.

Литература

1. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://w1.economy.gov.by/bi/index.php/>. – Дата доступа: 28.08.2016.
2. Кластерный подход как инструмент регионального развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cluster.by/>. – Дата доступа: 28.08.2016.
3. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность регионов и кластерная политика в России. // Модернизация экономики и глобализация. [В 3-х кн.] Книга 3. / Отв. ред. Е. Г. Ясин . – Москва: Изд. дом ГУВШЭ, 2009. – С. 285–293.

УДК 502.131.1:330.34(476.2)

А. П. Геврасёва, И. В. Новикова

irinanovikova111@yandex.ru, anyal478@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Научная работа посвящена рассмотрению основных направлений экологической политики Республики Беларусь и особенностей их реализации в Гомельской области. Охрана окружающей среды, снижение выбросов загрязняющих веществ, формирование культуры обращения с отходами относятся к числу приоритетных направлений региональной экологической политики. Проведенный анализ эколого-экономических проблем Гомельской области позволяет сформулировать стратегию эффективного и рационального использования имеющихся ресурсов. Модернизация промышленных организаций Гомельской области позволит не только осуществить техническое перевооружение производств, а также сократить выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух и создать благоприятную окружающую обстановку, тем самым повысив уровень управления экологическими процессами в обеспечении устойчивого развития Гомельской области. Особую актуальность выбранное направление представляет в контексте реализации принципов «зелёной экономики».

Согласно Стратегии в области охраны окружающей среды Республики Беларусь на период до 2025 года целью охраны окружающей среды является достижение более высокого ее качества, обеспечивающего экологически благоприятные условия жизни населения; содействие решению глобальных и региональных экологических проблем, устойчивому социальному и экономическому развитию Республики Беларусь.

Достижение поставленной цели должно быть обеспечено путем снижения вредных воздействий на окружающую среду, восстановления природных комплексов, кардинального улучшения обращения с отходами, обеспечения устойчивого территориального развития, сохранения биологического и ландшафтного разнообразия, минимизации воздействия на климат и адаптации к его изменениям, планирования мероприятий по охране окружающей среды с использованием геоинформационных технологий и дистанционных методов [1].

Источниками загрязнения воздушного бассейна, водных объектов, почв, растительности являются районные и городские промышленные, сельскохозяйственные, коммунальные предприятия и объекты, городские и сельские населенные пункты Гомельской области.

На 1 января 2015 г. в области имелось 18 548 стационарных источников выбросов загрязняющих веществ, в том числе 15 818 – организованных. Газоочистными установками были оснащены 2 941 организованных стационарных источника, или 15,9 % их общего количества. В 2014 году количество загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, составило 332,1 тыс. тонн, из них уловлено и обезврежено – 230,5 тыс. тонн, или 69,4 %. По количеству загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, область занимает четвертую позицию в республике.

В 2014 году, как и в предыдущие годы, основной объем выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников, приходится на предприятия обрабатывающей промышленности – 51 %, на сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство – 33,7 %.

Среди районов наибольшее количество выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников приходится на предприятия Мозырского района – 37,7 % от общего количества выброшенных веществ по области (38,3 тыс. тонн), Жлобинского – 11,3 % (11,5 тыс. тонн) и Речицкого – 5,9% (6 тыс. тонн). Общее количество выбросов по г. Гомелю составило 8,7 тыс. тонн, по г. Жлобину – 9,1 тыс. тонн, по г. Светлогорску – 2,7 тыс. тонн [2, с. 98–101].

Наиболее характерными показателями, отражающими существенную нагрузку на окружающую среду и человека, являются показатели объема выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух на единицу площади и на одного жителя.

В 2014 году на каждый квадратный километр области было выброшено 2 517 кг загрязняющих веществ, что на 26 кг, или на 1 % меньше, чем в 2013 году. В г. Гомеле объем выбросов на квадратный километр в 2014 году составил 63 736 кг, что в 25 раз превышает средний показатель по области. В районах, на территории которых находятся крупные промышленные предприятия, этот показатель также достаточно высокий. Например, в Мозырском районе он составил 23 898 кг, в Жлобинском – 5 447 кг, в Гомельском – 2 765 кг, в Светлогорском – 2 623 кг на квадратный километр.

В расчете на одного жителя области объем выбросов загрязняющих веществ в 2014 году составил 71 кг, что на 1 кг меньше, чем в 2013 году. В г. Гомеле на одного жителя приходится по 17 кг загрязняющих веществ (Мозырский район – по 292 кг, Буда-Кошелевский – по 115 кг, Кормянский – по 114 кг, Калинковичский – по 30 кг, Наровлянский и Хойникский – по 41 кг в каждом).

На территории области насчитывается 22 предприятия, осуществляющие сброс сточных вод в поверхностные водные объекты. По сбросу количества сульфатов в водные объекты Гомельская область занимает первое место в республике, ее доля составляет 30 %. Также по сравнению с другими областями сбрасывается максимальное количество железа – 1,92 тыс. тонн (25 %).

По накоплению отходов производства Гомельская область находится на втором месте, уступая только Минской области. В ее пределах сконцентрировано около 3 % от общего количества отходов. В области образование и концентрация отходов сосредоточены в нескольких районах: г. Гомель (22,5 млн. тонн), г. Жлобин (2,3 млн. тонн) и г. Речица (2,2 млн. тонн).

Общий уровень использования отходов производства составляет 41,4 %. Из образующихся промышленных отходов 40 % составляют крупнотоннажные отходы: фосфогипс, лигнин, шлак электросталеплавильный, образующиеся на ОАО «Гомельский химический завод», ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК». Наибольшее количество отходов производства образуется в Жлобинском (48 %) и Речицком (46 %) районах.

Исходя из основных направлений экологической политики Республики Беларусь, в таблице 1 приведены основные пути их реализации в Гомельской области.

Таблица 1 – Направления в области охраны окружающей среды и пути их реализации в Гомельской области

Направления экологической политики	Пути их реализации в регионе
Усиление природоохранной и санирующей функции природного комплекса области	Проведение природоохранной политики, основой которой должно стать рациональное и устойчивое использование природных ресурсов и их воспроизводство
	Формирование природного каркаса области – основы национальной экологической сети на территории области
	Увеличение площади территорий, подлежащих специальной охране, за счет увеличения площади зеленых зон городов и освоение 16 благоустроенных зон отдыха
	Озеленение и благоустройство территорий санитарно-защитных зон промышленных, сельскохозяйственных предприятий и коммунальных объектов
	Формирование системы защитного озеленения вдоль основных транспортных магистралей
Удаление, хранение, использование отходов и охрана почв от загрязнения	Внедрение системы раздельного сбора ТКО в городах и крупных сельских населенных пунктах с дальнейшей обработкой их на сортировочно-перегрузочных станциях
Снижение последствий радиоактивного загрязнения территорий	Снижение поступления радионуклидов в растениеводческую продукцию, получение продуктов питания и сырья для пищевой промышленности, отвечающих санитарно-гигиеническим нормам по содержанию радионуклидов
Охрана атмосферного воздуха от химического загрязнения стационарных источников	Модернизация энергетической системы области на основе существующих котельных на газовом топливе и при использовании не менее 25 % котельных на местных видах топлива для централизованного теплоснабжения
Охрана водных объектов и подземных вод от загрязнения	Проведение модернизации и дальнейшего развития систем отведения и очистки бытовых и производственных стоков в населенных пунктах
	Организация и реконструкция системы ливневой канализации городов (Мозырь, Жлобин, Светлогорск, Речица) с формированием очистки ливневых стоков

На основании проведенного анализа можно определить приоритетные задачи для решения обозначенных проблем, к числу которых относятся:

- снижение выбросов в атмосферный воздух городов – промышленных центров загрязняющих веществ, по которым фиксируются превышения предельно допустимых концентраций: твердых частиц фракции РМ-10, диоксида азота, формальдегида;
- предотвращение превышений выбросов диоксида серы и оксида углерода организациями топливно-энергетического комплекса малых городов; диоксида серы, оксида углерода, сероуглерода нефтехимическими и металлургическими организациями;
- повышение степени очистки сточных вод малых городов, снижения поступления в малые реки и подземные воды биогенных веществ;
- снижение объемов образования и увеличения объемов использования отходов производства;
- увеличение раздельного сбора и доли использования коммунальных отходов;
- минимизация вредных воздействий на окружающую среду в связи с разработкой месторождений полезных ископаемых;
- предотвращение деградации и восстановление деградированных земель, в первую очередь связанных с дефляцией осушенных торфяных и минеральных почв [3].

Реализация предложенных направлений будет способствовать охране окружающей среды и устойчивому развитию Гомельской области.

Литература

1. Стратегия в области охраны окружающей среды Республике Беларусь до 2025 года: решение коллегии Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь от 28.01.2011 г. № 8-Р [Электронный ресурс] / Национальный правовой интернет-портал Республики

Беларусь // Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=2/1049>. – Дата доступа: 23.08.2016.

2. Схема комплексной территориальной организации Гомельской области: заключение № 99 государственной экологической экспертизы Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды по проекту «Схема комплексной территориальной организации» от 26.08.2011 г. № 13-9. – С. 356.

3. Повышение экологической культуры в белорусском обществе [Электронный ресурс] / Материалы для членов информационно-пропагандистских групп // Режим доступа: <http://gisp.gov.by/index.php/edinyj-den-informirovaniya/3240-iyul-povyshenie-ekologicheskoy-kultury-v-beloruskom-obshchestve>. – Дата доступа: 23.08.2016.

УДК 005.336.2-057.3(100)

И. В. Глухова

gluirina@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ КОМПЕТЕНЦИЙ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ: МИРОВОЙ ОПЫТ

В статье определена объективная необходимость использования компетентностного подхода при управлении персоналом организации в условиях усиления конкурентной борьбы на товарных рынках. Рассмотрены основные подходы к определению понятия «компетенция» как ключевому компоненту компетентностного подхода. Рассмотрен подход к формированию модели компетенций, используемый Европейским Фондом Образования (ЕФО). Выделены основные модели компетенций, предлагаемые ЕФО и основанные на параметрах личности (МК-1), выполнении задач и деятельности (МК-2), выполнении производственной деятельности (МК-3), управлении результатами деятельности (МК-4); определены их преимущества и недостатки. Приведенные модели могут быть использованы в практике управления персоналом при переходе к внедрению компетентностного подхода в белорусских организациях.

Усиление конкуренции на товарных рынках и стремление нанимателей минимизировать расходы на персонал при максимальной отдаче (эффективности труда) обуславливает необходимость трансформации подходов к управлению персоналом: от управления функциональными подсистемами и (или) бизнес-процессами к управлению на основе компетентностного подхода. Компетентностный подход в управлении персоналом для белорусских организаций является достаточно новым.

Классически сложилось, что в основе оценки претендентов на должность, а в последующем, и эффективности деятельности работника были положены требования, изложенные в Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих и Едином квалификационном справочнике должностей служащих. Данные документы основаны на принципе «формальной обезличенности». В первом из указанных документов содержатся тарифно-квалификационные характеристики профессий рабочих, структурно включающие три основных раздела: «Характеристика работ», «Должен знать», «Примеры работ». Во втором – «Должностные обязанности», «Должен знать», «Квалификационные требования». И на основании справочников разрабатываются должностные инструкции в организации.

Рыночные условия хозяйствования очень динамичны, и выигрыш организации в конкурентной борьбе напрямую зависит от конкурентоспособности сотрудников. Поскольку тарифно-квалификационные справочники пересматриваются с определенной периодичностью, то сформулированные в них требования устаревают применительно к динамично развивающимся организациям. В этой ситуации на помощь менеджерам приходит компетентностный подход, широко используемый в мировой практике управления персоналом. Его изучению и рассмотрению посвящены труды многих ученых, в числе которых Дж. Эрпенбек, Л. Спенсер, Дж. Равен, Т. Хайланд, М. Армстронг, Д. Мак-Клелланд, Р. Бояцис, М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, М. Бернс, С. Крамш, С. Савиньон и др.

В современной зарубежной литературе трудовую деятельность сотрудников организации принято рассматривать с позиции компетентностного подхода. В его основе находится понятие «компетенция». Существует два основных классических подхода, рассматривающих компетенции.

В основу американского («поведенческого») подхода положена трактовка понятия «компетенция» с позиции описания поведения сотрудника. В данном случае под компетенцией понимают основную характеристику сотрудника, при обладании которой он может придерживаться «правильной» линии поведения с позиции нанимателя (собственника организации) и достигать поставленных перед ним задач. Такой подход обусловил создание системы критериев по оценке персонала KSAO (знания (knowledge), умения (skills), способности (abilities), прочие характеристики (other)). Все критерии подразделяются на две группы:

- технические или «жесткие» критерии, при отсутствии которых работник категорически не может быть допущен к выполнению работы определенного уровня сложности;
- поведенческие или «мягкие критерии», отражающие психологию общения (взгляды сотрудника, используемый подход к выполнению работы, отношениям с коллегами и руководством и т. д.).

Основная цель применения системы состоит в выборе сотрудника, который смог бы наилучшим образом выполнять конкретную работу, совершенствоваться и развиваться в процессе трудовой деятельности в направлении, которое определяется целями и задачами развития организации.

Согласно Европейскому подходу компетенция представляет собой способность работника самостоятельно выполнять набор-минимум задач, которые определены в рамках занимаемой должности в организации. При этом в рамках данного подхода выделяют два основных направления: Британский (функциональный) подход (Великобритания) и многомерный целостный подход (Франция, Германия, Австрия).

Глоссарий терминов рынка труда, разработки стандартов образовательных программ и учебных планов Европейского Фонда Образования (ЕФО) определяют компетенцию как «1 Способность делать что-либо хорошо или эффективно. 2 Соответствие требованиям, предъявляемым при устройстве на работу. 3 Способность выполнять особые трудовые функции» [1].

В рамках рассмотренных подходов выделяют процесс формирования модели компетенций. При этом под моделью компетенций понимают набор ключевых компетенций и индикаторов поведения, необходимых для эффективного выполнения сотрудником его функций в организации для успешного достижения ее целей различного уровня (оперативных, тактических, стратегических). Главная цель создания модели компетенций состоит в установлении определённых стандартов-требований к уровню знаний, навыков, умений, личностным качествам, которые служили бы активаторами развития работника в рамках выполнения его должностных обязанностей.

ЕФО выделяет четыре модели компетенций (Models of competence):

- основанные на параметрах личности (МК-1);
 - основанные на выполнении задач и деятельности (МК-2);
 - основанные на выполнении производственной деятельности (МК-3);
 - основанные на управлении результатами деятельности (МК-4) [3].
- Следует отметить, что данные модели используются на двух уровнях:
- в европейских ВУЗах при подготовке специалистов по уровневой системе высшего профессионального образования в рамках Болонского процесса;
 - в различных организациях при подборе, отборе, найме и оценке эффективности деятельности персонала.

Рассмотрим более подробно данные модели, которые могут быть использованы при формировании моделей компетенций в белорусской теории и практике управления персоналом.

В основе модели компетенции, основанной на параметрах личности, (МК-1) находится развитие моральных, духовных и личных качеств человека. Она тесно сопряжена с личностными теориями лидерства, которые гласят о необходимости наличия генетических задатков

для какой-либо деятельности или способности человека развивать необходимые качества (черты характера). Первая модель оказывает существенное влияние на традиционное высшее образование и на традиционные подходы к подготовке руководящих кадров.

Модель компетенции выполнения задач и деятельности (МК-2) является доминирующей при подготовке специалистов инженерно-технического профиля не только в европейских ВУЗах, но и в конкретных организациях при формировании и развитии умений, требуемых для осуществления видов деятельности на конкретном рабочем месте. Данная система ориентирует сотрудника (студента – потенциального сотрудника) на использование алгоритмических и структурированных видов управленческих решений. Это позволяет сократить время адаптации сотрудника на конкретном рабочем месте в организации – за короткий период времени освоить четкое выполнение функциональных задач. Но при малейшей динамике внутренней среды организации (например, изменении стиля руководства), у сотрудника могут возникнуть трудности в силу наличия узкого круга умений и навыков.

Модель компетенции для производительной деятельности (МК-3) используется, как правило, при формировании компетенций для специальностей и профессий, где деятельность измеряется по результатам (например, продажи, управление проектами). В основе формирования такой модели находится мотивация к успешной деятельности. То есть здесь акцентируется внимание на компетентность как ярко выраженную способность применять знания, умения и навыки и проявлять социально-личностные качества. Однако эта модель ориентирована на высоко самоорганизованного человека, который желает и может самостоятельно достигать поставленных целей.

Модель компетенций управления результатами деятельности (МК-4) рассматривает деятельность через призму социального аспекта личности. В этом случае руководство организации и (или) непосредственный руководитель ожидают от сотрудника некоторого поведения, которое оправдало бы степень их доверия и соответственно находилось бы в рамках совокупности делегированных полномочий и власти.

Таким образом, эффективная модель компетенций должна быть ясной и легкой для понимания, описываться простым языком, иметь простую структуру. Большинство моделей могут быть описаны с помощью 10–12 компетенций. Чем больше компетенций содержит модель, тем труднее ее внедрить в практику управления персоналом. Рассмотренные модели ЕФО могут быть рекомендованы к внедрению в практику деятельности в субъектах хозяйствования Республики Беларусь.

Литература

1. Таболина, О. В. Компетентностный подход в процессе формирования кадрового состава организаций / О. В. Таболина // Современные научные исследования и инновации [Электронный ресурс]. – 2011. – № 2. – URL: <http://web.snauka.ru> (дата обращения: 24.05.2016).
2. The European Training Foundation [Electronic resource]. – 2016. – URL: <http://www.etf.europa.eu> (data of reference: 09.09.2016).
3. Каракозов, Д. С. Проектирование образовательных программ бакалавриата в условиях введения федеральных государственных стандартов в соответствие с профессиональными стандартами / Д. С. Каракозов, Д. А. Петров, М. В. Худжина // Преподаватель XXI век. – 2015. – № 2. – С. 9–23.

УДК 332.02

Е. И. Гонта

e.gonta@ukr.net

Черниговский национальный технологический университет, Украина

МЕНТАЛЬНЫЕ СИНЕРГИЗМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Обосновывается концепция реализации потенциала ментальных синергизм для формирования интеграционной инфраструктуры предпринимательства в приграничных регионах Украины и Республики Беларусь

с целью содействия их экономическому и научно-техническому сотрудничеству с учетом общего исторического и социокультурного прошлого, а также ретроспективных факторов социально-экономического взаимодействия в рамках единой общественно-территориальной системы.

Действенность потенциала ментальных синергизм основывается на феномене института доверия, эволюционно сложенном в процессе многовекового опыта диверсифицированных социальных и хозяйственных контактов населения смежных регионов Украины и Беларуси. Однонаправленное взаимодействие способа мышления, общей духовной настроенности, общего историко-культурного и хозяйственного опыта приграничного населения является естественным институциональным фундаментом для формирования интеграционной основы предпринимательства, как катализатора процессов общественно-экономических трансформаций. Реализация ментальных синергизм может привести к получению синергетических эффектов в секторах пересечения социальных, экономических и ресурсно-экологических интересов приграничных регионов стран, которые длительное время находились в рамках единой общественно-территориальной системы.

На методологической основе синтеза теорий институционализма, в частности его социально-психологического направления, социальной философии и социологии, синергетического, структурно-генетического, геоситуационного подходов и обобщения прогрессивного опыта зарубежных стран в формировании межрегиональных отношений соседних стран, а также с ориентацией на базовый принцип региональной политики ЕС – субсидиарности – требует теоретического обоснования хронологически согласованная концепция действий местных органов власти, представителей бизнеса, научных и общественных организаций приграничных регионов по обеспечению их устойчивого развития с учетом специфики ментальности населения локализованных территориальных образований [1–3].

Исследование ментальности человека в сфере общественно-экономических отношений, в том числе – ментальных аспектов развития предпринимательства составляют значительный пласт в истории мировой экономической, социологической и философской мысли. Этапность исследований ментальности человека в сфере социально-экономической жизнедеятельности условно включает четыре этапа (по периодизации О. Бондаренко) [4]:

1) XV–XIX вв. – осмысление экономического сознания, экономического поведения личности – «*homo economicus*» (А. Смит, Д. Рикардо, Ш. Фурье, Р. Оуэн); 2) конец XIX – начало XX в. – концепция жесткого экономического принуждения (Ф. Тейлор и его последователи); 3) период, связанный с впечатляющими результатам управленческого «Хотторнського эксперимента» (20–30 гг. XX в.), когда было доказано, что социально-психологические, ментальные факторы оказывают на социально-экономическую сферу сильное влияние, чем материальные; 4) 60–70 гг. XX в. по настоящее время – период утверждения новой парадигмы социально-философского мышления в рамках которой рассматривается сложный и многофакторный ментальный контекст социально-экономической деятельности человека, место «*экономического человека*» окончательно заняла доктрина «*социального человека*».

Значительный вклад в исследование социально-экономической ментальности предпринимательства внес М. Вебер, который указал на наличие специфического предпринимательского духа, как составляющей рыночной организации. При этом «дух» рассматривается не как чисто философское понятие или чисто психологическая черта, а как экономико-социологическое явление. Важное место в разработке социологического подхода к предпринимательству занимает Й. Шумпетер, который рассматривает предпринимательство персонализировано, то есть обращает внимание на ментальность предпринимателя. Социокультурные и социопсихологические жизни общества также рассматривал немецкий социолог и экономист В.Зомбарт. Среди украинских исследователей, которые уделяли внимание феномену предпринимательства в социологическом разрезе стоит выделить работы Ю. Пачковского, Е. Серого, В. Пилипенко, В.Бондаренко, И. Кураса, Д. Богини и др. Однако специфика ментальности предпринимательства на смежных территориях соседних стран остается мало изученной. Проблемы межрегионального трансграничного взаимодействия исследовали

П. Беленький, В. Будкин, С. Гакман, М. Нижний, В. Евдокименко, Е. Киш, М. Козориз, М. Лендвел, Н. Луцишин, П. Луцишин, В. Ляшенко, Ю. Макогон, М. Мальский, Н. Микула, А. Мокий, В. Пила, С. Пирожков, С. Писаренко, О. Чмир, Р. Ратти, Г.-М.Чуди (Швейцария), Д. Виллерс (Германия), П. Еберхардт, Т. Коморницки, З. Макела (Польша); Б. Борисов, М. Илиева (Болгария) и др. Однако большинство указанных исследований касалась социально-экономического развития конкретных приграничных территорий и практической деятельности еврорегионов, тогда как вопросы специфики ментальности населения приграничных регионов и ее влияния на эффективность трансграничного сотрудничества не достаточно изучены. Следует отметить достижения ученых Беларуси, в частности научной школы под руководством доктора социологических наук, профессора В.Кириенко (Гомельский государственный технический университет им. П.Сухого), которые глубоко изучают проблемы славянской ментальности в контексте развития интеграционных процессов и системных трансформаций.

Приграничные регионы Украины и Беларуси, в частности Черниговская и Гомельская области переживают сложный и противоречивый период общественных трансформаций. Регионы имеют схожие социально-экономические проблемы, связанные с переходом к рыночным формам хозяйствования и модели «открытой экономики», которая предусматривает либерализацию внешнеэкономических отношений.

На общее состояние экономики приграничных регионов и до сих пор негативно влияет разрыв устоявшихся производственно-кооперационных связей и производственно-технологических цепочек. Кроме того, существует ряд острых эколого-экономических проблем, связанных с необходимостью преодоления последствий Чернобыльской катастрофы. Существенным толчком активизации хозяйственной жизни регионов может стать развитие предпринимательства, прежде всего - малого и среднего бизнеса.

Для достижения конкурентоспособности предпринимательских структур приграничных регионов целесообразно стимулирование интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов. Реализация идеи интеграционного взаимодействия требует формирования специфической инфраструктуры. Под интеграционной инфраструктурой правомерно рассматривать весь необходимый спектр государственных и частных учреждений и организаций, которые обеспечивают развитие и поддержку предпринимательства приграничных регионов на интеграционной основе. В состав интеграционной инфраструктуры целесообразно отнести: региональные торгово-промышленные палаты; производственно-технологические структуры (технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, инжиниринговые фирмы); объекты информационной системы (аналитические и статистические центры, информационные базы и сети); организации по подготовке и переподготовке кадров в области предпринимательства и технологического менеджмента (ключевая роль - ВНЗ); промышленно-финансовые и финансовые структуры (внебюджетные, венчурные, страховые фонды, кредитно-гарантийные организации небанковского сектора, банки, ПФГ, ориентированные на установление и поддержку деловых контактов с хозяйствующими субъектами приграничных регионов), система патентования, лицензирования и консалтинга по вопросам интеллектуальной собственности, оценки коммерциализации научных результатов; система сертификации, стандартизации и аккредитации, а также экспертизы для производителей, инвесторов и страховых служб.

Залогом успешной деятельности в этом направлении может стать использование потенциала *ментальных синергизм населения приграничных регионов*, ведь решающим условием успешного развития интеграционных процессов является ментальная и социокультурная совместимость, сходство духовных и нравственных ценностей и наличие общих целей. При постановке вопроса о специфике взаимоотношений приграничных регионов Украины и Беларуси, методологическая проблема заключается в проведении грани между интеграцией и сотрудничеством, прежде всего, в *сфере предпринимательства*. Интеграция является более глубокой формой взаимодействия. Феномен интеграции заключается в способности

функционирующего объединения вызвать синергетический эффект, который способны принести традиционные формы сотрудничества. Появление нового качества обусловлено системной сути интеграции. При этом интеграция имеет объективную и субъективную стороны. Объективная сторона интеграции проявляется в импульсах и факторах образования интеграционной системы. Субъективная - имеет отношение к политико-правового и административного регулирования образованного объединения. Недопустимо сводить интеграцию акции в политико-правовой сфере. Должны существовать веские основания территориальной или отраслевой локализации интеграционных процессов. Развитие интеграционных процессов детерминировано объективными экономическими законами и закономерностями территориальной организации общества, прежде всего , территориального разделения труда, а также с современными закономерностями развития общества. К таким закономерностей следует отнести объективный процесс усиления *социализации экономических систем*, подчинение экономической политики задачам развития человека. Одним из аспектов социализации экономических систем является исследование и учет при построении программ определенной деятельности (в т.ч. приграничного сотрудничества) экономической ментальности субъектов, которые принимают участие во взаимодействии. Определение сущности экономической ментальности в проекции на мезорегиональное пространство приграничных областей Украины и Беларуси должно строиться на использовании ключевых научных подходов к предпринимательскому поведению, которые существуют в современной философской и социологической мысли: *ассимиляционного* – предпринимательское поведение как часть общей социальной жизнедеятельности общества и его отдельных территориальных локализаций; *инверсионного* – поведение человека в сфере предпринимательства требует не только экономических знаний, но и определенных социально-коммуникативных, социально-психологических, социокультурных способностей; *системно-интегративного* – предпринимательское поведение как органическое сочетание социальных и конкретно- видовых экономических характеристик личности.

Важно подчеркнуть, что наличие мезоинтеграционных процессов (или предпосылок их развития) в пределах приграничных регионов присущи не каждой совокупности подобных территорий. Должны существовать весомые факторы развития данных процессов, то есть возможность и целесообразность сближения отдельных элементов хозяйственных комплексов, наличие производственно-кооперационных связей в рамках определенных технологических схем.

В связи с этим, необходимо действовать в направлении выявления сфер повышенной интенсивности связей и зависимостей между социально-экономическими компонентами смежных регионов. Правомерность выделения мезорегиона, охватывающего территорию Черниговской и Гомельской областей, как среды развития секторальной интеграции в сфере предпринимательства обусловлена, прежде всего, высокой степенью взаимодополняемости их хозяйственных комплексов. При этом, критерием целесообразности стимулирования интеграционного взаимодействия является повышение эффективности общественного производства, как на общенациональном уровне, так и на уровне самих регионов. Основываясь на методологических принципах региональной интеграции, правомерно утверждать, что развитие данного явления вызывают не только экономические факторы, но наличие тесных социальных коммуникаций, общих интересов и целей населения, а главное – ментальная совместимость населения.

Интеграционное взаимодействие возможно в среде, которая имеет признаки системной целостности. Среди множества факторов мезорегиональной целостности исследуемой части геопространства четко выделяются две группы: 1) факторы, обусловленные закономерностями территориальной организации общества; 2) факторы, обусловленные общим украинско-белорусским прошлым и актуальностью взаимодействия в новых геополитических условиях. Разработка программ по стратегии сотрудничества приграничных регионов на интеграционной основе, получит научный фундамент и практическую направленность исключительно при условии учета специфики исторической ретроспективы предыдущих этапов

общего хозяйственного и социального бытия. Это позволит эффективно использовать мощный потенциал ментальной совместимости социума и сформированного в течение длительного периода времени института доверия как основы развития предпринимательства, в том числе – и совместного.

Литература

1. Вардомский, Л. Б. Евразийское экономическое сообщество: особенности и проблемы развития [Электронный ресурс] / Л. Б. Вардомский – Режим доступа: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2005/6/11>.
2. Верхутина, М. В. Модель еврорегионов как способ повышения эффективности развития международных связей приграничных субъектов Российской Федерации [Электронный ресурс] / М.В.Верхутина – Режим доступа: <http://www.rane-brf.ru/conference/2012/verhutina.pdf>.
3. Гуца, І. О. Економічне співробітництво України та Республіки Білорусь [Текст] / І. О. Гуца // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 137–139.
4. Бондаренко, О. В. Українська економічна ментальність: соціально-філософський аналіз / О. В. Бондаренко // Автореферат дис... д-ра наук: 09.00.03 - 2007.
5. Гонта Е. И., Дубина М. В. Теория коррекции стратегических приоритетов трансграничной безопасности в условиях геополитической турбулентности / Е. И. Гонта, М. В. Дубина // Материалы XX Республиканской научно-практической конференции «Проблемы социально-ориентированного инновационного развития и профсоюзы», февраль 2016. – Гомель, Гомельский филиал «МИТСО», 2016. – С. 10–13.
6. Методологічне забезпечення транскордонної безпеки України в рамках політики Східного партнерства ЄС: Монографія / За наук. ред. О. І. Гонти. – Чернігів: 2015. – 156 с.

УДК 338.1

С. В. Гонта

s.gonta7@gmail.com

Черниговский национальный технологический университет, Украина

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Рассматриваются острые вопросы, связанные с формированием диспропорций структуры экономики Украины и причинами её дисбаланса с точки зрения теории технологических укладов. Акцентируется внимание на характерных для постсоциалистических странах искривлениях структуры национального хозяйства, которые обусловлены объективными причинами нарушения порядка становления экономических систем и выбора приоритетов их развития. Освещаются основные промышленные показатели и их динамика. Предлагаются возможные пути решения проблем, связанных с диспропорциями структуры экономики.

Одним из основных параметров эффективной экономики является сбалансированная и гармоничная структура: соотношение между сферами производства, совокупность устойчивых связей между элементами экономической системы, и способность поддерживать гомеостаз (сохранять устойчивость перед внешними изменениями). В случае нарушений в функционировании структуры, снижается её эффективность, и можно говорить о *диспропорции*, локальной, если причина в определённом элементе, либо общей, если нарушены связи во всей структуре. Диспропорция структур национальных экономик характерна практически для всех постсоветских стран, в том числе и для Украины. После распада СССР каждая страна справлялась с этим явлением своим путём, однако последствия ощутимы до сих пор [2].

УССР, будучи частью экономической системы СССР, не имела своих замкнутых технологических цепочек (что справедливо и для других республик). К примеру, на добычу и обогащение рудного сырья для чёрной металлургии на 1990 год приходилось 11,4% от всесоюзного значения, а на вторичную обработку чёрных металлов – всего 1,9% [4]. Распад

СССР оборвал производственные связи между предприятиями, многие из которых не смогли их восстановить (в основном речь идёт об ресурсо-наукоемких предприятиях), и были вынуждены менять профиль, либо прекращать существование.

Учитывая современные достижения НТП, очевидно, что для ведущих стран характерен переход к постиндустриальному обществу, и пятому технологическому укладу (ТУ). Однако, в ряде постсоциалистических стран до сих пор превалирует третий технологический уклад. Эта проблема особо актуальна для Украины, где, к примеру, часть производств третьего технологического уклада составляла 82,51%, четвертого – 10,88%, а пятого и шестого вместе – 6,6% от общего объема (данные на 1999 год). На момент 2009 года, пропорции распределялись следующим образом: 78,11% (3 ТУ), 11,2% (4 ТУ) и 10,69% (5–6 ТУ).

Вследствие увеличения мощностей производств добывающих отраслей, увеличивается и потребление энергетических ресурсов. Сравнительно высокая эффективность таких предприятий была обусловлена мировой конъюнктурой, а не качественными изменениями и инновациями. Как результат, отсутствие стимулов развития современных технологий: производство ведётся методами и оборудованием начала XX века. Именно это препятствует модернизации технологической базы и структурной трансформации экономики Украины.

Большинство производств, наращивавших объемы базовой продукции, оставались производствами третьего уклада. Так, после падения объемов производства стали на 55%, с 51 млн. тонн в 1990 году до 22 млн. тонн в 1995, за следующие 15 лет выпуск наращивается до 32,7 млн. тонн в 2010 году. В энергетической отрасли, в 1990 году добыча природного газа сокращается в 1,4 раза, с 28,1 млрд. куб.м. до 19,7 млрд.куб.м. в 2010 году, нефти и газового конденсата – в 2,7 раз, с 9,7 млн. тонн до 3,6 млн тонн, угля – в 1,6 раза, с 122 млн. тонн до 75 млн. тонн, электроэнергии в 1,6 раза, с 298 КВтч до 188 КВтч, за аналогичные периоды [1]. К 2015 году ситуация в указанных отраслях ещё более усугубилась, если учитывать, что в зоне геополитического конфликта оказались производственные мощности экспортоориентированных отраслей..

На 1990 год машиностроительный комплекс (одна из основных отраслей четвертого технологического уклада в Украине, наряду с химической промышленностью), был одним из наиболее продуктивных в УССР, в отрасли было задействовано более 40% всего производственного потенциала республики. Однако, в дальнейшем объемы производства упали до 12% от бывшего значения. Лишь к 2003 году начинается оживление в отрасли, однако, не составляющее и половины базового уровня. Вследствие чего, приходится закупать иностранную технику. В химической отрасли положение немного лучше: только в 2004 году объемы производства достигают уровня 1995 года, и, с того времени, растут, позволяя Украине занять свою нишу в международном разделении труда, но не решает структурных проблем [2–5].

Для постиндустриальных стран, к началу XXI века характерны следующие изменения в структуре экономики:

- снижение доли сельского хозяйства, добывающей и тяжелой промышленности;
- рост наукоёмких отраслей производства;
- значительный рост доли сферы услуг, включая науку, образование, здравоохранение.

Исходя из изложенного, технологическая структура экономики Украины далека от сбалансированности и эффективности. По данным Института экономического прогнозирования НАН Украины, сегодня в Украине 75 % инвестиций направляется в предприятия III технологического уклада, к которым относятся производство строительных материалов, черная металлургия, металло – и деревообработка, судостроение и станкостроение. Еще 20 % инвестиций направляется в предприятия высшего, IV, технологического уклада. Иначе говоря, 95 % инвестиций поступают в III и IV, то есть в индустриальные, технологические уклады. Причем львиная доля инвестиций приходится именно на ниже, III, сост. Как видно, инвестиционная политика государства направлена, по сути, на консервацию существующей структуры экономики и, что хуже, на ее ухудшение. Если основная масса инвестиций идет даже не в IV, а в III технологический уклад, то это ведет к повышению его доли в экономике. IV технологический

уклад, по доли в производстве промышленной продукции в 42,4 %, получает лишь 20 % инвестиций, что неизбежно сдерживает его развитие, приводит к уменьшению его доли в общих объемах производства. Как следствие, отставание не уменьшается, а только усиливается. Этот вывод становится еще более четко подтверждается, если учесть, что вместо приоритетного инвестирования развития V технологического уклада объемы его финансирования пропорциональны его доле в производстве продукции, а поэтому его доля остается неизменной. Для прогрессивного развития экономики необходимо, чтобы доля V уклада в инвестициях превышала его долю в структуре экономики [6–8].

Для кардинального преодоления диспропорции в структуре экономики Украины имеет смысл приоритезация производств пятого технологического уклада, создание условий для увеличения объема таких производств и повышении их общей части, что возможно используя государственные программы, целевые дотации, гранты. Также важным аспектом является модернизация предприятий третьего уклада, что позволит сделать их более энерго- и ресурсоэффективными, экологичными и продуктивными. С другой стороны, именно такое, нестабильное состояние экономической структуры даёт наибольшие возможности для проведения структурных трансформаций и преобразований, чем, безусловно, стоило бы воспользоваться. В этом контексте наиболее важным является выбор финансовой стратегии поддержки новых отраслей, и модернизации старых.

Литература

1. Бажал Ю. М. Економічна оцінка технологічного розвитку в Україні: стан і перспективи / В кн.: Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку. Мат-ли наук. конф. – К.: УкрІНТЕІ. – 2001. – С. 135–139.
2. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua. – (Дата звернення: 02.09.2016).
4. Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання. За ред. Академіка НАН України В. М. Гейця. – Х.: Форт, 2000. – С. 330–339.
5. Єпіфанова І. Ю. Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств / І. Ю. Єпіфанова, М.В. Ніколайчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6. – Т 3. – С. 16–20.
6. Чухно А. А., Юхименко П. І, Леоненко П. М. Сучасні економічні теорії // А. Чухно, П. Юхименко, П. Леоненко. – К.: Знання, 2007. – 878 с.
7. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea/2006/1-2/20060102.html>.
8. Джерела фінансування інноваційної діяльності (1990-2013 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 338.23

Е. А. Гордашнікова

gordilenna@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ПРОБЛЕМ

В статье поднимаются вопросы комплексного подхода к решению продовольственных проблем, через создание сложной динамически устойчивой системы. Предлагается представить все вопросы, связанные с потреблением и обеспечением продовольствием в виде сложной динамически устойчивой продовольственной системы.

Вопросы, связанные с производством и потреблением продовольствия, остаются актуальными на протяжении всего существования человеческого общества, но в последнее время поменялся характер продовольственных проблем. Мировое сообщество настолько тесно интегрировано, что любые происходящие в мире изменения приводят к нестабильности всей системы, становятся причиной глобальных кризисов, бедствий и катастроф.

Необходимо рассматривать любую социально-экономическую проблему, в том числе продовольственную, как сложную иерархическую систему с постоянно меняющейся траекторией развития.

Система от греческого слова *systema* (целое), составленное из частей; соединение. В разных источниках указывается множество лексических значений понятия «система».

Поэтому нами предлагается представить все вопросы, связанные с потреблением и обеспечением продовольствием в виде сложной динамически устойчивой продовольственной системы.

В экономической литературе понятие «продовольственная система» представляют как объект стратегического управления, включающего структурно-функциональную, воспроизводственную, целевую составляющие, отрасли по производству, переработке и реализации продовольственных ресурсов, производственно-экономические и организационные взаимосвязи, направленные на оптимизацию процессов производства, обмена, распределения, потребления продовольствия, обеспечение их социально-экономической эффективности, а также гарантированной продовольственной независимости [1].

Наиболее часто продовольственные проблемы в литературе связывают с продовольственной безопасностью, при этом все аспекты, связанные с производством и потреблением продовольствия не объединяются в одну общую систему, а рассматриваются и исследуются как отдельные вопросы. Ниже приведены наиболее часто употребляемые характеристики продовольственной безопасности.

Основными характеристиками продовольственной безопасности на национальном уровне являются:

1. Способность продовольственной системы производить, импортировать, обеспечивать хранение и продвижение к конечному потребителю продуктов питания в объемах, необходимых для удовлетворения рациональных (научно обоснованных) потребностей всех социальных групп населения (потенциальная физическая доступность продуктов питания);

2. Равенство всех социальных групп в доступности потребления достаточного в количественном отношении, сбалансированного по ассортименту набора продуктов питания, отвечающего принятым стандартам питательности и качества (экономическая возможность приобретения продовольствия);

3. Потребление продуктов высокого качества и в количестве, достаточном для рационального питания по энергетической ценности и сбалансированного по важнейшим жизнеобеспечивающим элементам (качество питания);

4. Максимальная автономность и экономическая состоятельность национальной продовольственной системы, её адаптивность к конъюнктуре международного рынка (продовольственная независимость) при условии рационального использования производственного потенциала и проведения активной внешнеэкономической деятельности;

5. Способность системы минимизировать влияние неблагоприятных природно-климатических условий производства на снабжение продовольствием населения всех регионов страны (надежный доступ к продовольствию);

6. Сбалансированное развитие национальной и региональных продовольственных систем в режиме расширенного воспроизводства во всех его аспектах: производственном, социальном, экологическом (устойчивое развитие) [2].

По нашему мнению, понятие продовольственной системы позволит комплексно рассмотреть продовольственные проблемы. При этом продовольственную систему необходимо представить как динамически устойчивое целостное, структурированное образование,

закономерно связанных элементов, направленное на постоянное гарантированное потребление продовольствия (продуктов питания и воды) каждым жителем (региона, государства, мира и т. д.), в необходимом ему для здоровой и активной жизни объеме.

Изменчивость – способность системы меняться во времени. Эти изменения определяются экономической средой и могут развиваться как эволюционным путем, обусловленным развитием производительных сил и производственных отношений, так и революционным, когда резко меняется характер производительных сил и производственных отношений.

Неоднородность – различие свойств первичных элементов системы, связанное с историей развития, социальными и культурными особенностями, уровнем развития экономики.

Ограниченность – свойство конечности, которое определяется ограниченностью ресурсов (природных, финансовых, людских и т. д.), характером производственных отношений. Ограниченность создает угрозы, но вместе с тем она является источником поступательного движения.

Адаптивность – приспособляемость системы к изменениям внешней среды. Чем выше степень адаптивности, тем выше эффективность функционирования системы.

Системность. Субъект и социально-экономическая среда составляют единое целое, или систему, элементы которой взаимодействуют между собой через определенные связи и ограничения [3].

Литература

1. Зинин, Е. М. Стратегическое управление продовольственной системой : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. М. Зинин. – Саранск, 2007. – 278 с.
2. Стратегия устойчивости развития АПК – продовольственная безопасность / В. Г. Гусаков [и др.] ; под ред. В. Г. Гусакова.; Ин-т Экономики НАН Беларуси. Центр аграрной экономики. – Минск : Белорус. наука, 2008. – 514 с.
3. Чемезов, С. М. Управление системой продовольственной безопасности населения в регионе : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. М. Чемезов. – Екатеринбург, 2005. – 28 с.

УДК 331.582

А. В. Гридчина

gav70@bk.ru

Московский политехнический университет, Россия

Л. А. Минчукова

lminchukova@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К РАБОТНИКУ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В статье обосновываются новые профессиональные требования к персоналу современных предприятий, сформировавшиеся в связи с появлением первых признаков экономики знаний в Союзном государстве России и Беларуси. Сама структура экономики знаний требует совершенно новых способов управления квалификацией, трудовым потенциалом и знаниями работника.

Знания становятся основным конкурентным преимуществом организации в современном мире и базой инновационного развития экономики. Все больший процент активной рабочей силы имеет в основе своей деятельности работу с информацией и знаниями. В экономически развитых странах этот показатель приближается к 50%. В ряде стран (США, страны Западной Европы, Япония) идет процесс становления экономики знаний. Другие страны (например, Китай) ставят перед собой задачу построения такой экономики.

Не менее значима экономика знаний для дальнейшего конкурентного развития пост-союзного пространства, и, в частности, России и Беларуси. Нормативными документами здесь поставлена задача, в рамках которой «приоритетом нынешней пятилетки определено формирование «экономики знаний» [1]. В подтверждение тому на протяжении указанной пятилетки сформированы образовательные концепции-2020 обеих стран, которые при существенном их различии имеют одну основу – экономику знаний – и предполагают развитие новой сферы в образовании – профессиональное и эффективное управление знаниями. Следуя данной тенденции, национальными банками обеих стран начата работа по формированию базы знаний организаций.

Исходя из вышеизложенного, важно проанализировать структурные характеристики экономики знаний, а так же новые профессиональные требования и особенности работника экономики знаний.

Выделяют следующие основные структурные характеристики экономики знаний. В первую очередь – это *высокая доля работников, чья деятельность в основном связана не с ручным трудом* (работник ручного труда), *а со знаниями* (интеллектуальный работник, или работник знаний). **Работник знаний** – *работник, основным результатом деятельности которого являются новые знания*. П.Друкер, в частности, отмечает, что работники знаний быстро становятся наибольшей единой группой в рабочей силе каждой развитой страны. В США эта группа составляет, по его оценкам, около 40% всей рабочей силы (по состоянию на конец XX в.). В других развитых странах доля данной группы меньше, но она быстро увеличивается. «Общество будущего будет интеллектуальным. Знания станут его основным ресурсом, а интеллектуальные работники станут основной группой в армии рабочей силы», отмечает П. Друкер [2].

Второй структурной характеристикой экономики знаний является *высокая (более 10% ВВП) по сравнению с остальными странами и постоянно растущая доля расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), а также на образование и переподготовку сотрудников в общих расходах государства и частных фирм*. Необходимо отметить, что США расходуют на НИОКР около 40% общемировых затрат.

Третья структурная характеристика – *высокий уровень доли добавленной стоимости, создаваемой высокотехнологичными отраслями экономики и сектором интеллектуальных услуг в ВВП*. Например, в 1998 г. в экономике Южной Кореи доля добавленной стоимости, создаваемой высокотехнологичными отраслями в ВВП, составляла 14,9%, в Германии – 14,1, США – 11,9, Японии – 12,6%. Сюда же можно отнести и высокую долю (70–80%) накопленного вещественного капитала в общем накопленном капитале [3].

Так в США доля вещественного капитала в 1950 г. составляла 52–53% совокупного капитала, в 1998 г. – 31–33%, в настоящее время – менее 25%. На микроуровне проявлением этого стал отрыв рыночной стоимости компании от стоимости реальных активов – зданий, сооружений, оборудования и запасов. Данный процесс начал нарастать с 80-х гг. XX века. Отражает этот процесс коэффициент Тобина, – соотношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов. Разрыв между ценами стали называть «невидимые активы», «интеллектуальный капитал», «знания компании». У компаний экономики знаний коэффициент Тобина больше единицы, у традиционных – меньше. Так, по данным на конец 2001 г., у Microsoft он составлял 5,5, Intel– 4,6, IBM – 2, тогда как у General Motors – 0,11, Ford – 0,1, Nippon Steel – 0,14 [4].

Из выше изложенного следует, что главным элементом экономики знаний является работник знаний. Выделяют следующие *основные черты* деятельности работников знаний: им присуща значительная социальная мобильность, они не ограничены выполнением какого-либо одного вида деятельности, многие из них определяют свои наиболее принципиальные интересы не в терминах максимизации личного богатства, а в категориях собственного интеллектуального роста и развития. Необходимо отметить, что это обуславливает отход от управления такими работниками лишь традиционными принципами менеджмента.

На современном этапе основные изменения в структуре и формах организаций экономики знаний вызваны необходимостью принимать во внимание прежде всего внутренние,

а не внешние аспекты деятельности компании, учитывать не только приоритеты клиентов, но и личностные качества собственных работников. Сегодня, когда информационная революция порождает новые продукты быстрее, чем в обществе успевает возникнуть осознанная потребность в них, залогом успеха в конкурентной борьбе становится не следование спросу, а его формирование. Как следствие, конкурентным преимуществом начинает обладать та организация, которая может более быстро предложить потребителю новый продукт или услугу. В конечном счете, такое преимущество имеет организация, обладающая большими знаниями о том, как произвести новый продукт или услугу наилучшим способом, реализовать, организовать послепродажное обслуживание и т. д. В целом наблюдается процесс перехода конкуренции между организациями в сферу знаний. Компании, производственная стратегия которых не исходит из максимального использования интеллектуального потенциала своих работников, оказываются в современных условиях неконкурентоспособными.

Это означает, что мобилизация творческого потенциала работников компании оказывается основным средством, обеспечивающим ее выживание и развитие. Малейшая остановка на пути изыскания новых технологических и организационных решений чревата отставанием от конкурентов. Появился талант-менеджмент как сфера деятельности.

Вместе с тем интеллектуальные способности человека и его образованность в значительной степени определяют в экономике знаний, как уровень его доходов, так и социальный статус. Если в 1900 г. более половины высших должностных лиц крупных компаний были выходцами из весьма состоятельных семей, то к 1950 г. их число сократилось до трети, а в 1976 г. составляло всего 5,5%. В то же время, если в начале XX в. около 70% владельцев компаний ограничивали свое образование пределами средней школы, то сегодня более 95% менеджеров имеют высшее образование, а около двух третей – ученые степени [5]. Инвестиции в человека выходят в настоящее время на первый план в структуре капиталовложений, а качество образования становится наиболее принципиальным фактором, определяющим, как эффективность работника, так и уровень оплаты его труда. Умение работать с базами данных и знаний, объем и качество усвоенных знаний, способность генерировать новые знания становятся на современном этапе столь же важным источником социального признания и необходимым условием включенности человека в состав доминирующих социальных групп, каким была в условиях индустриального общества собственность на средства производства и другие материальные блага. П. Друкер отмечает, что «все большее число людей из рабочей среды обучаются достаточно долго, чтобы стать работниками умственного труда. Тех же, кто этого не делает, их более удачливые коллеги считают «неудачниками», «ущербными», «гражданами второго сорта» и вообще «нижестоящими». Речь идет уже не о деньгах. Речь идет о собственном достоинстве» [6].

В этих условиях наиболее значимым качеством работника становится его способность усваивать информацию и продуцировать новые знания, ему приходится постоянно совершенствовать искусство диалога (очного или заочного), развивать свои коммуникативные навыки. И поскольку потребление информационных продуктов во многих аспектах становится тождественным их производству, постольку стремление человека к самосовершенствованию приобретает общественно важное значение, что стимулирует воспроизводство данного явления в расширяющихся масштабах.

Литература

1. Сидорский, С. С. Формировать экономику знаний / С. С. Сидорский // Экономика Беларуси. – 2007. – № 4. – С. 6–14.
2. Drucker, P. F. Management Challenges for the 21 st Century/ P.F. Drucker. – Oxford: Elsevier, 1999. – 205 p.
3. Мойсейчик, Г. И. Подходы к инвестированию надо менять немедленно / Г. И. Мойсейчик // Инвестиции и инновации. – 2013. – № 19. – С. 27.
4. Гапоненко, А. Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М.: Эксмо, 2012. – 400 с.
5. Гридчина, А. В. Формирование базы знаний организации: теоретические основы, практические методы // Экономика знаний. – 2014. – № 22. – С. 38–44.
6. Друкер, П. Управление в обществе будущего / П. Друкер. – М., 2007. – 320 с.

Е. В. Гусинец*e_gusinets@inbox.ru**Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь***НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ СЕКТОР НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ:
РЫНОК УСЛУГ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА**

Рассмотрены современные тенденции развития рынка услуг физической культуры и спорта как социально-экономического явления, его роль и место в национальной экономике Республики Беларусь. Физическая культура и спорт как экономическая отрасль неразрывно связана с таким её аспектом как соревновательная деятельность, через которую осуществляется прямое или косвенное влияние на развитие других отраслей экономики.

Сегодня роль физической культуры и спорта как социально-экономического явления трудно переоценить. Благодаря систематическим занятиям физическими упражнениями население Беларуси обретает устойчивое всестороннее развитие, которое сказывается на показателях здоровья нации и как следствие на экономическом развитии страны [1].

Привлечение населения страны к систематическим занятиям физкультурно-спортивной направленности, особенно подростков и молодежи, также снижает криминогенность социальной обстановки в обществе, таким образом положительно влияя на экономическую ситуацию в республике: снижаются государственные расходы на обеспечение общественного порядка (таблица 1), уменьшается число граждан, страдающих алкогольной (рисунок 1) и наркотической зависимостью (рисунки 1 и 2), увеличивается востребованность услуг в сфере физической культуры, спорта и туризма [2].

Таблица 1 – Число зарегистрированных преступлений в Республике Беларусь

Годы	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Зарегистрировано преступлений	140920	132052	102127	96676	93932	96982
Число зарегистрированных преступлений на 100 000 человек населения	1485	1394	1079	1021	1991	1024

В настоящее время во многих странах мира, включая и Беларусь, особо остро стоит проблема борьбы с такими серьёзными социальными явлениями, как алкоголизм и алкогольные психозы. Одним из действенных, эффективных механизмов преодоления такой ситуации, по мнению большинства специалистов, являются развитие физической культуры и спорта, особенно детского, активное вовлечение молодёжи в занятия спортом.

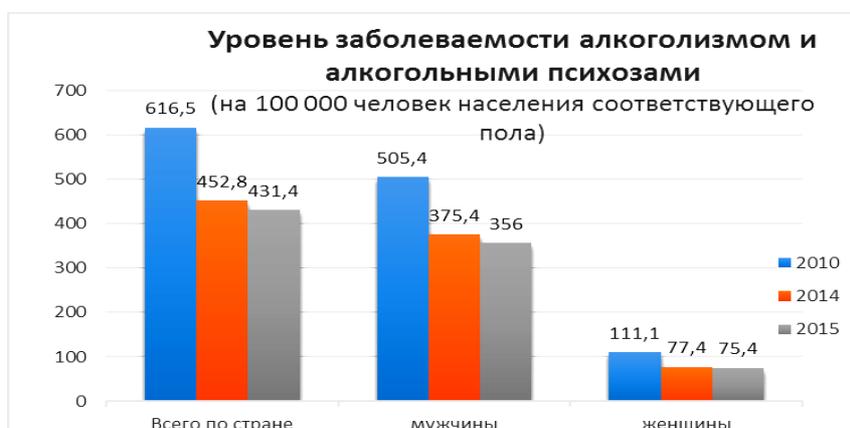


Рисунок 1 – Уровень заболеваемости алкоголизмом и алкогольными психозами в Республике Беларусь

Физическая культура и спорт как экономическая отрасль неразрывно связана с таким её аспектом как соревновательная деятельность, через которую осуществляется прямое или косвенное влияние на развитие других отраслей экономики. Проведение международных спортивных соревнований увеличивает количество спортивных туристов, приезжающих из-за рубежа и различных регионов страны. Этот факт оказывает стимулирующее воздействие на отрасли сферы услуг. Особенно это отражается на гостиничном и туристическом бизнесе, предприятиях общественного питания, торговле. В стороне не остаются и предприятия по производству продуктов питания: рост въездного спортивного туризма непременно ведет к увеличению их доходов. Увеличивается объем продаж спортивной символики и атрибутики, сувениров, растёт число дополнительных заказов для предприятий промышленности, развивается инфраструктура региона, в котором проводятся спортивные соревнования.

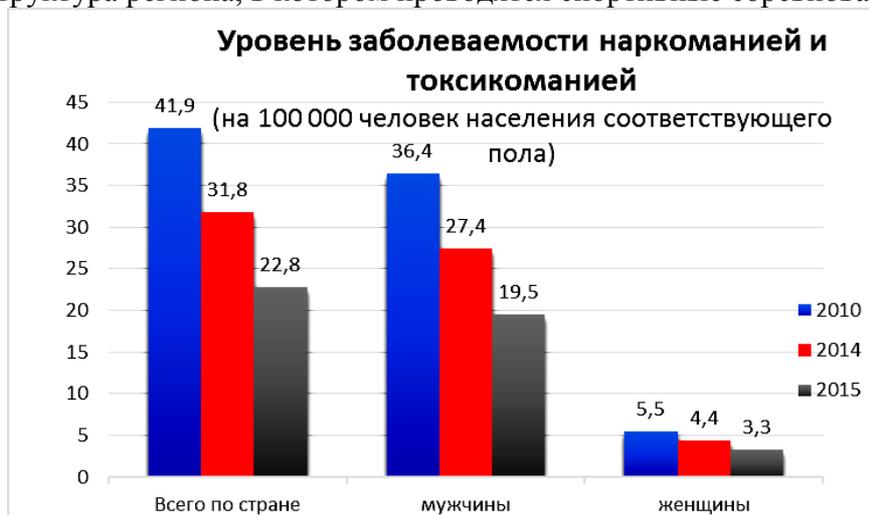


Рисунок 2 – Уровень заболеваемости наркоманией и токсикоманией в Республике Беларусь

Многие специалисты отмечают тот факт, что постоянное и планомерное развитие рынка услуг физической культуры и спорта вносит серьезный вклад в экономику крупнейших стран мира. Например, популяризация здорового и активного образа жизни через занятия физической культурой и спортом как в Республике Беларусь, так и за её пределами, ведет к постоянному росту востребованности различных физкультурно-спортивных сооружений, площадок и мест для самостоятельных занятий физическими упражнениями. В связи с этим заметно увеличение количества учреждений и организаций, предлагающих широкий спектр услуг в сфере физической культуры и спорта (таблица 2) [2].

Высокие спортивные достижения в различных видах спорта постоянно подталкивают развитие спортивной фармакологии и медицины. Разработка и продажа всевозможных препаратов, стимулирующих работу организма спортсменов, трансформировалось в самостоятельное высокодоходное направление медицинской промышленности, что, в свою очередь, положительно отражается на экономическом развитии некоторых стран.

Современный уровень развития физической культуры и спорта в различных странах мира весьма различен. Его доля в структуре национальной экономики каждого отдельно взятого государства является важным показателем, отражающим не только общее экономическое благосостояние страны, но и роль, которую занимает физическая культура и спорт в конкретном обществе.

Определяя место физической культуры и спорта в структуре национальной экономики, необходимо отметить, что ее, как чистую отрасль, оказывающую физкультурно-спортивные услуги, следует отнести к сфере нематериального производства. Если же рассматривать сферу физической культуры и спорта, как сектор экономики, включающий предприятия, производящие спортивные товары, оказывающие материальные услуги, то ее в таком случае следует включать в сферу материального и нематериального производства. При этом к сфере

материального производства относятся предприятия, которые создают спортивные товары и оказывают материальные услуги, а к сфере нематериального производства – все те организации, которые оказывают как основные физкультурно-спортивные услуги, так и вспомогательные (торговые посреднические, консультационные, образовательные и т. д.).

Функционирование отрасли физической культуры и спорта осуществляется в комплексе с другими отраслями сферы нематериального производства. Это обусловлено как общностью объекта взаимодействия труда работников этой сферы, так и необходимостью рационального совмещения ряда услуг, обеспечение их взаимозаменяемости.

Таблица 2 – Численность лиц, занимающихся физической культурой и спортом в Республике Беларусь

Численность лиц, занимающихся физической культурой и спортом (на конец года; единиц)				
Годы	2012	2013	2014	2015
Численность лиц, занимающихся физической культурой и спортом, тыс. человек	1763,5	1797,8	1915,1	1982,1
в том числе в сельских населенных пунктах	392,8	390,5	373	384,6
Численность лиц, занимающихся физической культурой и спортом, в % к общей численности населения	18,6	19	20,2	20,9

Таким образом, определяя место физической культуры и спорта в структуре национальной экономики, необходимо отметить, что ее, как чистую отрасль, оказывающую физкультурно-спортивные услуги, следует отнести к сфере нематериального производства. Если же рассматривать сферу физической культуры и спорта, как сектор экономики, включающий предприятия, производящие спортивные товары, оказывающие материальные услуги, то ее в таком случае следует включать в сферу материального и нематериального производства. При этом к сфере материального производства относятся предприятия, которые создают спортивные товары и оказывают материальные услуги, а к сфере нематериального производства – все те организации, которые оказывают как основные физкультурно-спортивные услуги, так и вспомогательные (торговые посреднические, консультационные, образовательные и т. д.).

Функционирование отрасли физической культуры и спорта осуществляется в комплексе с другими отраслями сферы нематериального производства. Это обусловлено как общностью объекта взаимодействия труда работников этой сферы, так и необходимостью рационального совмещения ряда услуг, обеспечение их взаимозаменяемости.

Литература

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 года [Электронный ресурс] // Сайт правительства Республики Беларусь. – Минск, 2016. – URL: http://www.government.by/upload/docs/pdp2016_2020.pdf (дата обращения: 15.08.2016).

2. Физическая культура и спорт в Республике Беларусь : стат. сб. / Белстат. – URL: <http://dataportal.belstat.gov.by/Indicators/Search> (дата обращения: 28.08.2016).

УДК 334.75

Н. П. Драгун, Ю. А. Волкова

dragunnp@gmail.com, volkova.gstu@gmail.com

Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РЫНКЕ

В статье представлена характеристика взаимосвязи основных форм (жесткая, мягкая, согласованные действия) и видов (вертикальная, горизонтальная) интеграции организаций, условия предпочтительности их выбора, преимущества и недостатки.

Интеграция организаций является одним из инструментов повышения эффективности их деятельности в условиях конкуренции на рынке на основе использования возможностей минимизации транзакционных издержек взаимодействия, комбинирования конкурентных преимуществ, располагаемых компетенций и ресурсов, применения трансфертных цен, товарного кредитования, кластерных эффектов и т. д. [1,2]. Однако, проведенный нами анализ результатов интеграции белорусских организаций в различных отраслях экономики и их функционирования на внутреннем и внешних рынках позволил сделать вывод о том, что интеграция в настоящее время не играет ожидаемой от нее роли фактора роста результативности функционирования организаций. По нашему мнению, это обусловлено неправильным выбором форм интеграции, тяготением органов государственного управления к «жестким» формам холдингового типа и недооценкой преимуществ «мягкой» интеграции типа вертикальных ограничений, франчайзинга, согласования действий на рынке, кластерных структур и т. п. *Цель исследования* – раскрыть взаимосвязь и содержание различных форм и видов интеграции организаций.

Нами установлено, что при принятии решения об интеграции организаций необходимо комплексное исследование возможностей выбора одной из ее форм (жесткая, мягкая, согласованные действия) и видов (горизонтальная и вертикальная):

1. **«Жесткая» интеграция** на основе технологического объединения и интеграции капитала через слияния и поглощения организаций. В этом случае организации формально зависят на основе контроля собственности друг от друга. Условия предпочтительности использования данной формы интеграции: а) высокие транзакционные издержки взаимодействия независимых организаций вследствие институциональной неразвитости рынков, низкой дисциплины договорных отношений и неэффективности механизмов принуждения к исполнению контрактов (судебной системы); б) неэффективность функционирования ценового механизма (цены на рынке не носят равновесного характера, например, в силу их директивного установления или монополизации); в) неэффективность финансового рынка (высокие реальные процентные ставки, ограничения на доступ к капиталу – величина инвестиций выше и внутренняя кредитная процентная ставка ниже, чем на рынке капитала). Таким образом, по мере институционального развития экономики в силу изменения данных условий будет наблюдаться снижение роли «жесткой» интеграции.

Преимущества рассматриваемой формы интеграции подробно описаны во многих работах. Однако очень редко отмечается, что она имеет следующие существенные *недостатки*:

– «жесткая» вертикальная интеграция: высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для материнской организации; снижение эффективности организаций-участников вследствие ослабления конкуренции и снижения уровня специализации; рост расходов на управление и его усложнение; высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных мощностей; рост монополизации рынка и барьеров доступа на него для независимых организаций; стремление к долгосрочным инвестициям, что снижает мобильность инвестиционных ресурсов и удлиняет сроки их окупаемости; высокая уязвимость перед снижением спроса на конечную продукцию вертикальной цепочки; неравномерность технического и технологического прогресса для разных этапов вертикальной цепи, что приводит к сдерживанию инновационной активности организаций, входящих в вертикальную структуру, непропорциональности их производственных возможностей; директивное распределение ресурсов может быть менее эффективно, чем посредством рыночного механизма; искажение трансфертными ценами показателей эффективности организаций;

– «жесткая» горизонтальная интеграция: высокие расходы на совершение сделок по слиянию и поглощению для интегрирующей организации; снижение эффективности и рост издержек организаций-участников вследствие ослабления конкуренции; рост расходов на управление и его усложнение; высокие постоянные издержки, связанные с низкой мобильностью производственных мощностей; рост монополизации рынка и барьеров доступа на него для независимых организаций; высокая зависимость от колебаний конъюнктуры рынка и

низкий уровень адаптивности; директивное распределение ресурсов может быть менее эффективно, чем посредством рыночного механизма; невозможность использования внутреннего ценообразования и оптимизации таким образом налоговой нагрузки.

2. **«Мягкая» интеграция** на основе заключения контрактов (давальческих; устанавливающих франчайзинговые отношения; устанавливающих вертикальные ограничения). В этом случае организации формально не зависят друг от друга, степень их зависимости определяется взятыми на себя добровольно договорными обязательствами. Условия предпочтительности использования данной формы интеграции: а) низкие транзакционные издержки взаимодействия независимых организаций вследствие институциональной развитости рынков (например, зарубежных), хорошей дисциплины договорных отношений, высокой эффективности судебной системы; б) эффективное функционирование ценового механизма (цены на рынке носят равновесный характер, практическое отсутствие их государственного регулирования, низкий уровень монополизации); в) высокая эффективность финансового рынка (низкие реальные процентные ставки, отсутствие существенных ограничений на доступ к капиталу). Таким образом, по мере институционального развития экономики роль «мягкой» интеграции возрастает. *Преимущества* данной формы интеграции:

– «мягкой» вертикальной интеграции (вертикальных ограничений): отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; повышение эффективности работы независимых от производителя торговых организаций-продавцов его продукции путем закрепления в контракте размера расходов торговой организации на рекламу, условий продажи продукции, квалификации персонала торговой организации, перечня реализуемых номенклатурных позиций товара, границ рынка сбыта и т. д.; увеличение закупок продукции у производителя и ее реализации на рынке; рост уровня прибыльности деятельности за счет снижения уровня конкуренции между торговыми организациями, производителями продукции, поставщиками сырья путем ограничений расходов на рекламу, установления минимальных/максимальных цен поставки/реализации; активизация инвестиций в специфические активы на основе заключения долгосрочных контрактов между поставщиком и покупателем; повышение эффективности функционирования организаций за счет участия в конкуренции с независимыми поставщиками; сохранение высокого уровня специализации и разделения труда; отсутствие ситуации «двойной маржинализации»; возможность использования ценовой дискриминации контрагентов, не являющихся сторонами контрактов;

– «мягкой» горизонтальной интеграции (явного сговора): отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен, раздела рынка сбыта, ограничения объемов производства; объединение ресурсов для реализации инвестиционных и инновационных проектов; защита от входа на рынок новых конкурентов (например, иностранных).

Недостатки рассматриваемой формы интеграции:

– «мягкой» вертикальной интеграции: неэффективна в условиях институциональной неразвитости рынков, неэффективности функционирования ценового механизма и финансового рынка и т. д.; противоречие ряда вертикальных ограничений антимонопольному законодательству; рост расходов на мониторинг выполнения условий контрактов и, при необходимости, защиту интересов в суде; высокие транзакционные издержки заключения и реализации контрактов; невозможность использования трансфертного ценообразования и оптимизации таким образом налоговой нагрузки;

– «мягкой» горизонтальной интеграции: явный сговор на национальном рынке противоречит антимонопольному законодательству; ограничение конкуренции на рынке; высокие транзакционные издержки заключения соглашений; высокие затраты на координацию деятельности участников (мониторинг рынка, создание ассоциаций и других структур и т. д.).

3. **Согласованные действия** на основе добровольного и взаимовыгодного согласования стратегий поведения на рынках без заключения формальных соглашений (в т. ч. ценовой и неценовой сговор). В данном случае степень зависимости выбирается организациями

добровольно. *Условия предпочтительности использования данной формы интеграции:* наличие условий возникновения и существования согласованных действий (неоднократность взаимодействия на рынке, функционирование механизма наказания за нарушение сговора и др.); благоприятные для максимизации прибыли участников посредством согласованных действий значения структурных факторов рынка, характеристик участников сговора и макроэкономических условий [4]. Нами установлено, что в силу ряда причин наблюдается рост числа фактов согласованных участников на рынке по мере развития национальных экономик постсоветских стран [3]. *Преимущества* данной формы интеграции (ценовой и неценовой сговор): отсутствие расходов на осуществление сделок по слиянию и поглощению; отсутствие транзакционных издержек заключения и выполнения контрактов; низкие расходы на мониторинг действий конкурентов; рост прибыльности деятельности за счет согласования или координации отпускных цен и объемов производства. *Недостатки* рассматриваемой формы интеграции: согласованные действия на национальном рынке противоречат антимонопольному законодательству; возможность поддержания неявного сговора зависит от множества экономических переменных; ограничение конкуренции на рынке.

Литература

1. Бычков, Н. Теоретико-методологические основы интеграции предприятий как имущественных комплексов / Н. Бычков // Аграрная экономика. – 2011. – № 3. – С. 14–19.
2. Гусаков, В. Условия и факторы эффективности кооперативно-интеграционных объединений / В. Гусаков // Аграрная экономика. – 2011. – № 3. – С. 2–6.
3. Драгун, Н. П. Недостатки и проблемы применения антимонопольного законодательства Республики Беларусь для предотвращения и пресечения ценового сговора товаропроизводителей / Н. П. Драгун, И. В. Ивановская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2012. – № 38. – С. 50–60.
4. Ивановская, И. В. Экономические и институциональные условия сговора производителей о ценах / И. В. Ивановская, Н. П. Драгун // Общество и экономика. – 2012. – № 7–8. – С. 114–127.

УДК 336.2:336.14

Л. Н. Добрышина

6098841@bk.ru

Государственный университет управления, Россия

Л. А. Минчукова

lminchukova@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

Выдвигается тезис о необходимости выработки системы критериев оценки показателей безопасности субъекта квазирегиона, что позволит дифференцировать участников по состоянию их социально-экономической безопасности и показать применимость предложенных в статье индикаторов.

В 60-х годах XX века экономическая безопасность оказалась в центре внимания исследователей, объединенных в составе Римского клуба, которые сделали акцент на экологическом аспекте данной проблемы, а также на разрешении конфликта между бедными и богатыми странами. В дальнейшем выделились следующие относительно самостоятельные ветви исследования экономической безопасности:

– теория катастроф, сторонники которой концентрируют усилия на анализе фундаментальных угроз общественному развитию и обосновании способов выхода из кризиса, познании механизмов катастроф социального характера (И. Зиман, Э. Ласло, и др.);

– теория рисков, занимающаяся анализом, классификацией и изучением последствий многообразных рисков, складывающихся в общественно-хозяйственной жизни (Р. Дембо, Дж. Кларк, Ф. Найт и др.);

– теория конфликтов, в основе которой лежат представления о формировании, развитии и разрешении конфликтов между индивидами, группами, организациями, структурами власти (Дж. Бертон, К. Боулдинг, Р. Дарендорф, А. Дмитриев, Т. Парсонс и др.);

– теория упорядочивания и самоорганизации систем различного характера, нацеленная на поиск внутренних ресурсов выхода из кризиса и развития (Л. Бергаланфи, И. Блауберг, Н. Моисеев, И. Пригожин, Г. Хакен и др.).

Сравнительный анализ различных подходов к содержанию характеристики понятия «безопасность» позволил определить *безопасность* как состояние защищенности личности, общества, государства от внешних и внутренних опасностей и угроз, основанное на деятельности людей, общества, государства, мирового сообщества по выявлению, предупреждению, ослаблению, устранению и отражению опасностей и угроз, способных погубить их, лишить фундаментальных материальных и духовных ценностей, нанести неприемлемый (недопустимы объективно и субъективно) ущерб, закрыть путь для выживания и развития. Исходя из этого, комплексное понятие безопасности может быть определено, как адекватное безопасности личности, а безопасность общества и государства выступают как элементы ее обеспечивающие. При этом безопасность личности может быть представлена в виде безопасности физической и духовной.

В условиях возникших усилий по формированию квази региона «Россия» или «Советский Союз» наиболее значимыми социально-экономическими императивами на трех уровнях экономической системы макро-, мезо- и микроуровнях являются: экономически безопасное развитие отдельных институциональных агентов, их региональных образований и факторов устойчивого и безопасного развития народнохозяйственного комплекса в целом. В своем взаимодействии императивы составляют органическую систему процесса обеспечения экономически безопасного развития макросистемы, что позволяет сформулировать механизм создания, корректировки, сохранения условий безопасного социально-экономического функционирования на каждом из рассмотренных уровней с особой концентрацией усилий на промежуточном мезоуровне, способном сочетать в себе рыночные и государственные механизмы управления экономическими интересами.

В структуре системы отношений экономической безопасности различают три агрегированных уровня: международный, национальный, региональный. Международная экономическая безопасность характеризует такое состояние мировой экономики, при котором обеспечивается взаимовыгодное сотрудничество стран в рамках мировой торговли и международного разделения труда, а национальная экономическая безопасность - состояние национальной экономики, при котором она функционирует в режиме расширенного воспроизводства, то экономическая безопасность региона – это не столько состояние защищенности региональных интересов, сколько способность региональных институтов управления создавать эффективные механизмы по обеспечению конкурентоспособности экономики региона, социально-экономической стабильности и устойчивости развития территории как относительно самостоятельной структуры, органически интегрированной в мировую экономику.

В структуре экономической безопасности выделены два компонента: внутренний и внешний. Внутренняя безопасность является доминирующей в системе национальной экономической безопасности «союзников» региона. Ее роль заключается в таком состоянии, которое не нарушает способности самоподдерживаемого развития в условиях внешних (высокая зависимость российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры; высокий уровень белорусского внешнего государственного долга и др.) и внутренних угроз (сокращение численности населения и его старение; деградация социальной идентификации, ограничение доступа многих малообеспеченных к системе охраны здоровья, образования и культуры; негативное воздействие социально-экономических условий на качество жизни; политическая нестабильность, низкая конкурентоспособность и др.).

Механизм обеспечения экономической безопасности макросистемы включает три блока составляющих его элементов: 1) системы показателей (индикаторов) безопасного функционирования и развития экономической системы, которая подразделяется на несколько групп (экономические, социальные, финансовые индикаторы), 2) пороговых значений данных индикаторов, позволяющих отслеживать и предупреждать возможные экономические угрозы, 3) инструментов управленческого воздействия на факторы экономической безопасности народохозяйственного комплекса. При этом доминирующее значение в механизме обеспечения экономической безопасности отводится критериям ее оценки (объем ВРП, уровень инфляции, уровень безработицы) и их пороговым значениям, несоблюдение которых препятствует устойчивому развитию экономической системы.

Для каждого субъекта мезоуровня (отдельных региональных «союзников») определены адаптированные индикаторы экономической безопасности, необходимые для оценки успешности предпринимаемых действий в направлении обеспечения безопасного функционирования региона, сравнения уровней и темпов развития экономики региона в структуре мирового хозяйства в целом и на этой основе корректировке направления и реализуемых мероприятий в структуре проводимой социально-экономической политики на макро- и мезоуровнях национальной экономики.

С нашей точки зрения, эффективное формирование квазирегиона требует следующих действий от национальных институтов и их взаимоконтроля:

- разработки и реализации стратегии устойчивого экономически безопасного развития *на национальном уровне*, что предполагает обеспечение оптимальной хозяйственной специализации регионов в интересах государств-союзников. *На квази региональном* выделяются приоритетные проблемы территориального развития и определяются возможные последствия для различных групп субъектов при выбранных вариантах решения межрегиональных проблем, а также наиболее целесообразных коллективных действий, направленных либо на снижение потерь в результате воздействия процессов природного характера, либо на получение дополнительного экономического эффекта;

- на национальном уровне каждой из стран квазирегиона разработки мер по обеспечению самодостаточности, стабилизации социально-экономического положения и усилению комплексного характера развития макросистем на базе рационального и эффективного использования имеющихся ресурсов и предпосылок, создания полюсов роста и формирования собственной дееспособной экономической базы;

- определения основных социально-экономических императивов обеспечения безопасного функционирования «региональной» экономической системы, включающие подсистемы социальной, экономической, политической, продовольственной, демографической и др. безопасности;

- разработки методики выбора адекватных территориальной специфике индикаторов квазирегиональной экономической безопасности на основе выявления особенностей обеспечения его экономической безопасности с целью создания условий формирования и поддержания необходимого уровня конкурентоспособности региональной экономики, социально-экономической стабильности и устойчивого развития территории. Она должна включать по меньшей мере шесть этапов: 1) анализ применяемых в современных условиях индикаторов региональной экономической безопасности, 2) определение приоритетных сфер воздействия индикаторов, 3) группировка и отбор индикаторов для целей проводимого мониторинга, 4) оценка региональных кризисных ситуаций, 5) определение пороговых значений наиболее важных показателей, рассчитанных как граничные значения, обеспечивающие возможность воспроизводственного функционирования региона, 6) оценка на основе избранных индикаторов режима функционирования действующих в регионе товарных рынков как центров территориальной организации хозяйственной деятельности.

- формирования механизма обеспечения экономической безопасности на уровне национальных хозяйства посредством передачи части функций по созданию условий экономически безопасного развития с точки зрения защиты от внутренних угроз на уровень региона, в то время как на макроуровне могут быть сосредоточены функции по противодействию

внешним национальным угрозам;

– обеспечения согласования экономических интересов отдельных макросистем с тем, чтобы не нарушалось экономическое равновесие в рамках экономики страны в целом, а также не допустить существенной неравномерности социально-экономического развития союзников по квазирегиону.

– проведения ранжирования индикаторов экономической безопасности квазирегионального хозяйства и их пороговых значений, которые выступают основными инструментами идентификации внешних и внутренних угроз, как факторов, противодействующих устойчивому экономическому развитию;

– оценки процедур согласования показателей экономической безопасности и устойчивого развития, которая позволила бы выявить основные блоки показателей, способных дать адекватную оценку концепций национальной безопасности, определять национальные и квазирегиональные интересы стран;

– выявлять угрозы и обосновывать индикаторы экономической безопасности, подвергая мониторингу их пороговые значения, моделировать организационные структуры и предлагать модели правового обеспечения экономической безопасности.

В целом должна быть выработана система критериев оценки показателей безопасности субъекта квазирегиона, что позволило дифференцировать участников по состоянию их социально-экономической безопасности и показать применимость предложенных индикаторов.

Методика разработки стратегии экономической безопасности квазирегиона безусловно должна выстраиваться на основе изучения специфики стратегии управления экономической безопасностью на агрегированных уровнях макрохозяйственных систем ее участников и включать ряд последовательных итераций: во-первых, формулирование региональных интересов; во-вторых, выявление внутренних и внешних угроз экономической безопасности; в-третьих, оценка выявленных угроз по состоянию различных индикаторов на предмет соотношения их с пороговыми значениями; в-четвертых, определение типа состояния экономики региона – нормальное, предкризисное, кризисное, критическое; в-пятых, формирование экономической политики квазирегиона, выработка, реализация и контроль соблюдения мер по обеспечению его экономической безопасности с целью достижения достаточной конкурентоспособности для вступления в гораздо более качественную глобализацию.

УДК 691(476)

Ю. С. Жарко

katyuliya@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Промышленность строительных материалов Республики Беларусь характеризуется рядом черт, обуславливающих ее качественные, социально-экономические особенности, а также отличающих ее от других отраслей промышленности. Основной целью развития промышленности строительных материалов является создание новых конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках строительных материалов. Для достижения поставленной цели предусматривается решение следующих задач: внедрение инновационных технологий, обеспечивающих производство строительной продукции ресурсосберегающего типа; достижение европейского качества выпускаемой строительной продукции за счет обновления основных производственных средств и внедрения инновационных технологий.

Промышленность строительных материалов представляет собой сложный комплекс специализированных отраслей производства, изготавливающих большое количество разнообразной продукции. Условно ее можно представить двумя уровнями: производство базовых

строительных материалов (цемент, щебень, известь, гипс); производство производных строительных материалов (кирпич, шифер, стекло, железобетонные изделия (ЖБИ), ячеистобетонные блоки, керамическая плитка, сухие строительные смеси и т. п.).

Основным базовым строительным материалом является цемент. В структуре производства строительных материалов предприятиями Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь цемент занимает первое место с долей около 30% всего объема производства. В настоящее время в Беларуси производством цемента занимаются три государственных предприятия: ОАО «Красносельскстройматериалы» (г. Волковыск, Гродненская обл.); ОАО «Белорусский цементный завод» (г. Костюковичи, Могилевская обл.); ОАО «Кричевцементношифер» (г. Кричев, Могилевская обл.).

Годовое потребление цемента на душу населения в Беларуси составляет 470 кг, что является довольно высоким показателем по сравнению с такими странами, как Россия, Украина, страны Балтии. Среди стран СНГ Беларусь по этому показателю сопоставима с Казахстаном (около 470 кг). Ведущие мировые производители цемента в основном не продают цемент как таковой, а, имея в собственности компании по производству ЖБИ и товарных бетонов и развитую логистику, реализуют готовые изделия непосредственно потребителям на стройплощадках.

Экспортная ориентация деятельности предприятий промышленности строительных материалов способствует расширению политических контактов и экономических связей со странами ближнего и дальнего зарубежья. Ими экспортируется более 40 видов строительных материалов в более чем 35 стран ближнего и дальнего зарубежья. В виду этого необходимо учитывать изменения в законодательстве и экономической ситуации стран, в которые экспортируются строительные материалы. Экспорт для предприятий является источником поступления валюты, необходимой для приобретения импортного сырья, комплектующих изделий, современного оборудования. Предприятия Беларуси поставляют на экспорт около 50 видов белорусских строительных материалов, изделий и конструкций. При этом 80% объема экспорта приходится на керамическую плитку, полированное стекло, рулонные кровельные материалы, строительные конструкции, керамический и силикатный кирпич, цемент, щебень. Основными импортными товарами являются галька, гравий, щебень, цемент и гипс, а также сборные строительные конструкции. На первом месте по объему импорта находятся галька, гравий и щебень [1].

В 2010–2015 годах объем инвестиций в промышленность строительных материалов республики составил \$1 млрд. рублей. Основная часть средств была освоена на проектах расширения производства по выпуску керамической плитки, цемента, гранитного щебня. В качестве поддержки инвестиционного климата в строительной отрасли действует Указ Президента «О стимулировании создания и развития в Республике Беларусь производств, основанных на новых и высоких технологиях». Он предусматривает освобождение в течение пяти лет от налогов и таможенных пошлин продукции и услуг, произведенных с использованием новых высоких технологий. В дальнейшем на эту продукцию снизятся ставки налогов на прибыль и добавленную стоимость. На период окупаемости капиталовложений эта продукция освобождается от обложения экспортными или таможенными пошлинами.

Необходимо отметить, что до 2011 года наблюдается увеличение удельного веса инвестиций добычи полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических. Так, за 2005–2011 годы доля с 0,3 % увеличилась до 1,9 %. Это свидетельствует о разработке месторождений полезных ископаемых, а также об увеличении объемов геолого-разведывательных работ. Однако под влиянием кризисных явлений и сокращением бюджетного финансирования в 2014 году удельный вес сократился до 0,3 % [2, с. 112].

Примерами инвестиционных проектов в промышленности строительных материалов являются: увеличение мощностей двух цементных заводов на 3,6 миллиона тонн цемента в год – «Красносельскстройматериалы» и «Белорусского цементного завода»; новые мощности по выпуску гранитного щебня – «Гранит» (Микашевичи, Брестская область);

– увеличение в два раза до 34 миллионов квадратных метров в год мощности по выпуску флоат-стекла на предприятии «Гомельстекло»;

– новые линии на предприятиях по производству сухих строительных смесей: «ЖенкельБаутехник» и «Тайфун» (польская AtlasGroup).

Объемы инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в реальный сектор Республики Беларусь представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в реальный сектор экономики Республики Беларусь в 2010–2014 г., тыс. долл. США

Производство строительных материалов	Поступило иностранных инвестиций		В том числе		
	всего	в % к итогу	прямых	портфельных	прочих
2010	20 825,0	0,2	13 410,2	-	7 414,8
2011	74 885,3	0,4	42 464,1	116,2	32 305,0
2012	49 167,3	0,3	18 954,5	25,5	30 187,3
2013	33 734,0	0,2	25 785,7	284,8	7 663,5
2014	60 666,4	0,4	43 766,2	-	16 900,2

Необходимо отметить, что по объему инвестиций выделяется 2011 год: всего за год поступило 74 885,3 тыс. долл. США, что составляет 0,4% к итогу. Наблюдаются изменения в структуре инвестиций. В 2014 году поступило 60 666,4 тыс. долл. США, что также составило 0,4% к итогу. Так, в 2010 году преобладали прямые инвестиции – 64,4%, прочие инвестиции составили 35,6%, портфельные инвестиции отсутствовали. В 2012 году наибольший удельный вес составили прочие инвестиции – 61,4%; 38,55% – прямые и портфельные – 0,05%. Нужно отметить, что в 2014 году портфельных инвестиций не поступило, а наибольший удельный вес занимают прямые иностранные инвестиции – 72,1%. [3, с. 57–59].

В целях уменьшения зависимости строительного комплекса Гомельской области от импорта будет продолжена работа по реализации стратегических направлений импортозамещения путем:

– организации собственных производств используемых в строительстве материалов и комплектующих взамен импортируемой продукции, (включая щебень, брусчатку, цемент, энергосберегающее, ламинированное, зеркальное, полированное стекло сверхтонких номиналов, армированные изделия из ячеистого бетона, кальцинированную соду);

– создания импортозамещающих производств строительной техники, обеспечивающих значительное сокращение ее закупок за рубежом, в том числе автобетононасосов, штукатурных станций; виброплит, автокранов, тягачей для перевозки башенных кранов;

– освоения энерго- и ресурсосберегающих технологий в промышленном производстве.

Таким образом, промышленность строительных материалов Республики Беларусь не обладает потенциалом, необходимым для обеспечения внутренних потребностей региона, а также для успешной хозяйственной деятельности в условиях неопределенности факторов внешней среды и хозяйственного риска. В виду этого предприятиям необходимо совершенствовать систему стимулирования труда работников, внедрять методы стимулирования экспорта, привлекать инвестиции в инновационную сферу, внедрять международные нормы в области качества. Это позволит снизить себестоимость строительной продукции и повысить ее конкурентоспособность, защитить внутренний рынок и отечественных товаропроизводителей, высвободить валютные средства за счет сокращения закупок импортных товаров, улучшить сальдо внешнеторгового баланса строительного комплекса.

Литература

1. Промышленность Республики Беларусь, 2015 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 272 с.
2. Статистический ежегодник Гомельской области, 2015 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – С. 130.
3. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь, 2015 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – С. 168.

В. В. Зотов

От_zotova@mail.ru

Курская академия государственной и муниципальной службы, г. Курск, Россия

М. П. Куркина

esopotmed@mail.ru

Курский государственный медицинский университет, г. Курск, Россия

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ЭКОНОМИКЕ: ИСТОРИЯ ВОПРОСА И СОВРЕМЕННОЕ ПРОБЛЕМНОЕ ПОЛЕ

В данной статье рассматривается история применения социологических исследований в экономике. Также авторы очерчивают современное проблемное поле для социологических исследований экономических процессов и систем.

В середины XX века тенденции научно-технического и общественного прогресса обусловили понимание недостаточности чисто экономических подходов для адекватного объяснения современных социально-экономических явлений на всех уровнях: вначале на уровне организаций, а затем и в масштабе страны. Оказалось, что обращение к практике рассмотрение социально-экономической действительности из перспективы самих участников социально-экономических процессов – это перспективное направление для социологических исследований в экономике. Следствием этого явилось широкая популяризация социологических исследований как метода выявления и учёта мнений и оценок человека: сотрудников, потребителей, управленцев и других категорий граждан.

В 40–60 годах XX века доктрина «человеческих отношений» распространилась в практике менеджмента западноевропейских стран, что сопровождалось также эмпирическими исследованиями социальных факторов, определяющих эффективность производства. Персонал организаций, в первую очередь, работники промышленных предприятий становятся объектом целенаправленного исследования в интересах повышения эффективности деятельности. Так, в 1935–1973 годах в учреждениях и предприятиях одних лишь только США было проведено более 8 тыс. исследований удовлетворённости трудом. Второй по распространённости изучаемой проблемой являлся стиль лидерства – около 5 тыс. исследований. В 1960-х годах Д. Мак-Грегором была сформулирована теория мотивации труда. Главный её вывод состоял в определении, что сильнейшей мотивирующей силой является потребность самореализации, стремлении к творчеству. На рубеже 1970-х гг. на первый план вышло активное изучение взаимоотношений в коллективах, форм осуществления власти на предприятии, потребностей и ценностных ориентаций категорий и групп внутри и вне (потребители, акционеры) предприятия, способов взаимодействия с профсоюзами и госучреждениями.

Социологические исследования в экономике поначалу были недооценены. Как свидетельствует профессор экономики и социологии Калифорнийского университета Н. Биггарт, «хозяйство и общество взаимопроникают друг в друга столь многими и очевидными способами, что мы не могли воспринимать это явление серьёзной достаточностью»[1]. Однако все больше опираясь на социологические методы получения знаний о мотивации деятельности и поведении участников экономических отношений: менеджеров, производителей, продавцов, покупателей, потребителей, становится очевидна полезность прорастания социологического инструментария в область познания хозяйственных явлений. Сегодня к числу преимущественно устойчивых исследовательских тематик, помимо собственно изучения деятельности персонала, можно считать исследования трудовых отношений, формирование новой системы социального партнёрства, и в частности, роль профсоюзов как институциональных посредников в регулировании отношений между работодателями, наёмными работниками и государством.

К другой области исследований можно отнести изучение различных проявлений неформальной экономики: неформальных механизмов экономического поведения, неформальных регуляторов экономической деятельности, функционирование различных неформальных экономических институтов. И наконец, нельзя забывать, что в настоящее время конкурентоспособность компании зависит от возможности производить товары и услуги, отвечающие ожиданиям потребителей. Эти положения можно выявить с помощью маркетинговых исследований, позволяющими организациям снижать неопределённость и минимизировать риски в процессе своей деятельности на рынке, определить структуру, тенденции и перспективы анализируемого сектора, выявить потребительские предпочтения в изучаемом сегменте, выбрать наиболее результативные средства при продвижении товара или услуги на рынке, определить преимущества и недостатки по сравнению с конкурентами, а также контролировать процесс реализации планов и программ [2].

Тематика социологических исследований не сводится к вышеперечисленным предметным областям и включает весьма разнообразные аспекты и виды экономического поведения. Сегодня интересы исследователей также представлены областями неформальной экономики, трудовых отношений и новой системы социального партнёрства в России и, в частности, изучения роли профсоюзов как институциональных посредников в регулировании отношений между наёмными работниками, работодателями и государством. Современный экономист не обязан быть научным работником, но он должен владеть основными приёмами исследовательской деятельности и уметь организовать её с целью поиска новых факторов, способствующих повышению эффективности управления.

Активнейшей отраслью научного знания сегодня по использованию социологического инструментария в качестве средства познания экономических систем и их развития является экономическая социология, выделившаяся в конце XX века в самостоятельное научное направление. В России основателями этого направления признаны В. В. Радаев, Т. Н. Заславская, Р. В. Рывкина. Подходы к социологическому изучению разных сторон советского хозяйства осуществлялись, конечно, и другими школами исследователей – ленинградскими (В. А. Ядов, О. И. Шарактан), уфимской (Н. А. Аитов), пермской (З. И. Фаинбург), московскими (Л. А. Гордон, Н. М. Римашевская). Свой вклад внесла возникшая в первой половине 1960-х годов на волне «косыгинской реформы» промышленная и заводская социология (В. Г. Подмарков, В. И. Герчиков и др.) [3, С. 382].

Различные направления к изучению экономики и хозяйственных отношений с использованием социологической методологии и инструментария развивают российские школы социологов в постсоветский период. Множество зарубежных исследователей экономического поведения производителей и потребителей, продавцов и покупателей сегодня представлены различными школами и направлениями, тематика которых обширна [3, С.18].

При этом становится очевидна роль и цель социологических исследований в экономике. Исследование социальных отношений в процессе экономического развития позволяют находить решения самых разных общественных проблем и формировать интегративный стиль мышления исследователя на их причины.

Целеполагание социологических исследований в экономике заключается в изучении состояния социальных детерминантов и тенденций развития экономических процессов, факторов, воздействующих на изменения и трансформацию экономической реальности, в обосновании управленческих решений и оценке эффективности их реализации, в выработке рекомендаций и представлении результатов, способствующих совершенствованию систем управления и повышению социально-экономической эффективности.

Систематически проводимые социологические исследования помогают обеспечить реализацию механизма обратной связи в системе управления социально-экономической системе. Они дополняют и конкретизируют статистическую и отчётную информацию реалистичными данными об интересах и запросах, мнениях и настроениях субъектов этих систем.

Как показывает практика, для того чтобы иметь полное и ясное представление о качественном своеобразии общественного мнения проведения отдельных опросов населения

оказывается недостаточно. Имеют значение систематически повторяющиеся по заданным параметрам и индикаторам отслеживания состояния и динамики получаемой социологической информации. Мнения и оценочные суждения респондентов в ходе проведения социологического исследования в сфере экономики и управления затрагивает, как правило, явления и факты общественной жизни и экономического поведения людей.

Сегодня в управлении социально-экономическими системами нет простых решений, поскольку усложняются и объект, и условия управления. Сегодня довольно трудно принимать решения, опираясь только на здравый смысл, опыт и интуицию, – необходимо исследовать ситуации, условия, факторы деятельности человека, надо осуществлять обоснованный выбор решения из всё возрастающего разнообразия и количества их вариантов.

Таким образом, «экономика с человеческим лицом» определяет необходимость социального измерения экономических процессов, исследования экономических и хозяйственных отношений как социальных явлений. Сегодня пришло понимание, что экономические процессы обусловлены отношениями сложных человекообразных систем и их развитием. Работа НОЦ экономических и социальных исследований в здравоохранении и социальной сфере (ЭСИ) и Лаборатории социально-экономического мониторинга и анализа Курского государственного медицинского университета дала обширный исследовательский материал авторам [4,5,6], что позволило концептуально представить теорию и обобщить практические методы проведения социологических исследований в экономике, с учётом практического исследовательского опыта.

Литература

1. Biggart N. W. Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America. Chicago: University of Chicago Press, 1989.
2. Романов, А. А. Маркетинг: учебное пособие / А. А. Романов, В. П. Басенко, Б. М. Жуков. – М.: Дашков и К°, 2011. – 439 с.
3. Экономическая социология: автопортреты / отв. ред. В. В. Радаев, М. С. Добрякова М., Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007. – 487 с. – С. 382.
4. Куркина М. П. Организация и проведение мониторинга социально-экономического положения граждан пожилого возраста в регионе. – Курск: Изд-во Курского гос. мед. ун-та, 2011. – 64 с.
5. Куркина М. П., Бурнадз Т. И. Технология мониторинга социально-экономического положения населения региона // Казанская наука. – 2015. – № 2. – С. 190–192.
6. Мониторинг социально-экономического положения граждан пожилого возраста в Курской области: [информационно-аналитические материалы] / редкол. вып.: В. В. Дрожженко, В. А. Лазаренко, М. П. Куркина. – Курск : Изд-во Курского гос. медицинского ун-та, 2013. – 80 с.

УДК 005.584.1:33-027.45:332.122(476)

А. В. Игнатович

girla90@inbox.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА И МЕРЫ ПО ЕЕ ОБЕСПЕЧЕНИЮ

В статье рассматривается понятие региональной экономической безопасности. Предложено его авторское понимание. Составлен комплекс мер, направленных на защиту интересов региона от возникающих угроз для социально-экономического развития на перспективу.

В современном мире, при условии глобальной экономической и политической нестабильности, огромное значение для всего мирового населения приобретает понятие «безопасность». Причем в настоящее время данное понятие обрело свою актуальность для субъектов всех уровней – от безопасности отдельно взятого гражданина (личная безопасность и социальная защищенность, продовольственная безопасность, экологическая безопасность и т. д.) до национальной безопасности страны и безопасности соседних государств.

С организационно-управленческой точки зрения территория Республики Беларусь состоит из совокупности взаимосвязанных между собой региональных социально-экономических систем (областей), хозяйственный комплекс которых при объединении образует национальную экономику республики. Следовательно, регион (область), с одной стороны, является целостным жизнеспособным формированием, а с другой – это часть единого и неделимого государства, в связи с чем необходимо соблюдать баланс учитывая одновременно как территориальные, так и национальные.

Каждый регион имеет свои специфические особенности: исторические, географические, экологические, социальные, экономические, отраслевые, культурные и т.д. Совокупность этих условий определяет «фундамент» региональной экономики и в конечном счете ее «безопасность».

В основе безопасности региона лежит комплексная защита местных интересов, направленных на: стимулирование хозяйствующих субъектов, создание для них комфортной среды осуществления процессов воспроизводства как ресурсного, так и человеческого потенциала. Назначение системы региональной экономической безопасности состоит в обеспечении охраны потребностей территориального образования и его населения от многообразия эндогенных, возникающих в рамках региона, и экзогенных – со стороны проводимой экономической политики государства, других регионов, иностранных государств – угроз при соблюдении баланса с учетом национальных интересов.

При этом необходимо регулировать взаимоотношения во всех сферах жизнедеятельности региона, т. е. проблемы должны решаться не только в области организации процесса управления (формирование институтов власти, реализующих рациональное и эффективное использование имеющегося природно-ресурсного и экономического потенциала и т.д.), но и непосредственного функционирования региональной системы (поддержание достойного уровня и качества жизни людей; предоставление социальных гарантий и помощи малообеспеченным слоям населения).

Таким образом, экономическая безопасность региона – это способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей населения и экономики региона; совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих росту экономики региона, её способности удовлетворять потребности социума и индивида, обеспечивая конкурентоспособность и гарантируя защиту от различного рода угроз.

Основным механизмом формирования системы как национальной, так и региональной экономической безопасности выступают экономические интересы субъектов хозяйствования, причем связь в данном случае двусторонняя (рисунок 1). То есть система экономических интересов субъектов (на разных уровнях) формирует систему экономической безопасности региона, которая, в свою очередь, посредством комплекса государственных и прочих мер оказывает как регулирующее, так и стимулирующее воздействие на систему экономических интересов, и образует в совокупности национальную безопасность республики [1].

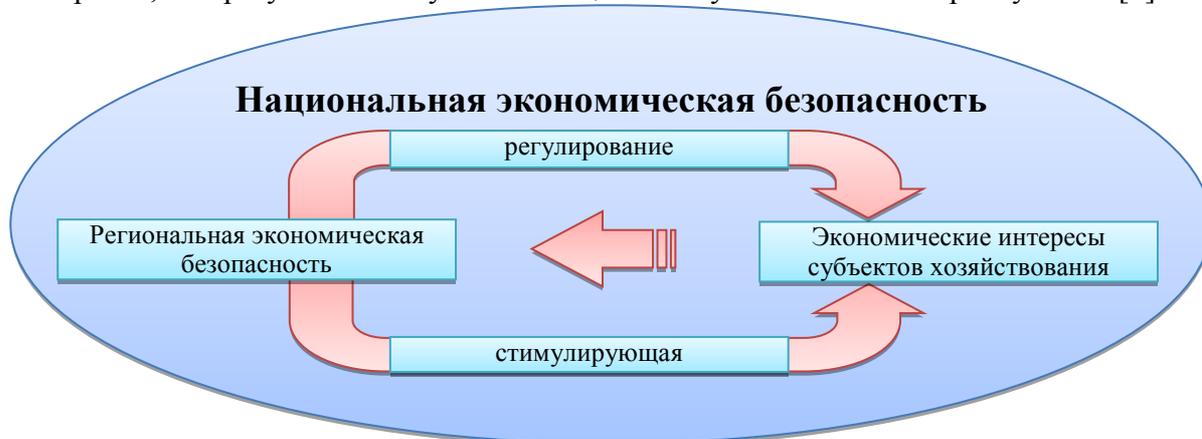


Рисунок 1 – Механизм формирования экономической безопасности

Под угрожающими экономической безопасности факторами подразумевается совокупность условий, препятствующих удовлетворению региональных потребностей или создающих опасность сокращения производственного потенциала хозяйствующих субъектов, нерационального и нецелевого использования природных, трудовых, материальных, финансовых ресурсов, усиления зависимости общественно-территориального образования от межбюджетных трансфертов, углубления социальной дифференциации населения и обострения локальных межнациональных конфликтов [2].

Таким образом, на региональном уровне обеспечение экономической безопасности связано с разработкой и внедрением комплекса мер, направленного на защиту как внутренних интересов территориального образования от негативных явлений, снижающих устойчивость социально-экономического развития региона в краткосрочной и долгосрочной перспективе (рисунок 2).

По результатам исследования можно сделать вывод, что, главным образом, необходимо проводить работу по своевременному обнаружению и исследованию причин нестабильного экономического положения в регионе.

Основным инструментом скоординированной деятельности местных органов власти должна стать региональная государственная программа (стратегия) по обеспечению экономической безопасности.

Комплекс программных мероприятий в увязке с ресурсной базой и источниками финансирования сможет обеспечить достижение главных целей региона и решит основные задачи в сфере социально-экономического, инновационного, культурного, экологического и иных вопросах развития региона.



Рисунок 2 – Меры обеспечения экономической безопасности региона

Литература

1. Моисеев, П. С. Специфика экономической безопасности регионов России / П. С. Моисеев // Социально-экономические явления и процессы [Электронный ресурс]. – 2012, №12. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-ekonomicheskoy-bezopasnosti-regionov-rossii>. – Дата доступа: 04.09.2016.
2. Самойлова, Л. К. Классификация угроз социально-экономического характера в целях выявления уровня безопасности региона / Л. К. Самойлова // Известия ОГАУ. – 2013, № 3 (41). – С.181–184.

УДК 332.14:001.895(476.2)

Е. А. Кадовба

E.A.Kadovba@yandex.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В статье приводятся результаты исследования существующих методических подходов к оценке инновационного потенциала. Выявляются и анализируются недостатки этих подходов. Основной целью оценки инновационного потенциала является определение того, насколько предприятие, регион, отрасль или в целом государство способны и готовы строить инновационно-ориентированную экономику

Одним из наиболее популярных объектов изучения в современной экономической науке являются *инновации*. О необходимости модернизации производственных процессов и замены устаревшего оборудования отечественных предприятий, об инновационном развитии говорится на всех уровнях управления. Но ни в научной литературе, ни в, собственно, практической деятельности, нет одного универсального определения инновации, хотя на интуитивном уровне его истинное значение ясно. Тем не менее, не все так однозначно, поскольку инновации могут иметь место в различных сферах и носить различный характер, отличаться по своему качеству и виду. Согласно белорусскому законодательству, под инновацией следует понимать введенные в гражданский оборот или используемые для собственных нужд новую или усовершенствованную продукцию, новую или усовершенствованную технологию, новую услугу, новое организационно-техническое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера [1].

С понятием инновации тесно связано понятие *инновационного потенциала*, которое в общем смысле можно определить как совокупность предпосылок и возможностей для создания и практического использования разного рода новшеств во всех сферах деятельности. Поскольку именно инновационный потенциал во многом предопределяет интенсивность и результаты инновационной деятельности, важной практической задачей является его оценка. Решением этой задачи занимались такие зарубежные ученые как С. Г. Алексеев, А. С. Дубинин, А. А. Трухляева, С. А. Трухин, О. С. Москвина, И. В. Шляхто, С. И. Кравченко, И. С. Кладченко и другие, и белорусские – А. А. Шашко, М. М. Ковалев, Т. В. Садовская, З. В. Банникова и другие [2], [3], [4].

Основной целью оценки инновационного потенциала является определение того, насколько предприятие, регион, отрасль или в целом государство способны и готовы строить инновационно-ориентированную экономику. В общем, широком смысле потенциал (от лат. *potentia* – сила, мощь) означает «совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области». Очевидно, что понятие потенциала, в том числе, инновационного, очень объемное. Он формируется под воздействием многих факторов и включает в себя большое количество различных аспектов, каждый из которых необходимо выявить, определить, оценить и описать. Исходя из этого, можно предположить, что на этапе оценки инновационного потенциала возникает ряд трудностей, обусловленных различными причинами, что в итоге приводит к получению недостаточно полных и объективных ее результатов.

В научной литературе описаны различные варианты оценки инновационного потенциала, предлагаемые авторами. В целом, надо отметить, что они достаточно похожи и основываются на примерно одинаковом наборе показателей, взятых, как правило, из данных официальной статистики по науке и инновациям. Отличия состоят в конкретном их перечне и приемах анализа, группировки, приведения к сопоставимому виду, хотя и здесь подходы схожи. Условно предлагаемые методики разобьем на несколько групп:

- методики, основанные на составлении рейтинга регионов. Для этого, как правило, интегрируется ряд индикаторов, характеризующих инновационное развитие каждого региона, а также используется метод балльных оценок;

- методики, ориентированные на расчет интегрального показателя инновационного потенциала;

- методики, основанные на составлении нормативной модели инновационного потенциала и последующем сравнении с ней фактического потенциала.

Несмотря на довольно большое разнообразие методик, универсальной пока нет, а в существующих присутствует ряд недостатков:

1. Преимущественное использование в качестве показателей данных официальной государственной статистики по науке и инновациям.

Для того чтобы провести оценку потенциала, необходимо опираться на конкретные данные, достоверные показатели. Получить их можно из сборников статистической информации. Как правило, выбираются показатели, характеризующие структурные элементы инновационного потенциала. Согласно большинству подходов, он включает в себя такие блоки как кадровые, научные, финансовые, информационно-коммуникационные, организационные и другие ресурсы. Соответственно, подбираются те показатели, которые описывают эти блоки. Однако этого недостаточно, потому что потенциал на самом деле гораздо более сложное понятие. Получить все реально необходимые сведения для оценки практически невозможно, потому что не все они могут быть количественно определены и представлены в виде одного показателя.

По причине сложности качественной и количественной оценки всех влияющих на инновационный потенциал факторов, в итоге в методиках и используется лишь этот достаточно ограниченный перечень показателей сферы науки и инноваций из статистики. Разница заключается в количестве показателей, которые авторы включают в свои методики. В Российской Федерации периодически осуществлялись более масштабные проекты, связанные с оценкой инновационного потенциала. Так, Центр стратегических разработок «Северо-Запад» провел исследование инновационного потенциала российских регионов, одним из итогов которого стало создание карты российского инновационного пространства. В данном случае исследование также проводилось на основе данных Федеральной службы государственной статистики, последних из официально опубликованных на тот момент [5].

2. Использование экспертных оценок.

Любая оценка, которую дают эксперты в конкретном вопросе, может быть субъективной. Это значит, что результат оценки искажается. Это касается любой сферы, и не только анализа инновационного потенциала. В ряде методик параметры инновационного потенциала описываются баллами, выставляемыми экспертами. Кроме того, считается, что не все факторы одинаково сильно влияют на состояние инновационного потенциала, поэтому при оценке каждому из них присваивается вес. В ряде методик эти веса определяются также экспертами, что еще более усугубляет субъективность.

3. Трудность или невозможность количественной и качественной оценки ряда влияющих на инновационный потенциал факторов.

Инновационный потенциал региона – категория сложная, многоаспектная. Он находится под воздействием многих факторов, часть из которых трудно поддается количественной и качественной оценке. Например, помимо обеспеченности кадровыми ресурсами или финансовыми на величину потенциала влияют различные организационные условия, законодательство, конкуренция и т. д. Определить достаточность имеющихся в регионе субъектов инновационной инфраструктуры, качество законодательства, влияние прочих внешних факторов можно

лишь приближенно, и в большинстве существующих методик такая оценка не предусматривается, а если и предусматривается, то достаточно поверхностная и формальная. Кроме того, даже в части кадровых и научных ресурсов нельзя однозначно делать вывод об их достаточности только по количественным параметрам. В любом случае на первый план должно выходить качество этих ресурсов, оценить которое весьма затруднительно. Для этого необходимо проводить отдельные углубленные и целенаправленные исследования.

4. Определение инновационного потенциала региона зачастую осуществляется в контексте его сопоставления с другими регионами данной страны или территории.

При оценке инновационного потенциала регионов очень часто выстраивается их рейтинг. При этом исследуются регионы одной страны или территории, округа и сравниваются, по сути, друг с другом. Часть регионов признается лидерами, инноваторами, но нередко фактически они являются таковыми только лишь по сравнению с остальными. Тем более что, действительно, в ряде методик индексы рассчитываются как соотношение показателя конкретного региона со средним значением по стране, округу и т.п. или наиболее высоким показателем среди регионов данной страны. Это означает, что выбирается эталон, и относительно него проводится оценка. В итоге, часть регионов сразу получают статус регионов с высоким потенциалом, часть со средним и, соответственно, низким. Разбивка по категориям может варьироваться. Однако фактически «высокий» потенциал является таковым только по сравнению с остальными, а не с идеальной эталонной моделью.

Таким образом, несмотря на популярность темы инновационного потенциала и способов его измерения, универсальной всесторонней и комплексной методики не разработано. При этом в процессе оценки потенциала возникает ряд сложностей, связанных с ограниченностью статистической базы, невозможностью оценки отдельных показателей, неопределенностью самой сути потенциала и т. д. В результате этого оценка инновационного потенциала получается схожей с оценкой инновационной активности и инновационной деятельности, а значит, становится недостаточно корректной и полной.

Литература

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-З. – URL: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=H11200425&p1=1>. – Дата доступа: 01.09.2016.

2. Алексеев, С. Г. Интегральная оценка инновационного потенциала региона [Электронный ресурс] / С. Г. Алексеев // Проблемы современной экономики. – 2009. – №2(30). – URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2554>. – Дата доступа: 01.09.2016.

3. Москвина, О. С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона [Электронный ресурс]. – URL: http://journal.vssc.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php2554. – Дата доступа: 01.09.2016.

4. Давыденко, Л. Н. Инновационный потенциал предприятия: модель формирования и управления : моногр. / Л. Н. Давыденко, З. В. Банникова. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. – 240 с.

5. ЦСР «Северо-Запад» составил инновационную карту России [Электронный ресурс]. – URL: http://csr-nw.ru/csr_news/csr_severo-zapad_sostavil_innovacionnyu_kartu_rossii/ – Дата доступа: 02.09.2016.

УДК: 005.334.658.11

Н. В. Клещенко

nickolay2217@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА С ЦЕЛЬЮ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматриваются особенности функционирования предприятий в условиях неопределенности внешней среды и предлагается внедрение эффективной системы риск-менеджмента, которая позволит укрепить

рыночные позиции каждого субъекта хозяйствования в отдельности и будет способствовать дальнейшему развитию экономики Республики Беларусь.

Анализ современного состояния экономики нашей страны и условий функционирования предприятий позволил выявить ряд проблем, к которым следует отнести: избыточное налоговое давление, дефицит спроса, неопределенность экономической ситуации в стране и высокая стоимость коммерческих кредитов, а также недостаточная обеспеченность предприятий финансовыми, кадровыми и материально-техническими ресурсами. Названные проблемы определяют необходимость поиска таких инструментов, которые помогли бы предприятию адаптироваться к современным условиям хозяйствования. Для решения задач обеспечения стабильности и развития субъектов хозяйствования в условиях экономического кризиса таким инструментом выступает совершенствование управления хозяйственными рисками.

Сегодня основополагающие принципы и положения управления предприятием устарели и не соответствуют реальности. Стратегия, процедуры и методы, которые успешно применялись в течение десятилетий, сегодня не приносят успех. Различные традиционные методы: постоянный мониторинг, прогнозирование кризисной ситуации и т.д. не всегда могут решить все внутриорганизационные проблемы.

Очевидно, что в настоящее время появилась необходимость в разработке новой системы, которая позволила бы руководству предприятий адекватно и комплексно оценивать хозяйственные риски. Ключевым преимуществом такого инструмента должны стать простота в использовании и прозрачность результатов работы системы. Для руководства предприятий важно получить такой инструмент, который бы давал комплексное понимание природы хозяйственных рисков и оценивал их влияние на прогнозируемый финансовый результат; инструмент, позволяющий оценить эффективность использования собственных и заемных финансовых средств предприятия.

Проблема управления хозяйственными рисками является частью повседневной управленческой работы, одной из функций управления предприятием наряду с управлением финансами, кадрами, качеством.

Риск-менеджмент – это совокупность управленческой стратегии и приёмов финансового менеджмента в деятельности предпринимателя, то есть риск-менеджмент представляет собой часть финансового менеджмента [2].

Управление хозяйственными рисками предприятия заключается в снижении опасности принятия ошибочного решения и уменьшение возможных негативных последствий нежелательного развития событий в ходе реализации принятых решений [3].

Хозяйственными рисками управляют на всех предприятиях, однако, у одних данная система функционирует эффективно, а у других не эффективно, либо совсем отсутствует. На предприятиях, где не внедрена система риск-менеджмента, имеются потери, которые можно было бы ликвидировать в процессе эффективного управления. При этом необходимо отметить, что внедрить систему риск-менеджмента в практическую деятельность возможно на всех предприятиях, и для того, чтобы повысить эффективность ее функционирования необходимо решить основные проблемы, с которыми сталкиваются субъекты хозяйствования при управлении хозяйственными рисками.

К числу основных проблем следует отнести:

- интуитивное, несистемное управление рисками. Руководители предприятия в основном ориентируются на интуитивные решения при управлении хозяйственными рисками. Тем не менее, интуиция – это подсознательный расчет различных вариантов развития событий и неосознанное принятие решений. Используя технологии риск-менеджмента, предприятие принимает объективные решения, которые менее зависят от субъективного мнения руководства предприятия;

- низкая адаптация к меняющимся условиям функционирования предприятия. Данная проблема связана с высокой динамичностью рынка и предприятия не всегда могут вовремя

отреагировать на влияние внешних и внутренних негативных факторов. Поэтому необходима такая система управления хозяйственными рисками, которая позволит обеспечить быструю адаптацию к современным условиям функционирования;

– «точечное» управление хозяйственными рисками. На деятельность предприятия в достаточной мере влияют различные хозяйственные риски, поэтому для эффективного риск-менеджмента, необходимо управлять ими комплексно. К сожалению, существует практика, когда принимаются решения относительно влияния одного или нескольких хозяйственных рисков, и не всегда определяют их полный спектр, для принятия эффективного решения [4].

Таким образом, внедрение эффективной системы риск-менеджмента позволит укрепить рыночные позиции каждого предприятия в условиях неопределенности внешней среды в отдаленности и будет способствовать тем самым дальнейшему развитию экономики Республики Беларусь.

Литература

1. Черкасов В. В., Проблемы риска в управленческой деятельности: учебник / В. В. Черкасов. – М.: Рефбук, – 2001. – 198 с.
2. Уткин Э. А., Фролов А. Д., Управление рисками предприятия: учебно-практическое пособие / Э. А. Уткин, А. Д. Фролов. – М.: ТЕИС, –2003. – 345 с.
3. Рыхтикова Н. А., Анализ и управление рисками организации: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Форум, – 2009. – 240 с. С. 35
4. Источник информации: <http://riskm.livejournal.com/> - Акыл Искусство принятия решений.

УДК 330

И. А. Косач

Irish_kos@mail.ru

Черниговский национальный технологический университет, Украина

СИСТЕМА ЦЕННОСТЕЙ В ПРОЕКТАХ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Статья посвящена рассмотрению вопроса роли системы ценностей в условиях разработки и реализации проектов государственно-частного партнерства с учетом интересов государственного сектора и бизнес-среды. Эффективная предпринимательская деятельность в рамках управления проектами государственно-частного партнерства в современных условиях возможна благодаря взаимодействию принципов «экономизма» с ценностями гуманизма, достижения участниками проекта культурного и духовного уровня развития

Система ценностей закладывает определенный образец поведения в проектной среде. Ценностные ориентиры всегда являются проявлением наиболее высокого уровня социальной регуляции и базисом эффективного функционирования общественных институтов и систем нормативного контроля. Формирование системы ценностей – это длительный процесс, который находится под влиянием многих факторов внешней среды, общественных взаимосвязей. Внешним окружением в данном случае является предпринимательская среда, базисом формирования которой являются социально-экономическая политика властей (внешний фактор) и экономико-географическая характеристика территории (внутренний фактор).

Понимание системы ценностей отдельным лицом или группой предпринимателей лежит в основе поддержания нормативного порядка в обществе. С одной стороны главную роль играет желание получить запланированный экономический результат любой ценой в бизнесе, что является отражением конфликта между духовностью и прагматизмом. В этом проявляется так называемый принцип утилитаризма, в основе которого – подчинение действий и поведения максимизации удовольствия и полезности, что понимается исключительно

в персонализированном контексте. С другой стороны, злоупотребление этим принципом приводит к преобладанию менталитета потребления над менталитетом производства. На этом акцентировал внимание Н. Бердяев, делая ударение на том, что «... в условиях преобладания идеалов потребления над идеалами производства происходит обесценивание долга и дисциплины труда» [1].

Эффективная предпринимательская деятельность в рамках управления проектами государственно-частного партнерства в современных условиях возможна благодаря взаимодействию принципов «экономизма» с ценностями гуманизма, достижения участниками проекта культурного и духовного уровня развития. А наиболее удачное проявление всех ценностных ориентаций зависит от интеллектуальных способностей предпринимателей и представителей органов власти.

В процессе реализации государственно-частного партнерства существует разделение на частные и государственные интересы. Представителем государственных интересов выступают местные органы исполнительной и законодательной власти, частные интересы присутствуют как физическим лицам, так и коммерческим и некоммерческим организациям разных форм собственности.

Основу регулирования ГЧП составляет прежде всего нормативно-правовая база, выступающая отражением интересов общества и выражением воли государства. Система ценностей формируется под воздействием общественного развития и потребностей различного уровня в зависимости от субъектов. В то же время присутствует постоянная взаимосвязь между общественными потребностями и частными интересами субъектов, что необходимо учитывать при регулировании ГЧП. При этом взаимодействие субъектов ГЧП направлено на выявление точек пересечения этих интересов и дает вектор развития процесса управления проектом. Его эффективная реализация требует формирования комплекса определенных условий.

Актуальность применения системного подхода к решению проблем формирования и трансформации ценностей предусматривает выделение отдельных форм и уровней. Д. А. Леонтьев применяет многоуровневый подход к рассмотрению ценностей. Первый уровень определяет ценности как общественные идеалы, выработанные общественным сознанием. Второй уровень характеризуется воплощением конкретных идеалов в действиях и поступках людей. Третий уровень рассматривает ценности как мотивационные структуры личности, которые побуждают ее к предметному воплощению в своей деятельности общественных ценностных идеалов. Эти модели функционируют во взаимосвязи между собой, видоизменяясь и переходя одна в другую [2].

Определенный вид поведения конкретного субъекта в управлении проектом государственно-частного партнерства зависит от личных качеств и свойств, формирующих интерес и конкретную потребность, переходящие в мотив и целевую установку. В то же время этот процесс происходит в соответствии с системой ценностей, формирующей мотивы поведения, определяющей ориентиры предпринимательской деятельности экономического субъекта.

Системы ценностей бизнес-сообщества способствуют формированию института межличностных взаимоотношений (норм поведения), установившихся в обществе на данный момент времени. Результаты этого взаимодействия определяют этику бизнеса и отношение к нему со стороны государства и органов государственной власти. Т.о., внешние условия, социальное окружение, условия и образ жизни, факторы материального производства являются мотивирующей средой, которая, в свою очередь, создает предпосылки для выбора того или иного вида хозяйствования. Достижение определенного уровня мотивирующей среды, т.е. совокупности вышеупомянутых факторов, дает возможность реализовать мотивы, т.е. выбрать нужный вид предпринимательской деятельности и должным образом реализовать предпринимательский потенциал.

В то же время результат сформированной системы ценностей напрямую зависит от административных, институциональных и экономических условий для реализации предпринимательских способностей. Именно поэтому особую актуальность приобретает устранение

административных барьеров, препятствующих организации и ведению предпринимательской деятельности, активизации инвестиционной деятельности и инновационного развития. На первый план выходят вопросы доступности финансовых ресурсов, государственных гарантий, нормативно-правового обеспечения предпринимательской деятельности.

Таким образом, становление определенной системы ценностей является одним из способов достижения экономических результатов ГЧП.

Литература

1. Бердяев, Н. Философия неравенства / Н. Бердяев. – М.: АСТ, 2006. – 352 с.
2. Леонтьев, Д. А. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции/ Вопросы философии. – 1996 г. – № 4.

УДК 378.147 : 316.444 : 338.46 : 37.014.54(476)

А. К. Костенко

nafilet@list.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

АКАДЕМИЧЕСКАЯ МОБИЛЬНОСТЬ И РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье поднимаются проблемы отечественного рынка образовательных услуг, связанные с переходом системы высшего образования Республики Беларусь на стандарты и рекомендации Европейского союза, гарантирующие, по мнению их авторов, качество образовательной деятельности в ЕПВО через академическую мобильность. Рассмотрены объективные причины, по которым ВУЗы нашей страны не готовы сегодня участвовать в полноценной (симметричной) академической мобильности; сделаны выводы о перспективах развития академической мобильности в нашей стране и рассмотрены необходимые для этого условия.

Сокращение государственного заказа на подготовку специалистов с высшим образованием, связанное с дисбалансами спроса и предложения на рынке труда и внутреннем рынке образовательных услуг в Республике Беларусь, структурными преобразованиями в экономике страны и ее ограниченными бюджетными возможностями, привело к обострению конкуренции между образовательными учреждениями. Наиболее остро это почувствовали на себе региональные ВУЗы и профиль образования «Коммуникации. Право. Экономика. Управление. Экономика и организация производства». Так, если в 2010 году прием студентов в учреждения высшего образования по данному профилю составлял 40 тыс. человек или 39,8% от общего приема по стране, то в 2015 году эта цифра уменьшилась вдвое и составила 22 тыс. человек или 34,9% к общему приему. При этом общая численность студентов в ВУЗах Беларуси по данному профилю образования сократилась за указанный период со 180,6 тыс. человек в 2010 до 117,5 тыс. человек в 2015 или на 35%. [1]

Переход отечественной системы высшего образования на самоокупаемость за счет коммерциализации научных разработок, заключения хозяйственных договоров и оказания платных услуг – стратегическая цель на ближайшие несколько лет. В письме Министерства образования Республики Беларусь руководителям учреждений высшего образования от 15.09.2015 № 08-17/2077 в числе приоритетных направлений развития высшего образования значатся повышение его эффективности и конкурентоспособности в мировом образовательном пространстве, в том числе, за счет участия учреждений высшего образования в разработке механизмов реализации инструментов Европейского пространства высшего образования (ЕПВО). [2]

Ключевым инструментом и необходимым условием формирования общеевропейского пространства высшего образования является академическая мобильность обучающихся и

педагогических кадров, которая по своей сути нацелена на обеспечение качества высшего образования в условиях его перехода от элитарного к массовому (доступному) характеру. В 2009 году на Левенской конференции в рамках выработанного ее участниками коммюнике были установлены целевые показатели наращивания академической мобильности: к 2020 году не менее 20% выпускников вузов, реализующих инструменты ЕПВО, должны пройти обучение или практику за рубежом. [3]

Вхождение Республики Беларусь в ЕПВО, по мнению представителей научного сообщества и академических кругов страны, таит в себе как очевидные плюсы, так и нежелательные последствия. Среди положительных моментов, которые наиболее часто транслируются сегодня в программных документах, следует отметить:

- повышение качества образовательной деятельности и эффективности научных исследований за счет активизации международного сотрудничества, дивидендами которого является участие студентов и преподавателей в международных программах и проектах, научных конференциях и форумах, заключение и реализация ВУЗами-партнерами долгосрочных международных договоров в научно-образовательной сфере и др.;

- повышение конкурентных преимуществ молодых специалистов на рынке труда и создание возможностей для расширения его географии через формирование новой системы профессиональных квалификаций, которые признаются за рубежом;

- повышение уровня научно-педагогической квалификации и языковой подготовки преподавателей, а в перспективе и международных рейтингов ВУЗов;

- гармонизация образовательных стандартов ВУЗов-партнеров;

- профилизация или самостоятельное наполнение ВУЗами учебных планов специальностей профильными дисциплинами (до 50% от их общего объема) и др.

К отрицательным следствиям Болонского процесса мы относим отток талантливых молодых ученых и педагогов, а также будущих молодых специалистов за пределы Беларуси в ВУЗы, которые на сегодняшний день при прочих равных условиях предлагают первым более высокий уровень оплаты труда, а вторым – относительно более низкую стоимость обучения. Если к этому прибавить другие открывающиеся возможности академической мобильности, то внутренний рынок образовательных услуг в нашей стране является в нынешнем своем состоянии неконкурентоспособным и требует реформирования (унификации содержания образовательных программ, введения системы кредитов для развития включенного образования и других существенных организационных, правовых и учебно-методических аспектов). На это указывает асимметричный характер студенческой мобильности. Потоки прямой мобильности (за пределы Беларуси) в 3-4 раза превышают потоки обратной. «Баланс въездной и выездной студенческой мобильности складывается в пользу стран, доминирующих на международном рынке образовательных услуг. В Великобритании это соотношение, например, составляет 13 к 1, в США – 11 к 1.» [4] Уже сегодня многие наши абитуриенты отдадут предпочтение ВУЗам приграничных областей России и Украины, как более доступным в финансовом плане учреждениям, предлагающим широкий спектр образовательных услуг, включая дистанционное обучение.

На выходе мы можем столкнуться с ситуацией, когда спешка в проведении упомянутых выше реформ только ускорит процесс оттока высококвалифицированных кадров за границу и дискредитирует отечественную систему высшего образования. Ведь не секрет, что наличие диплома даже европейского образца не делает молодого специалиста успешным или востребованным. Порою неуспевающие в прошлом студенты за счет осознанной мотивации и требуемого для успешного занятия бизнесом набора индивидуальных качеств добиваются более весомых результатов, как в материальном, так и в карьерном плане. Массовый же характер высшего образования, декларируемый как целевой ориентир Болонского процесса, с одной стороны, будет и дальше перегревать рынок труда выпускниками ВУЗов, а с другой – способствовать дефициту кадров рабочих специальностей в стране и заполнению образовавшейся ниши извне гражданами других стран.

По мнению специалистов, низкая результативность перехода отечественной системы образования на стандарты и рекомендации Европейского союза, гарантирующие качество образовательной деятельности в ЕПВО (ESG) в рамках выработанной и утвержденной Дорожной карты, обусловлена как объективными, так и субъективными причинами. Объективными препятствиями для организации эффективного свободного передвижения участников образовательного процесса выступают ограниченные объемы финансирования системы высшего образования; несовершенство действующих либо полное отсутствие правовых норм, необходимых для интенсификации академической мобильности, развития ее инфраструктуры и повышения автономности ВУЗов; отсутствие единых подходов к проблеме признания ВУЗами-партнерами полученных профессиональных квалификаций (компетенций), т. е. к выдаче соответствующих дипломов и присуждению академических (ученых) степеней.

Субъективной причиной выступает неготовность подавляющего количества ВУЗов Беларуси участвовать в симметричном академическом обмене: отсутствие или слабая языковая подготовка профессорско-преподавательского состава для организации обучения на иностранном языке, неудовлетворительные во многих случаях бытовые условия размещения иностранных студентов, аспирантов и преподавателей, слабая техническая оснащенность учебного процесса в сравнении с европейскими ВУЗами и др.

Следовательно, революционное решение данной проблемы просто невозможно, если только мы не хотим сработать на бюджеты европейских ВУЗов и обогатить их за счет наших студентов. Прежде чем выходить на международный уровень академических обменов, следует устранить существующие дисбалансы между предложением на внутреннем рынке образовательных услуг и спросом на рынке труда, обусловленные существующим в стране дефицитом профессиональных компетенций выпускников.

Таким образом, для обеспечения полноценного участия Республике Беларусь в академической мобильности (без ущерба для внутреннего рынка образовательных услуг) необходимо:

- **направить усилия процессов модернизации системы высшего образования на повышение эффективности и конкурентоспособности ВУЗов**, в том числе за счет развития сетевого взаимодействия между ними. При этом конкурентные преимущества ВУЗов должны обеспечиваться через конкурентные преимущества своих выпускников на рынке труда и необходимый для этого уровень профессиональной квалификации ППС. В этой связи интересным и первичным, с нашей точки зрения, представляется подход к академической (профессиональной) мобильности как свойству личности, прежде всего, преподавателя, который способен адаптироваться к меняющимся условиям и гибко реагировать на требования времени, передавая новые знания и навыки студентам. Это должен быть активный ученый и одновременно практик, представляющий ту или иную отрасль экономики региона и владеющий складывающейся в ней ситуацией. Академическая мобильность, в данном контексте, выступает как инструмент самосовершенствования и саморазвития, позволяющий постигать основы изменяющейся профессиональной деятельности. Это «интегративная характеристика личности, определяющая успешную адаптацию к условиям рынка труда и поликультурной среды, готовность к вертикальным и горизонтальным карьерным перемещениям и конкурентоспособность на основе субъектной активности, ценностных ориентаций и самоопределения, субъектного опыта» [5];

- **повысить роль и участие в организации образовательного процесса организаций-работодателей**, требования которых к профессиональным компетенциям (стандартам) выпускников должны лежать в основе содержания учебных планов специальностей I и II ступеней высшего образования. Если высшее образование рассматривать как коммерческий проект, то в идеале платить за него прямо (целевой набор, учреждение отраслевых ВУЗов) или косвенно (участие в подготовке образовательных стандартов, учебных планов, тематике курсового и дипломного проектирования, организации стажировок и практик для ППС и студентов, укреплении материально-технической базы ВУЗа) должен сам работодатель, а не абитуриент;

- **повысить мотивацию обучающихся к получению необходимых знаний по своей профессии** через выстраивание четкой траектории их профессионального роста, а также транслирование требований будущих работодателей к профессиональным компетенциям выпускников и тех возможностей, которые открываются в процессе участия студентов в академической мобильности;
- **закрепить** на законодательном уровне **источники и механизмы финансирования** как выездной, так и въездной **академической мобильности**.

Литература

1. Образование в Республике Беларусь 2015–2016 / Официальный сайт Национального статистического комитета РБ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/obrazovanie/publikatsii_8/index_5010/ – Дата доступа : 19.09.2016.
2. Об организации образовательного процесса в учреждениях высшего образования в 2015/2016 учебном году: письмо Мин-ва образования РБ от 15.09.2015 № 08-17/2077. [Электронный ресурс]. РИВШ. – Режим доступа : <http://nihe.bsu.by/index.php/ru/norm-doc>. – Дата доступа : 19.09.2016.
3. Болонский процесс 2020 – Европейское пространство высшего образования в новом десятилетии: Коммюнике Конференции министров высшего образования. Лувен-Ла-Нев, 28–29 апреля 2009 года. [Электронный ресурс]. РИВШ. – Режим доступа : http://nihe.bsu.by/images/titovich/Leven_2009.pdf. – Дата доступа : 19.09.2016.
4. Мисникова, Л. В. Академическая мобильность как фактор конкурентоспособности / Л. В. Мисникова ; материалы респ. интернет-семинара «Академическая мобильность: проблемы и перспективы», 19 сентября 2016 года. – Минск, РИВШ. – 2016. – С. 4.
5. Степанова, И. А. Формирование профессиональной мобильности будущих педагогов во внеучебной деятельности / И. А. Степанова // Современные проблемы науки и образования. – 2009. – № 2. – С. 80–82.

УДК. 336.64

Л. Н. Кривошеева

Lakriv@rambler.ru

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Управление логистическим риском представляет собой неотъемлемую часть стратегического менеджмента, оно направлено на эффективную защиту фирмы от обстоятельств, наносящих материальный ущерб организации. В статье отмечено, что логистические системы играют важную роль в эффективной организации материальных потоков на предприятии. Все больше внимания уделяется реинжинирингу логистических систем и их проектированию, необходимости организации производства по типу гибких логистических систем, что приносит предприятию повышение конкурентоспособности и рентабельности производства. Акцент в статье сделан на то, что предприниматель должен идти на риск, но риск должен быть разумным и обстоятельным.

Как известно, предпринимательская деятельность предполагает применение рисков в целях получения прибыли, поэтому можно утверждать, что управление рисками свойственно любой организации. В своей деятельности предприниматели сталкиваются с различными видами риска. Сущность риска многоаспектна. Так, например, представители классической теории Д. Милль, и Н. Сениор рассматривали предпринимательский доход как сумму заработной платы и платы за риск, а представители неоклассической теории риска А. Маршалл и А. Пигу утверждали, что предприниматель действует в условиях неопределенности и руководствуется двумя критериями: размерами ожидаемой прибыли и её возможной вариацией. Л. Тэпман утверждает, что риск представляет собой действие наудачу, в надежде на счастливый случай. Нельзя не согласиться с утверждением Н. В. Игошина, который считает, что риск – это

ненадежность, свойственная процессу извлечения прибыли. Многие авторы сходятся во мнении, что риск – это результат неопределенности в отношении целей. Несмотря на разные определения риска, можно сделать вывод, что основными причинами возникновения риска являются следующие факторы внешней среды: неопределенность, случайность и противодействие. Поэтому, занимаясь предпринимательской деятельностью, необходимо учитывать эти факторы, следовательно, планировать, предвидеть, предотвращать и уменьшать негативные проявления риска.

Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают непосредственное влияние на деятельность предпринимателя. Риски, которые связаны с производственной деятельностью, могут быть выделены в следующие группы: организационные, рыночные, кредитные, юридические и технико-производственные. Существует множество видов и классификаций рисков, которые определяются спецификой деятельности организации. Логистический риск, по мнению многих экономистов (В. И. Маргунова, М. В. Ровенских и др.), отождествляется с такими видами риска, как производственный, транспортный и коммерческий[1]. Данная точка зрения предполагает классификацию рисков в логистических системах на основе: внешних и внутренних рисков; рисков основных элементов цепей поставок и рисков управления логистикой. Внешние риски обычно связаны с влиянием экономических, политических, географических, техногенных, экологических и др. факторов. Сюда относят также стихийные и военные действия, террористические акты и т. п. В управлении логистическими рисками все эти обстоятельства должны быть прогнозируемыми и управляемыми, т.е. обязательно должна учитываться сложившаяся обстановка. Внутренние риски могут быть спрогнозированы соответствующей организацией. Здесь можно отметить риски логистического обеспечения закупок, производства, сбыта, а также риски управления возвратами. Немаловажную роль здесь играют действия руководства предприятия и маркетинговая стратегия. Риски логистического обеспечения сбыта могут быть связаны с изменением финансовой состоятельности заказчика, изменением ассортимента продукции, нарушением условий перевозок и хранения. Риски управления логистикой связаны с уровнем управления цепями поставок в организации, способностью корректировать свой производственный план в соответствии с работой поставщиков сырья и запросами клиентов.

Функционирование экономического механизма осуществляют разнообразные системы. Понятие логистической системы является частным по отношению к общему понятию системы. Логистическая система представляет собой упорядоченную структуру, в которой осуществляется планирование и реализация движения и развития совокупного ресурсного потенциала, организованного в виде логистического потока, начиная с отчуждения ресурсов у окружающей среды вплоть до реализации конечной продукции. Основные свойства, присущие любой логистической системе, отражают целостность, связи, организацию и интегрированные качества. Логистические системы позволяют оптимизировать функционирование товарных, информационных и финансовых потоков.

Любое предприятие, организуя службу логистики, ставит перед собой цель уменьшение издержек, что способствует снижению себестоимости продукции и повышению эффективности всего производственного процесса. Производственные процессы можно разделить на основные, вспомогательные и обслуживающие. Основные – осуществляют производство продукции, вспомогательные – обеспечивают бесперебойное протекание основных процессов, а обслуживающие, в которые входят логистические системы, обеспечивают наличие необходимого товара в заданном месте, в определенное время, для конкретного потребителя и с определенными затратами. Если же логистическая система, по какой-то причине, дает сбой, то предприятие начинает сталкиваться с неэффективной организацией материальных потоков, возрастанием затрат на эксплуатацию оборудования, снижением рентабельности производства, потерей клиентов и конкурентоспособности на рынке. Для повышения конкурентоспособности предприятия пересматривают существующие системы управления, разрабатывают практические рекомендации по реинжинирингу логистических систем.

Следует отметить, что общепризнанной теории проектирования логистических систем на предприятии пока ни в Беларуси, ни за рубежом не существует. Хотя разработка

логистических систем ведется уже давно. Например, японской фирмой «Тойота» еще в 60-х годах была разработана система JIT (Just-in-time – «Точно в срок»), а системы класса ERP применяются автомобильными концернами Volvo и Skoda. В Беларуси с 2009 года логистическую систему KANBAN применяет Борисовский завод автотракторного электрооборудования (БАТЭ). ERP систему у нас используют «Белшина» и ОАО «Белорусский металлургический завод». [2]. Предприниматели все больше убеждаются в необходимости организации производства по типу гибких логистических систем, которые представляют собой сочетание оборудования с числовым программным управлением, систем обеспечения функционирования гибких переналаживаемых систем в автоматическом режиме, роботизированных технологических комплексов. Гибкие логистические системы позволяют почти полностью исключить ручной труд, они обладают свойствами автоматизированной системы и представляют собой эффективное средство обеспечения устойчивого производственного процесса.

Важнейшей интегрирующей системой логистики в сфере основного производства является автоматизированная транспортно-складская система. Именно, благодаря ей обеспечивается функционирование гибких логистических систем. Правильно организованная логистическая система приносит предприятию повышение эффективности производства, уменьшение затрат труда и повышение рентабельности производства, снижение потерь материалов, лучшее использование производственных площадей и др.

В последнее время все чаще стали применять гибридную форму организации производства и поставок, которая сочетает преимущества и компенсирует недостатки массового и индивидуального производства и товародвижения, так называемое, «массовое производство на заказ» (МПЗ). Суть заключается в том, что при МПЗ покупатель сам непосредственно инициирует производство необходимого ему товара. Потребитель становится не просто потребителем, он становится заказчиком. Отметим, что традиционные логистические системы должны быть модифицированы. Массовое производство на заказ стало возможным в условиях создания гибких производств и электронных систем проектирования технологий и товаров, развития логистических услуг по быстрой доставке грузов до пунктов назначения и обработке заказов, основанных на индивидуальных требованиях покупателя; организации логистики и маркетинга, базирующихся на развитии знаний потребителя.

Нельзя не учитывать финансовые риски в управлении логистикой. Они связаны с управлением оборотным капиталом, прямыми логистическими затратами, скрытыми логистическими издержками, использованием складов и транспорта, как основных средств логистического назначения.

В современном бизнесе все большее значение приобретает развитие интеграции цепи поставок, что рассматривается как важнейшая конкурентная стратегия. Чтобы обойти конкурентов в области скорости и выгоды доставки продукции, необходимо эффективное взаимодействие и сотрудничество со всеми организациями, входящими в общую цепь поставок.

Снижение операционных рисков происходит в том случае, если применяются современные методы управления. Основная цель управления логистическим риском – получение максимальной прибыли. Для этого необходимо сочетать логистический риск с минимально необходимыми материальными затратами используемых ресурсов. Система управления логистическими рисками циклична, в её состав входят повторяющиеся процессы корректировки целей и задач, сбора и анализа информации, разработки и принятия решения, контроль за выполнением этого решения. Контроль необходим, поскольку он должен установить как реализуются стратегия и тактика риск-менеджмента и какова оценка эффективности мероприятий в рамках программы управления.

Литература

1. Кольга, П. В. Методы управления логистическими рисками на промышленных предприятиях / П. В. Кольга // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 8 – С. 95–98.
2. Логистические системы. Лучшие решения [Электронный ресурс] // Логистические системы. – Режим доступа. <http://www/logsystems.ru/articles/logistic-systems>. – Дата доступа: 26.03.2016.

О. М. Куницкая

volhakun@mail.ru

Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ)

На основе анализа экономической составляющей энергетической безопасности, получившей отражение в основных документах государственного планирования Республики Беларусь, а также Евразийского экономического союза определены основные направления формирования правовых основ ведения деятельности в области энергетики, которые должны стать приоритетными для законодательной власти.

Осуществление мероприятий, предусмотренных Концепцией энергетической безопасности Республики Беларусь [1] ориентируется на мировые тенденции развития топливно-энергетической сферы, принципы и основные направления обеспечения энергетической безопасности. В комплексном плане развития электроэнергетической сферы до 2025 года с учетом ввода Белорусской атомной электростанции [2] развитие энергетики согласовано с формированием оптового электроэнергетического рынка Республики Беларусь и его интеграции в создаваемый общий электроэнергетический рынок Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Энергетическую безопасность необходимо рассматривать в контексте национальной безопасности и ее составных частей (например, экономической безопасности). Состояние энергетической безопасности – это состояние защищенности общества и экономики от угроз различного рода в обеспечении их потребностей в энергии экономически доступными энергетическими ресурсами необходимого качества. Обеспечение энергобезопасности – процесс постоянный, направленный на решение всех системных проблем энергетического сектора Беларуси. Поэтому набор классических средств обеспечения устойчивой национальной энергосистемы (модернизация и развитие; энергосбережение; диверсификация источников поставки энергоресурсов; вовлечение наличных источников энергии (местных и альтернативных) вряд ли можно считать достаточным.

Обеспечение энергетической безопасности, как важнейшей составляющей всей системы экономической и национальной безопасности является по своей сути показателем эффективности государственного управления [3]. На примере белорусской электроэнергетики, следует отметить, что система ее управления не претерпела практически никаких изменений со времен бывшего СССР. Беларусь – одна из стран в Восточной Европе и СНГ, которая до сих пор фактически не предприняла конкретных действий по реформированию электроэнергетики. Существующий экономический механизм также не стимулирует поиск мер по повышению эффективности энергетического производства.

В Республике Беларусь основной угрозой энергетической безопасности в значительной степени является зависимость от импорта энергоресурсов. Отсутствие энергетической безопасности, таким образом, связано с наличием проблемы физической недоступности энергии, или с ценами, которые не могут конкурировать, и являются изменчивыми. Анализ изучения государственного обеспечения энергетической безопасности зарубежных стран показывает, что наличие у страны собственных источников энергоресурсов влияет на формирование и реализацию государственной политики в отношении энергетики.

Рассматривая проблему энергетической безопасности Республики Беларусь и ее государственного обеспечения во взаимосвязи с мировыми процессами в этой сфере, отметим, что данный процесс становится двуединым: энергетика используется как инструмент геополитики, а политические интересы оказывают все большее влияние на развитие энергетики. Во всем мире нарастает конкурентная борьба за освоение энергоресурсов, их экспорт и возможность транспортировки по новым маршрутам.

Развитие единых энергетических систем стало одной из основных целей формирования Единого экономического пространства на территории бывшего СССР. Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. [4] определены основные принципы создания нормативно- правовой, организационно-технологической и институциональной базы общих энергетических рынков ЕАЭС, а также основные направления взаимодействия государств-членов ЕАЭС в сфере энергетики, включая проведение скоординированной энергетической политики и поэтапное формирование общих рынков энергоресурсов (электроэнергии, газа, нефти, нефтепродуктов).

Раздел «Энергетика» Договора о Евразийском экономическом союзе включает статьи 79–85, регулирующие следующие вопросы: взаимодействие государств-членов в сфере энергетики; индикативные (прогнозные) балансы газа, нефти и нефтепродуктов; формирование общего электроэнергетического рынка ЕАЭС; обеспечение доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере электроэнергетики; формирование общего рынка газа ЕАЭС и обеспечение доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере транспортировки газа; формирование общих рынков нефти и нефтепродуктов ЕАЭС и обеспечение доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере транспортировки нефти и нефтепродуктов; полномочия Евразийской экономической комиссии в сфере энергетики.

При этом формирование общих рынков энергоресурсов будет осуществляться в соответствии с международными договорами и с учетом обеспечения энергетической безопасности.

Если остановиться на нормах Договора о Евразийском экономическом союзе, касающихся формирования общего электроэнергетического рынка, то из них следует что общий электроэнергетический рынок – система отношений между субъектами внутренних рынков электрической энергии государств-членов, связанная с куплей-продажей электрической энергии (мощности) и сопутствующих услуг, действующая на основании общих правил и соответствующих договоров.

В Концепциях формирования общего электроэнергетического рынка ЕАЭС [5], общего рынка газа ЕАЭС, [6], общего рынка нефти и нефтепродуктов ЕАЭС [7], среди основных принципов формирования общего энергетического рынка государств – членов ЕАЭС особое значение имеют: гармонизация национального законодательства государств-членов ЕАЭС в области энергетики и создание правовых условий для формирования общего энергетического рынка; гармонизация национальных норм и правил функционирования технологической и коммерческой инфраструктуры в энергетической сфере.

Отметим, что подавляющая часть принципов формирования общего энергетического рынка ЕАЭС затруднительна к применению для Республики Беларусь, поскольку не решены проблемы управления в энергетической отрасли, конкуренции и тарифной политики.

Оценив существующее положение и перспективы развития топливно-энергетических комплексов (ТЭК) каждого государства-члена ЕАЭС, главы государств решили, что общий электроэнергетический рынок заработает к 1 июля 2019 г., а создание общих рынков газа, нефти и нефтепродуктов – с 1 января 2025 г.

С учетом вступления государств-партнеров Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию все более актуальным становится вопрос повышения конкурентоспособности белорусской продукции на мировых рынках, решение которого находится в прямой зависимости от развития и функционирования ТЭК. Данное направление стало приоритетным для законодательной власти.

Необходимо установление четких правовых основ ведения деятельности в области энергетики вне зависимости от форм собственности и подчиненности, разделенной структуры (по видам деятельности) и уточнение структуры управления и регулирования.

Основная цель создания нормативно-правовой базы энергетической безопасности – устранить и преодолеть противоречия, определить круг ответственности в системе обеспечения энергетической безопасности.

Нормативный массив должен пополниться положениями о мотивации энергосбережения, формировании энергосберегающего поведения, создании механизмов страховой защиты имущественных интересов производителей и потребителей энергоресурсов.

Литература

1. Об утверждении Концепции энергетической безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 дек. 2015 г., № 1084 // Консультант Плюс: Беларусь. Версия Проф./ ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2016.
2. Об утверждении комплексного плана развития электроэнергетической сферы до 2025 года с учетом ввода Белорусской атомной электростанции [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 1 марта 2016 г., № 169 // Консультант Плюс: Беларусь. Версия Проф./ ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2016.
3. Гафуров, А. Р. Энергетическая безопасность в структуре национальной и экономической безопасности / А.Р. Гафуров // Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. – № 6. – С. 145–150.
4. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс]: [подписан в г. Астане 29.05.2014 г.] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=F01400176&p1=1>. – Дата доступа: 02.06.2016.
5. О Концепции формирования общего электроэнергетического рынка Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]: решение Высшего Евразийского экономического совета, 8 мая 2015 г., № 12 // Правовой Интернет-портал Евразийского экономического союза. – Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/0147677/scd_12052015_12. – Дата доступа: 06.06.2016.
6. О Концепции формирования общего рынка газа Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]: решение Высшего Евразийского экономического совета, 31 мая 2016 г., № 7 // Правовой Интернет-портал Евразийского экономического союза. – Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01410326/scd_01062016_7. – Дата доступа: 06.06.2016.
7. О Концепции формирования общего рынка нефти и нефтепродуктов Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]: решение Высшего Евразийского экономического совета, 31 мая 2016 г., № 8 // Правовой Интернет-портал Евразийского экономического союза. – Режим доступа: https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01410328/scd_01062016_8. – Дата доступа: 06.06.2016.

УДК 005.336.2:316.77:35.08

Л. В. Листопад

listopad.lolita@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЛУЖАЩЕГО КАК ВАЖНЕЙШИЙ КОМПОНЕНТ ЕГО ИМИДЖА

В статье рассмотрена специфика государственной службы, влияние коммуникативных компетенций на формирование и динамику имиджа государственных служащих. Предложены методы развития коммуникативных компетенций служащих в рамках формирования их позитивного имиджа.

Профессия государственного служащего подразумевает высокопрофессиональную деятельность публичного характера, имеющую большое значение для общества и государства. Данная деятельность осуществляется на основе специальных знаний и практических навыков, а ее результаты оказывают непосредственное влияние на формирование того или иного имиджа управленца и государственной службы в целом. Имидж государственного служащего выступает необходимым критерием оценки эффективности управленческой деятельности, фиксирует степень соответствия действий государственных органов требованиям и ожиданиям конкретных социальных групп и общества в целом.

Имидж государственного служащего можно представить через набор качественных характеристик, формирующих его статусный облик, имиджевые преимущества по сравнению с другими социальными категориями общества, особенности реализации функций, делегированных государственными органами власти. Внутренней составляющей, в первую очередь формирующей положительный имидж государственного служащего, является его *компетентность*.

Работа любого руководителя или специалиста в государственной службе должна основываться на компетентном владении новейшими знаниями и технологиями управления, их

непрерывном совершенствовании, способностях оперативно получать и анализировать информацию, поступающую из внешней и внутренней среды, принимать и осуществлять управленческие решения в процессе взаимодействия субъекта и объекта управления.

Формирование положительного имиджа невозможно без должного уровня развития когнитивных компетенций и управленческого профессионализма, однако *первое*, что оказывает прямое на него воздействие, это *коммуникативные компетенции* как владение навыками взаимодействия с коллегами, руководством и гражданами. Это обусловлено тем, что профессия государственного служащего – профессия в системе «человек-человек», где общение из фактора, сопровождающего деятельность, превращается в профессионально значимую категорию. Как показывает практика, до 80 % рабочего времени тратится на межличностные контакты и доля времени, затрачиваемая на коммуникации, увеличивается по мере продвижения вверх по иерархической пирамиде управления.

Становится очевидным, что образ, который складывается о том или ином государственном служащем, а в дальнейшем проецируется и на весь орган государственного управления и государственную власть в целом основывается на наличии следующих компетенций:

- презентабельность как умение создать благоприятное впечатление, соответствующее статусу государственного служащего (соблюдение норм дресс-кода, этики взаимодействия и правил делового этикета; внутренняя уверенность в себе, пунктуальность);

- устные коммуникации (навыки эффективного делового общения, публичных выступлений, презентаций; умение излагать мысли, аргументировать, организовывать и поддерживать диалог, выбирать подходящий стиль общения в различных ситуациях);

- ведение переговоров (навык проведения переговоров, наличие таких качеств как толерантность, лояльность, сдержанность, уверенность в себе, поставленный голос, уважительное отношение к партнерам по переговорам);

- письменные коммуникации (владение официально-деловым стилем современного русского языка; грамотность, знание правил и норм ведения деловой переписки, современных средств коммуникации и связи).

Повышение имиджа государственных служащих напрямую связано с развитием их коммуникативных компетенций. Соответствующие механизмы должны быть разработаны и отражены в плане профессионального развития каждого управленца. Под данный план выстраивается оптимальная модель обучения, максимально учитывающая его особенности. В процессе повышения квалификации, дальнейшего обучения кадров программа обучения может включать следующие аспекты:

- обеспечение коммуникативной направленности различных дисциплин в профессиональной подготовке (дисциплины «Конфликтология», «Общая психология», «Психология и педагогика», а также специальные дисциплины «Этика и культура поведения государственных служащих», «Организационное поведение государственных служащих», «Риторика»);

- внедрение новых форм и методов обучения в практику профессиональной подготовки (интерактивные методы обучения – коммуникативные игры, деловые ролевые игры, психологические групповые тренинги, выступления, работа в команде и другое).

Коммуникативный характер деятельности государственного служащего, проявляющийся в интенсивности социальных, межличностных контактов, а часто и лимит во времени делают коммуникации не только универсальным средством достижения необходимого профессионального результата, но и основой создаваемого имиджа управленца. Формирование компетентного штата государственного аппарата, развитие всех компетенций государственных служащих, в том числе коммуникативных, является локомотивом создания положительного имиджа власти в целом.

Литература

1. Запорожец, Е. А. Коммуникативная компетенция государственных служащих: структура, содержание, условия формирования / Е. А. Запорожец // Вопросы управления. – 2009. – № 3 (8).

Я. А. Меллер

yana.a.meller@gmail.com

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

О роли интеллектуальных карт в процессе обучения специалистов экономического профиля. Программное обеспечение существенно облегчает создание таких карт и помогает структурировать и усваивать огромные массивы информации, что объективно необходимо в условиях современной экономики.

Одной из проблем в процессе подготовки студентов экономических специальностей является недостаточно активное использование визуализаций, весомую часть информации студенты должны воспринимать на слух.

Результаты же многочисленных исследований говорят о том, что таким образом усваивается до 11% информации, остальное приходится на зрение. Поэтому процесс обучения должен быть построен так, чтобы минимизировать ту часть материала, которую надо воспринимать на слух. Это особенно актуально для студентов экономических специальностей, поскольку им приходится преобразовывать в знания огромные массивы аналитической информации, содержащей формулы и цифры.

Решение вопроса – интеллектуальные карты. Они были предложены ещё в 1974 году психологом Тони Бьюзенем, [1, с. 15]. С тех пор они зарекомендовали себя в качестве техники быстрого и эффективного запоминания и осмысления информации, которая использует свойственную человеку ассоциативную природу мышления и позволяет быстрее усваивать, анализировать информацию.

Карты вошли во многие сферы повседневной жизни: обучение и конспектирование; написание статей; проекты по разработке и внедрению; организация мероприятий; ToDo-списки; анализ всевозможных структур, в том числе организационной структуры управления предприятием; проектирование интерфейсов.

На рисунке 1 наглядно изобразим, чем полезны интеллектуальные карты непосредственно в обучении студентов.



Рисунок 1 – Преимущества использования интеллектуальных карт в процессе обучения

Интеллект-карты облегчают не только усвоение материала, полученного во время лекций, семинарских и практических занятий, но и процесс подготовки к экзаменам, зачётам, лабораторным, написания курсовых и дипломных работ. Карты полезны на всех этапах учебного процесса. Помимо этого, они меняют алгоритм мышления таким образом, что человек оперативнее справляется с нестандартными задачами, легче принимает решения в условиях неопределённости и дефицита ресурсов, а это – необходимые и весьма востребованные субъектами хозяйствования национальной экономики навыки будущих специалистов.

Современное программное обеспечение позволяет снизить затраты времени и существенно облегчить процесс разработки визуализаций. Существует много программ и приложений для разных операционных систем. На рисунке 2 представлены лишь самые популярные программы для ОС Windows.



Рисунок 2 – Бесплатные программы для создания интеллект-карт

Преимущества программ:

- интуитивно понятный интерфейс;
- наличие необходимого для создания карт функционала;
- возможность сохранять карты в различных форматах;
- много вариантов дизайна элементов;
- возможность прикреплять к элементам схемы файлы (например, с текстовым лекционным материалом);
- большой плацдарм для проявления творческих навыков.

Создавать интеллект-карты можно и без программ, используя лишь бумагу, карандаши, маркеры или доску и мел. Визуализация позволяет быстрее и эффективнее усвоить даже сложный для восприятия материал, при этом делая занятия интересными и увлекательными. Одновременно появляются дополнительные стимулы к развитию и у преподавателей, поскольку студенты активнее вовлекаются в процесс обучения и задают более сложные вопросы.

Современный мир требует от специалистов умения быстро обрабатывать неуклонно растущие объёмы информации. Задача преподавателя – донести информацию до студентов таким образом, чтобы она трансформировалась в реальные знания, которые впоследствии помогут им в работе, а это, в свою очередь, станет весомым вкладом в развитие и конкурентоспособность экономики в целом.

Литература

1. Бьюзен, Т. Супермышление / Т. Бьюзен; пер. с англ.; под ред. Е. А. Самсонова. – Мн.: ООО «Попурри», 2003. – 304 с.

А. Г. Мельник

o_melnyk@meta.ua

Черниговский национальный технологический университет, Украина

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ФИЗИЧЕСКИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Акцентируется внимание на специфике отношения общества к людям с ограниченными физическими возможностями. Рассматриваются основные направления социальной политики Украины относительно инвалидов. Освещаются наиболее острые вопросы адаптации людей с ограниченными возможностями к полноценной общественной жизни. Предлагаются подходы к созданию условий социальной адаптации людей с инвалидностью путем создания условий для продолжения трудовой деятельности.

Недостаточный уровень готовности Украины к вызовам современности приводит в последние годы к упадку отдельных секторов национального хозяйства, что существенно тормозит общую динамику социально-экономического развития. Одним из основных факторов кризисных явлений в экономике Украины является ухудшение качественных и количественных показателей трудовых ресурсов. Количественное измерение трудового потенциала Украины характеризуется прогрессирующей динамикой снижения экономически активного населения. Кроме общей демографической тенденции - увеличение среднего возраста населения, одним из основных факторов, который негативно влияет на характеристики трудового потенциала Украины, является **рост уровня инвалидизации населения**. Причины увеличения доли людей с ограниченными физическими возможностями в общей численности трудового потенциала достаточно диверсифицированы, среди которых наиболее значимые:

- дефицит бюджетных ресурсов на проведение лечебно-профилактических мероприятий;
- острая нехватка медицинских кадров специальной квалификации и недостаточное количество современного лечебного оборудования (особенно в сельской местности);
- интенсивное развитие техники, транспортных технологий и процессов урбанизации, что приводит к росту техногенного травматизма;
- угрожающе нарастающее загрязнение окружающей среды, в первую очередь, последствия аварии на Чернобыльской АЭС;
- низкоэффективная организация охраны труда, особенно на предприятиях частной формы собственности, что приводит к высокому уровню производственного травматизма [1].

К сожалению, инвалидность как социальное явление присуще каждому государству. В целом, уровень инвалидизации жителей планеты достигает сейчас показателя более 1 млрд человек или 15%. В Украине численность лиц с инвалидностью составляет 2,8 млн человек или 6,1% от общей численности населения нашей страны (в начале 1990-х гг. общее количество инвалидов в стране составляла чуть менее 3% населения). Эти данные подтверждают остроту и широту распространения проблемы инвалидности [2]. Особого внимания требуют инвалиды трудоспособного возраста, для которых проблемы реабилитации, социальной защиты тесно связаны с необходимостью обеспечения их полноценной социализации. В пространном определении социализация личности связывается с опытом жизнедеятельности ее в обществе и гармонизацией ее с социальной средой [3-4].

Ныне в подходах к обеспечению занятости людей с инвалидностью наблюдается тенденция перехода от медицинской модели «реабилитации людей с инвалидностью» к модели подготовки рабочей силы, ориентированной на **системную социализацию людей**, прежде всего - в экономической сфере. В целом, социализация экономки - одна из ключевых составляющих мировой экономической трансформации, в основе которой прослеживается интеграция частных и общественных основ, которые присущи современной модели общественно-экономических отношений [5].

На данный момент количество инвалидов трудоспособного возраста в Украине достигла почти 2 млн. человек или около 6% от общего количества населения трудоспособного возраста. Указанная категория людей, в отличие от лиц несовершеннолетнего и пенсионного возраста, имеет потенциальные качественные преимущества характеристик трудового ресурса, поскольку подавляющее большинство инвалидов приобрело необходимый уровень образования, навыков и производственного опыта, а также выработало социально-психологическую склонность к экономической активности. Подчеркнем, что в большинстве случаев общество уже обеспечило необходимый уровень инвестиций во всестороннюю профессиональную подготовку этой категории населения, которые по объективным причинам лишены возможности выполнения определенной функции в общественном разделении труда и, как следствие, стали десоциализованными из производственно-экономической сферы деятельности.

Комплекс мероприятий действующего государственного социального обеспечения, прежде всего, направлен на денежную компенсацию утраты трудоспособности граждан с ограниченными физическими возможностями, но, не предусматривает надлежащего уровня социальной адаптации и стимулирования восстановления экономической активности этой категории граждан. Следствием отсутствия продуманной системы возвращения инвалидизированных граждан трудоспособного возраста к экономической активности является двойной прессинг на экономику государства – с одной стороны прямые количественные потери ее трудового потенциала, а с другой – постоянное увеличение бюджетной нагрузки социальных расходов государства [2, 7–8].

Рост уровня занятости инвалидов является одним из приоритетов государственной социальной политики. Трудовая деятельность играет важнейшую роль в процессе адаптации инвалидов к полноценной общественной жизни. Это помогает людям с ограниченными физическими возможностями почувствовать личную необходимость как со стороны семьи, так и общества в целом, преодолеть последствия инвалидности (прежде всего, психологические, а иногда частично - физические), улучшить материальное благосостояние и обеспечить возможности полноценной реабилитации [4].

В Украине существует ряд препятствий на пути к созданию надлежащих условий жизнедеятельности для инвалидов, а именно:

- ментальные барьеры: наиболее распространенное социальное явление. Они заключаются в специфическом отношении людей к лицам с инвалидностью, непонимании их проблем и, тем самым, обуславливают настоятельную необходимость их устранения;
- физические барьеры: недостаточная архитектурная и транспортная доступность, что является главным препятствием в доступе людей с инвалидностью к образованию, труду, культуре, спорту, информации, туризму и тому подобное;
- информационные барьеры: в большинстве случаев касаются лиц с недостатками зрения (отсутствие дублирования звуковой информации визуальных данных), слуха (отсутствие дублирования визуальной информации звуковых данных), умственной отсталостью и психическими расстройствами (отсутствие представления информации упрощенным языком) [1, 5].

По нашему глубокому убеждению, приоритетными направлениями деятельности в этой сфере должны стать:

- повышение уровня информированности населения об особых потребностях инвалидов, последовательное внедрение принципа уважения их прав, личности и достоинства, популяризации положений *Конвенции ООН о защите прав инвалидов*;
- приведение национального законодательства в соответствие с Конвенцией ООН и другими международными нормативными актами;
- обеспечение доступа инвалидов к объектам общественного и гражданского назначения путем благоустройства транспортной инфраструктуры, дорожного сервиса, адаптации средств информации и связи для людей с особыми потребностями;
- создание условий для беспрепятственного доступа инвалидов с учетом их индивидуальных возможностей, способностей и интересов – к образованию, труду, культуре, туризму, физической культуре и спорта;

- усиление ответственности за нарушение прав инвалидов и удовольствие не в полной мере их потребностей, бездействие в ликвидации препятствий и барьеров, препятствующих таким лицам реализовать свои права;
- предоставление возможности участвовать в политической и общественной жизни, в том числе – в процессе принятия решений, которые будут иметь последствия для инвалидов и для общества;
- обеспечение развития международного сотрудничества в сфере реализации прав и удовлетворения потребностей инвалидов и распространение прогрессивного мирового опыта решения проблем социализации людей с ограниченными социальными возможностями.

Литература

1. Пиріг Л. Сучасний стан інтеграції людей з обмеженими можливостями в суспільство / Л.Пиріг // Вісник Дніпропетровського університету №9/2 Соціологія. – С. 135–140.
2. Про становище людей з інвалідністю в Україні: Національна доповідь/ Офіційний сайт Мінсоцполітики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: mlsp.gov.ua.
3. Циба В. Т. Системний аналіз сутності соціалізації особистості / В. Т. Циба // Актуальні проблеми навчання та виховання людей із особливими потребами: Зб. наук. праць. – К.: Університет "Україна", 2007. – № 3. – С. 17–25.
4. Сердюк Л. З. Психологічні особливості соціалізації особистості з обмеженими можливостями / Л. З.Сердюк //Актуальні проблеми навчання та виховання людей із особливими потребами: Зб. наук. праць. – К.: Університет "Україна", 2004. – № 1. – С. 222–229.
5. Працевлаштування та зайнятість людей з інвалідністю. Довідник для роботодавців / упоряд.: Т. В. Семикіна, О. Л. Іванова. – К.:, 2010. – 140 с.
6. Пасіченко С. В. Громадські організації інвалідів як структурний елемент громадського суспільства [Електронний ресурс] / С. В. Пасіченко // Режим доступу: www.radnuk.info/statti/226-admin-pravo/3510-2010-01-23-15-05-58.html.
7. Колешня Л., Пасічник В. Інтеграція людей з інвалідністю у сферу праці: перспективи і напрями / Л. Колешня, В. Пасічник //Україна: аспекти праці. – 2009. – № 7. – С. 20–24.
8. Тарасенко О. А. Моделі інвалідності [Електронний ресурс] / О. А. Тарасенко // Режим доступу: http://aupam.narod.ru/pages/sozial/modeli_invalidnosti/oglavlenie.html.

УДК 658.26

Н. В. Пархоменко, Л. В. Щукина, Т. А. Шевелева

nata.tsvetkova@mail.ru, Fleur-de-liss@mail.ru, sch-t-a@mail.ru

Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого, Беларусь

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЕМ В МАШИНОСТРОЕНИИ

В статье рассмотрена проблема повышения эффективности управления энергопотреблением в машиностроении. Обоснована возможность и целесообразность разработки и внедрения систем энергетического менеджмента.

К числу приоритетов развития белорусской экономики и обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий относится повышение энергетической эффективности, под которой понимается характеристика, отражающая отношение полученного эффекта от использования топливно-энергетических ресурсов к затратам топливно-энергетических ресурсов, произведенным в целях получения такого эффекта [1]. Решение названной задачи возможно на основе совершенствования подходов к управлению энергопотреблением и является особенно актуальным для машиностроительных предприятий, где производство продукции отличается высокой энергоемкостью.

Важнейшим показателем, характеризующим эффективность энергопотребления на макроуровне, является энергоёмкость валового внутреннего продукта (ВВП). Межстрановое сравнение уровня энергоёмкости ВВП показывает существенное отставание по этому показателю Беларуси от промышленно развитых стран. Вместе с тем, позиция нашей страны в рейтинге в последние годы значительно улучшилась, что обусловлено усилением внимания к проблеме энергопотребления со стороны государства. Гомельская область относится к регионам с высоким уровнем индустриального развития, использованием энергоёмких технологий (металлургическое и химическое производство, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, перерабатывающая промышленность, производство нефтепродуктов, машин и оборудования) и относительно высоким удельным весом выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух в совокупном их объеме в Республике Беларусь.

Исследование показало, что на отдельных машиностроительных предприятиях г. Гомеля и области, в числе которых ОАО «СтанкоГомель», ОАО «Гомельский завод станочных узлов», ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК», ОАО «Гомельский завод измерительных приборов», проблема экологичности производства и предотвращения загрязнения окружающей среды требует дальнейшего решения (таблица 1).

Необходимо отметить, что в структуре выбросов загрязняющих веществ значительную долю составляют парниковые газы, являющиеся результатом использования ТЭР в целях осуществления основных технологических процессов машиностроительных предприятий. В отличие от обычных загрязняющих веществ, они не оказывают прямого негативного влияния на человека и экосистемы в месте их выброса, но вызывают возникновение долгосрочного климатического эффекта. В Республике Беларусь объемы выбросов парниковых газов в течение 2005–2013 гг. находились в пределах 84–91 миллионов тонн CO₂ – эквивалента в год, что составляет 60–66% к уровню 1990 года [2].

Таблица 1 – Превышение нормативов сбросов/выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду машиностроительными предприятиями Гомельской области за период 2011–2015 гг.

Наименование показателя	Диапазон значений показателя по отдельным предприятиям и ингредиентам					Перечень ингредиентов
	2011	2012	2013	2014	2015	
Превышение нормативов сбросов загрязняющих веществ, раз	-	1,14–5,09	1,36–2,15	-	-	Свинец, никель, фосфор и фосфаты, сухой остаток, железо общее, азот и др.
Превышение нормативов выбросов загрязняющих веществ, раз	1,09–4,17	1,05–1,78	1,2–1,5	1,15–1,5	-	Диоксиды азота и серы, оксид углерода, неорганическая пыль, аммиак, твердые частицы

Источник: по данным Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь

Традиционно повышение энергетической эффективности предприятий реального сектора экономики достигается на основе внедрения комплекса инженерно-технических и технологических мероприятий в области энергосбережения, включая использование менее энергоёмкого оборудования, внедрение технологических инноваций и совершенствование инженерных систем. Вместе с тем, перспективным и получающим все большее распространение в мировой практике направлением оптимизации объемов потребления энергоресурсов является использование управленческих методов, основывающихся на концепции энергетического менеджмента и реализуемых посредством разработки и внедрения систем энергетического менеджмента (далее – СЭМ). СЭМ является частью общей системы менеджмента предприятия и представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, необходимых для принятия энергетической политики, постановки и достижения целей в этой области. Её главная особенность состоит в управлении процессом использования энергии, а не внедрение новых технологий. Разработка, внедрение и сертификация

систем энергоменеджмента позволит отечественным предприятиям получить ряд преимуществ, которые нами систематизированы по отношению к среде организации (таблица 2).

Таблица 2 – Эффективность систем энергетического менеджмента

Вид эффекта	Содержание эффекта
<i>Внутренняя среда организации</i>	
Экономический	- экономия всех видов энергоресурсов; - снижение производственных затрат и рост доходов; - рост стоимости компании
Организационный	- сбалансированное распределение функций в области энергосбережения; - повышение эффективности и безопасности реализации технических возможностей оборудования и технологических процессов; - повышение надежности работы энергокомплекса предприятия
Управленческий	- повышение общей управляемости и оптимизация бизнес-процесов; - безболезненная интеграция с существующими системами управления; - усиление мотивации в области энергосбережения; - возможность осуществления функции непрерывного оперативного контроля за эффективностью использования ТЭР; - развитие корпоративной культуры
<i>Внешняя среда организации</i>	
Социальный	- выполнение требований социальной ответственности бизнеса
Экологический	- сокращение выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, в том числе – создающих парниковый эффект
Репутационный (имиджевый)	- выполнение целевых показателей энергоэффективности; - демонстрация партнерам и общественности выполнения энергетической политики; - повышение конкурентоспособности предприятия на внутреннем и внешнем рынках; - преимущества при взаимодействии с инвесторами, финансовыми и международными организациями

В целях унификации подходов к разработке СЭМ с 1 сентября 2013 года постановлением Госстандарта Республики Беларусь введен в действие соответствующий государственный стандарт – СТБ ISO 50001-2013 «Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению», идентичный международному стандарту ISO 50001:2011 [3].

Основу стандарта составляет модель системы менеджмента, направленная на постоянное улучшение. Следует подчеркнуть, что его структура является привычной для специалистов в области системного менеджмента и обеспечивает широкие возможности для интеграции с другими системами (менеджмента качества, экологического менеджмента, управления охраной труда и др.).

Таким образом, дальнейшее устойчивое развитие машиностроительных предприятий Республики Беларусь неразрывно связано со снижением потребления топливно-энергетических ресурсов, повышением энергетической и экологической эффективности производства. Сегодня отечественным предприятиям предложен единый подход к управлению энергопотреблением, соответствующий международным требованиям и закреплённый в виде государственного стандарта. Вместе с тем, его применение на практике не ограничивает свободу субъектов хозяйствования с точки зрения установления границ функционирования и особенностей построения системы. В первую очередь, он обеспечивает руководителей предприятий, независимо от их размера и вида деятельности, стратегией действий в направлении повышения энергетической эффективности.

Литература

1. Об энергосбережении [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 8 янв. 2015 г. №239-3 / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 11.01.2015, 2/2237. – Режим доступа: http://energoeffekt.gov.by/downloads/laws/act/201501_law.pdf. – Дата доступа: 15.03.2015.

2. Состояние природной среды Беларуси: экол. бюл. 2013 г. / под ред. В. Ф. Логинова. – Минск, 2014. – 364 с.

3. Системы энергетического менеджмента. Требования и руководство по применению = Сістэмы энергетычнага менеджменту. Патрабаванні і кіраўніцтва па прымяненні : СТБ ISO 50001-2013. – Взамен СТБ 1777-2009 ; введ. РБ 01.09.13. – Минск : Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь, 2013. – 21 с.

УДК 339.564:630

А. П. Петров-Рудаковский

antonaap@tut.by

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Беларусь

О. В. Лапицкая

Olapitskaya@mail.ru

Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого, Беларусь

ИННОВАЦИОННЫЕ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Для успешного развития экономики, в том числе и внешнеэкономической деятельности важно отойти от традиционных схем и подходов и постоянно искать и реализовывать инновационные направления. Такими направлениями могут выступать как принципиальные нововведения в тех или иных отраслях, так и уже известные ранее, но остающиеся без должного внимания сферы деятельности. В качестве таковых предлагается рассмотрение недревесных лесных ресурсов и оценка их экспортного потенциала.

В современных условиях развития экономики, когда развитие внешнеэкономической деятельности является бесспорным приоритетом, очень важно обратить внимание на те, сферы и отрасли, которые пока изучены и востребованы не в должной мере, но при этом имеют большой потенциал для увеличения экспорта. К одному из таких перспективных направлений можно отнести использование недревесных лесных ресурсов [1], [2], [3].

В отношении любых лесных ресурсов, не относящихся к древесине, наиболее подходящим нам представляется использование термина «недревесные лесные ресурсы», который пока применяется бессистемно и требует научного обоснования с целью его более эффективного применения на практике в том числе в контексте развития внешнеэкономических отношений [4], [5].

В 2013 г. в докладе ФАО недревесные лесные продукты трактовались как «блага и услуги коммерческого характера, а также продовольствие, предназначенные для народного или промышленного потребления и происходящие из возобновляемых ресурсов и лесной биомассы, которые дают возможность повышать реальные доходы и занятость сельского населения» [6]. Отмечают, что состав недревесных продуктов может значительно различаться в зависимости от местности и страны, но основной их составляющей являются грибы, медицинские продукты, а также услуги, предоставляемые лесами, такие как экотуризм и «грибные» походы [7]. При этом признается, что «несмотря на многочисленные дискуссии, не существует консенсуса по терминологии, касающейся недревесных лесных продуктов. Используется много терминов, описывающих их состав, но общим у них является то, что они должны представлять практический интерес для общества. Поэтому любая часть растения или животного, которая может быть использована человеком, может рассматриваться как недревесный лесной продукт» [6], [7], [8].

Несмотря на то, что доля недревесных лесных ресурсов в экспорте республики невелика, значимость данного направления представляется существенной в контексте намеченного перехода к так называемой зелёной экономике [5], которая предполагает установление сбалансированных соотношений между соблюдением экологических ограничений, с одной стороны, и стимулированием экономического развития субъектов – с другой. Одним из

инструментов перехода к зелёной экономике является обязательная стоимостная оценка природных ресурсов, которая возможна только при чётком определении их состава. Именно эту задачу позволил решить предложенный в авторской классификации подход [7], который достаточно кратко может быть изложен в авторском определении недревесных лесных ресурсов. Под ними предлагается понимать *все блага материального и нематериального характера, получаемые из лесной среды, за исключением элементов древесной продукции, и имеющие с ней общее происхождение, которые могут выступать в качестве предмета экономических отношений, т.е. товара или услуги* [4], [5], [6]. При этом следует отметить, что несмотря на отсутствие официально используемого термина «недревесные лесные ресурсы», в устоявшейся отечественной практике под ними понимают только материальные ресурсы, не относящиеся к древесине, преимущественно растительные.

Для разработки методики как количественной, так и стоимостной оценки экспортного потенциала недревесных лесных ресурсов была исследована роль отдельных их видов (на основании доступной статистической информации) во внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь, при этом установлено, что доля традиционных видов недревесных лесных ресурсов (грибы, ягоды, лекарственное и техническое сырьё) в экспорте составляет около 0,1 % (для сравнения – доля древесных ресурсов в экспорте находится в пределах 1,6–1,8 %).

В соответствии с предложенным [2], [5], [6] экспортный потенциал ресурса рассматривается как абсолютная, количественно измеримая величина. На основании этого предложенная методика базируется на узком (традиционном) понимании недревесных лесных ресурсов и основана на усреднении параметров, характеризующих объемы заготовки (изъятия) ресурса и долю в этом объеме экспорта, и введении управляемых параметров, с помощью которых заинтересованными субъектами управления может задаваться желаемая динамика заготовки и экспорта тех или иных видов недревесных ресурсов. Для оценки экспортного потенциала отдельных видов (грибов, ягод, лекарственного сырья) недревесных лесных ресурсов (*EP*) предлагается методика, в основе которой лежит использование следующей формулы:

$$EP = \frac{\sum_{i=1}^n V_{\text{заг } i}}{\bar{K}_{\text{осв.факт}}} \cdot K_{\text{осв.возм}} \cdot \bar{D}_{\text{эксп. в заг}} \cdot K_{\text{ув. доли суб. в заг}}, \quad (1)$$

где $V_{\text{заг } i}$ – объем заготовки ресурса всеми субъектами в i -м году, кг;

n – продолжительность анализируемого периода, лет;

$\bar{K}_{\text{осв.факт}}$ – фактический средний коэффициент освоения эксплуатационного запаса (либо разрешенного объема заготовки) за n лет всеми субъектами, долей единицы;

$K_{\text{осв.возм}}$ – возможный коэффициент освоения эксплуатационного запаса либо разрешенного объема заготовки всеми субъектами, долей единицы;

$\bar{D}_{\text{эксп. в заг}}$ – средняя доля экспорта продукции, осуществленного всеми субъектами за n лет, в общем объеме ее заготовки всеми субъектами, долей единицы;

$K_{\text{ув. доли суб. в заг}}$ – возможный коэффициент увеличения доли экспорта продукции в общем объеме ее заготовки, долей единицы.

Практическая апробация предложенной методики проведенная на основе данных Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь, представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Данные для расчета экспортного потенциала по предлагаемой методике

Ресурс	Средне-многолетний годовой объем заготовки ресурса, кг	Средне-многолетний коэффициент освоения эксплуатационного запаса ресурса	Возможный коэффициент освоения эксплуатационного запаса ресурса	Средне-многолетняя доля экспорта в объеме заготовки ресурса	Возможный коэффициент увеличения доли экспорта в заготовке ресурса	Оценка экспортного потенциала, кг
Грибы	5321343	0,235	0,3	0,765	0,915	4755072,85
Ягоды	9849901	0,575	0,6	0,325	1,169	3904929,01

Кроме экспорта отдельных видов недревесных лесных ресурсов значимый вклад в результаты внешнеэкономической деятельности в рамках становления «зеленой экономики» могут осуществить мероприятия по достижению импортозамещающего эффекта. В данном контексте можно рассматривать плантационное выращивание не только грибов и ягод, но и орехоплодных и лекарственных растений. Принципиально важным выступает вовлечение отдельных видов недревесных ресурсов в развитие лесной биоэнергетики. В качестве такого вида ресурса рассматривается ивовое сырье (прут) [5], [6]. При ряде допущений, имевших место при обосновании и проведении расчетов, можно утверждать, что использование ивового сырья способно принести значительный импортозамещающий эффект.

Кроме того, следует отметить, что развитие экспортного потенциала недревесных лесных ресурсов возможно не только за счет их традиционных видов, но и за счет более широкого использования на внешних рынках неосязаемых недревесных ресурсов, которые характеризуются в первую очередь тем, что имеют высокую добавленную стоимость, и не требуют дополнительных затрат по их воспроизводству, т. к. они могут порождаться лесной средой (при её наличии) даже без целенаправленного воздействия человека. Реализация принципов «зеленой экономики» требует, кроме всего прочего, точной экономической оценки имеющихся ресурсов и их потенциала. И если традиционная часть недревесных ресурсов (представленная, в первую очередь, ресурсами растительного происхождения) может быть оценена для различных целей, в том числе для определения экспортного потенциала, на основании имеющейся многолетней информации и известных статистических приемов, то оценка неосязаемых ресурсов требует дальнейшей методологической проработки.

Литература

1. Лапицкая, О. В. Эколого-экономические основы определения спелости леса: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / О. В. Лапицкая. – Гомель, 2001. – 257 с.
2. Пятроў-Рудакоўскі, А. П. Альтэрнатыўныя напрамкі развіцця знешнеэканамічнай дзейнасці ў АПК Рэспублікі Беларусь / А. П. Пятроў-Рудакоўскі // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: материалы третьей междунар. науч.-практ. конф., Пинск, 23–25 апр. 2009 г. / Нац. банк Респ. Беларусь, Полес. гос. ун-т [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск, 2009. – С. 92–93.
3. Пятроў-Рудакоўскі, А. П. Асаблівасці метадалогіі ацэнкі эфектыўнасці інавацый у знешнеэканамічнай дзейнасці арганізацыі / А. П. Пятроў-Рудакоўскі // Экономика и упр. – 2012. – № 4. – С. 55–60.
4. Пятроў-Рудакоўскі, А. П. Канцэпцыя сістэмы кіравання экспартам пабочнай прадукцыі лесу / А. П. Пятроў-Рудакоўскі // Сб. науч. тр. / Ин-т леса НАН Беларуси. – Гомель, 2005. – Вып. 64: Проблемы лесоведения и лесоводства. – С. 382–392.
5. Петров-Рудаковский, А. П. Концепция «зеленой экономики» как основа развития экспортного потенциала недревесных лесных ресурсов / А. П. Петров-Рудаковский // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2016. – Вип. I (61). Економічні науки. – С. 35–44.
6. Петров-Рудаковский, А. П. Развитие экспортного потенциала недревесных лесных ресурсов Республики Беларусь: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. П. Петров-Рудаковский. – Гомель, 2014. – 191 с.

7. Évaluation des ressources en produits forestiers non ligneux. Les systèmes de classification des PFNL: Archives de documents de la FAO, 2013. – [Ressource électronique] // FAO, Food and Agriculture organization of the United Nations. – Mode d'accès: <http://www.fao.org/docrep/003/y1457f/y1457f06.htm>. – Date de l'accès: 10.06.2014.

УДК 331.2:621

В. С. Печень

pechen_val@mail.ru

Бобруйский филиал УО «БГЭУ», Беларусь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Рассмотрен вопрос эффективности использования фонда оплаты труда на предприятиях машиностроения Гомельской области. Показано, что на предприятиях темп роста заработной платы опережает темп роста производительности труда.

Как известно, оплата труда – вознаграждение в денежной или натуральной форме, соответствующее количеству и качеству выполненной работы, которое должно быть выплачено работодателем наемному работнику. Оно призвано обеспечивать нормальное в данных условиях воспроизводство физических и духовных способностей работников и членов их семей и выполнять стимулирующую роль, повышая заинтересованность работника в результатах всего труда.

Сущность оплаты труда проявляется в функциях, которые она должна выполнять в производстве, распределении и потреблении. Основными из них являются: воспроизводственная; стимулирующая; распределительная; размесительная; формирование платежеспособного спроса [1, с. 333-335].

Для реализации рассмотренных выше функций необходимо выполнение некоторых принципов оплаты труда. Это:

- принцип повышения реальной заработной платы по мере роста эффективности производства;

- принцип опережающих темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы;

- принцип дифференциации заработной платы

- принцип равной оплаты за равный труд;

- принцип учета воздействия рынка труда;

- принцип простоты и доступности [2, с. 89].

В Республике Беларусь за последние 6 лет в структуре денежных доходов населения не происходит резких изменений. Главным источником доходов является оплата труда – ее доля в доходах населения в данный период варьируется от 63,1% до 65,4%. Максимального значения данный показатель достиг в 2011 г. [3].

Рассмотрим эффективность использование фонда оплаты на одном из предприятий машиностроения Гомельской области. Специализация предприятия – строительные металлоконструкции, металлоформы ЖБИ, многообразное нестандартное оборудование (металлические емкости, стеллажи, эстакады, контейнеры и т.д.), комплекты мусоропроводов для многоэтажных жилых домов, средства механизации строительных работ (штукатурные агрегаты, бетономесители, растворонасосы), капитальный ремонт экскаваторов и другой техники. При этом строительные металлоконструкции и металлоформы ЖБИ являются основными видами номенклатуры, дающими до 90 % продукции в денежном выражении. Особенность данных видов продукции заключается в их индивидуальном характере. Следствием этого является преобладание единичного и мелкосерийного типов производства.

В соответствии с Трудовым кодексом РФ и коллективным договором руководство самостоятельно устанавливает вид, системы оплаты труда, размеры тарифных ставок и должностных окладов, а также формы материального поощрения. Основные правила оплаты труда и премирования закреплены Положением об оплате труда. Часовые тарифные ставки, положения об оплате труда, выплате премий и вознаграждений утверждаются по согласованию с Профсоюзом и прилагаются к договору. Персональные доплаты и надбавки работникам, квалификационные категории специалистам устанавливаются трудовым договором либо приказом начальника, согласованным с председателем профкома. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения уровня его оплаты. При этом средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства. В связи с этим анализ использования средств на оплату труда на каждом предприятии имеет большое значение. В процессе использования фонда оплаты (ФОТ) труда следует осуществлять систематический контроль за его использованием, выявлять возможности экономии средств за счет роста производительности труда и снижения трудоемкости продукции.

Фонд повременной заработной платы работников зависит от среднесписочной их численности и среднего заработка за соответствующий период времени.

Среднегодовая заработная плата рабочих, кроме того, зависит еще от количества отработанных дней в среднем одним рабочим за год, средней продолжительности рабочей смены и среднечасового заработка.

Анализа эффективности использования фонда оплаты труда за 2012–2013 гг. показал, что перерасход фонда оплаты труда в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составил 15830 млн р. На это изменение, как показали проведенные расчеты, наибольшее влияние оказало повышение среднечасового заработка работников. В первую очередь это было связано с повышением тарифных окладов и часовых ставок в 2013 г.

Если вместо показателя среднесписочной численности работников использовать показатели объема валовой продукции и среднегодовой их выработки, то можно определить влияние данных факторов на изменение фонда оплаты труда. Использование метода цепных подстановок, и факторной модель в данном случае показало, что перерасход фонда оплаты труда произошел за счет:

- объема валовой продукции: $40551,5 - 28526 = 12025,5$ млн р.;
- среднегодовой выработки: $29352 - 40551,5 = -11199,5$ млн р.;
- количества отработанных дней работником за год: $29600 - 29352 = 248$ млн р.;
- продолжительности рабочего дня: $29788,2 - 29600 = 188,2$ млн р.;
- среднечасовой заработной платы: $44356 - 29788,2 = 14567,8$ млн р.

Таким образом, на изменение фонда оплаты труда на предприятии существенное влияние оказало увеличение объема производства валовой продукции. За счет этого, как видим, ФОТ увеличился на 12025,5 млн р.

В процессе анализа следует также установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда.

Приведенные данные показывают, что на анализируемом предприятии темп роста оплаты труда опережают темп роста производительности труда. Коэффициент опережения равен 0,914. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. по этой причине перерасход фонда оплаты труда составил 3818,7 млн р.

Анализ использования фонда оплаты труда за 2013–2014 гг. показал, что экономия фонда оплаты труда в 2014 г. по сравнению с 2013 г. составила 6491,7 млн р.

На экономию фонда оплаты труда, как показали проведенные расчеты, наибольшее влияние оказало снижение среднечасового заработка работников. В основном это было связано снижением объемов производства и кратковременными простоями предприятия в 2014 г.

Проанализировав влияние изменения объема производства валовой продукции и годовой выработки работника на изменение фонда оплаты труда с использованием метода цепных подстановок, получили:

Общее изменение фонда оплаты труда составило -6491,7 млн р.

В том числе за счет:

- объема валовой продукции: $29252 - 44356 = -15104$ млн р.;
- среднегодовой выработки: $42820 - 29252 = 13568$ млн р.;
- количества отработанных дней работником за год: $42282,5 - 42820 = -537,5$ млн р.;
- продолжительности рабочего дня: $41747 - 42282,5 = -535,5$ млн р.;
- среднечасовой заработной платы: $37864,3 - 41747 = -3882,7$ млн р.

Таким образом, на изменение фонда оплаты труда на предприятии также оказало существенное влияние снижение объема производства валовой продукции. Вследствие этого фактора ФОТ уменьшился на 15104 млн р.

Установление соответствия между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда в 2013-2014 гг. показало, что оплата труда и производительность труда в 2014 г. снизились по отношению к 2013 г. Однако, темпы роста заработной платы превышали также темп роста производительности труда. Коэффициент опережения снова был меньше 1 и составил 0,7727.

Перерасход фонда оплаты труда в связи с изменением соотношений между темпами роста производительности труда и его оплаты составил 8605,5 млн р.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что основными направлениями повышения эффективности использования фонда оплаты труда на предприятии будут являться: экономия численности вследствие ликвидации прогулов и целодневных простоев; сокращение потерь рабочего времени из-за невыходов по болезни; снижение количества неявок с разрешения администрации.

Повышению эффективности использования фонда оплаты труда возможно через использование системы грейдов. Однако, изучение этого метода показало, что применение системы грейдов не только способствует оптимизации фонда оплаты труда работников, но и требует ресурсов для поддержания. Основной проблемой организации является оценка соотношения стоимости внедрения и ожидаемой финансовой отдачи.

К достоинствам системы грейдов можно отнести: прозрачность; справедливое распределение вознаграждения; привлечение и удержание персонала; качественное управление бюджетом; открытость дальнейших карьерных перспектив для сотрудника; повышение эффективности материальной мотивации персонала.

Главным недостатком грейдинга является достаточно высокая стоимость внедрения данной системы на предприятии, а также сложность определения ожидаемой финансовой отдачи. При этом высоки не только начальные расходы на создание системы грейдов, но и дальнейшие на ее поддержание. Введение схемы грейдирования в качестве дани моде является нецелесообразным. Грейдинг оправдывает себя, прежде всего в средних и крупных компаниях предприятия, а для исследуемого предприятия использование данного метода является нецелесообразным.

Литература

1. Головачев, А. С. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / А. С. Головачев. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 688 с.
2. Володько, В. Ф. Основы менеджмента: учебное пособие / В. Ф. Володько. – Минск: Адукацыя і выхаванне, 2010. – 303 с.
3. Статистический ежегодник 2015 Республика Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index 724. – Дата доступа: 17.07.2016.

С. Д. Предыбайло

econchair@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ХАРАКТЕРИСТИКА РОЖДАЕМОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ В СИСТЕМЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В статье показано значение рождаемости населения в системе демографической безопасности региона и ее влияние на экономическое развитие. Используя статистические данные, проанализированы общий, суммарный и повозрастные коэффициенты рождаемости населения Гомельской области и выявлены основные тенденции названного процесса.

Центральное место в обеспечении и реализации экономической политики государства в целом или отдельного региона помимо материальных и нематериальных ресурсов занимает население. Именно его количество и качество определяет возможность экономического роста страны. Сегодняшние тенденции демографического развития многих европейских государств, в том числе и Республики Беларусь, нельзя назвать положительными. Это отрицательный уровень воспроизводства населения, высокий уровень старения, преобладание миграционного оттока над притоком. Устранение названных проблем является необходимым для обеспечения не только демографической безопасности страны, но и экономической.

В Республике Беларусь проблема обеспечения демографической безопасности осознана на государственном уровне, о чем говорит ее отражение в Концепции национальной безопасности Республики Беларусь. Кроме этого, на каждую пятилетку разрабатывается и утверждается Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь, а на местном уровне – Программы демографической безопасности в разрезе отдельных регионов.

Особое внимание среди угроз демографической безопасности занимает снижение рождаемости населения, которое приводит к сокращению трудового потенциала, а, следовательно, и к уменьшению ВВП и ВРП, добавленной стоимости, налоговых поступлений в бюджет и ухудшению других экономических показателей. При этом Гомельская область больше всего пострадала от аварии на Чернобыльской АЭС, последствия которой (обезлюдение загрязненных территорий, повышенный уровень заболеваемости) до сих пор продолжают сказываться на уровне демографического развития региона.

Рождаемость заключается в массовом процессе деторождения в отдельном поколении или их совокупности. Для ее оценки существует ряд показателей: общий коэффициент рождаемости, суммарный коэффициент рождаемости, повозрастные коэффициенты рождаемости, средний возраст матери при рождении ребенка и др. Общий и суммарный коэффициенты рождаемости являются критериальными, то есть по ним установлены предельные значения. Если фактические значения данных коэффициентов ниже допустимого уровня, то региону присущи демографические проблемы. Важным является изучение динамики рождаемости населения в различных территориальных группах: село, город. Также представляется целесообразным рассмотреть динамику внебрачной рождаемости.

Рассмотрим, используя ежегодные статистические сборники Республики Беларусь, данные, характеризующие процесс рождаемости населения Гомельской области. В таблице 1 представлена динамика общего коэффициента рождаемости населения Гомельской области и Республики Беларусь.

Таблица 1 – Динамика общего коэффициента рождаемости населения Гомельской области и Республики Беларусь в 1980–2015 гг. [1, с. 141, 144]

Регионы	промилле								
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2014	2015
Гомельская область	16,6	17,2	13,6	10,3	9,6	9,6	11,6	12,8	13,0
Республика Беларусь	16,0	16,5	14,0	9,9	9,4	9,4	11,4	12,5	12,5

Как видно из таблицы 1, с 1980 по 2000 гг. число рождений в расчете на 1000 человек населения уменьшается. Именно на этот период приходится важные события и потрясения для белорусского народа: распад СССР, суверенизация республики, кризисные явления в экономике. Неуверенность в завтрашнем дне и элементарное материальное неблагополучие во многих семьях привели к сокращению рождаемости.

В последнее десятилетие отмечается обратная тенденция – рост общего коэффициента рождаемости, что говорит об оздоровлении семейных отношений, финансовой стабильности и верно выбранных мерах поддержки рождаемости на государственном уровне (увеличение единовременных пособий при рождении детей и привязка пособий по уходу за ребенком до 3-х лет к среднемесячной заработной плате работников в республике, введение семейного капитала и новых видов социальных услуг, адресная материальная помощь). При этом показатели рождаемости по Гомельской области выше среднереспубликанского уровня. Среди прочих регионов Беларуси более высокий уровень рождаемости в последние годы отмечается только в Брестской и Минской областях.

Теперь оценим уровень общего коэффициента рождаемости как критериального показателя, предельные значения по которому установлены следующие: до 15‰ – низкий, от 15 до 25‰ – средний, свыше 25‰ – высокий. Соответственно, несмотря на рост общего коэффициента рождаемости его уровень является низким.

По данным таблицы 2 рассмотрим изменение общего коэффициента рождаемости городского и сельского населения Гомельской области.

Таблица 2 – Динамика общего коэффициента рождаемости городского и сельского населения Гомельской области в 2005–2015 гг. [1, с. 144]

Группы населения	промилле										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Городское население	9,4	9,4	10,0	10,9	11,6	11,8	11,4	12,3	12,6	12,6	12,7
Сельское население	9,8	10,5	11,2	11,7	12,1	11,6	12,2	12,8	13,4	13,4	13,8

Как видно, в указанный период времени показатели рождаемости населения увеличиваются, однако в сельской местности они имеют более высокий уровень.

Еще одной положительной тенденцией процесса рождаемости населения Гомельской области можно назвать уменьшение числа внебрачных детей, как в абсолютном, так и в относительном выражении. Так, если в 2005 г. процент детей, рожденных у женщин, не состоящих в зарегистрированном браке, от общего числа рожденных живыми составлял 16,7 %, то в 2015 г. его величина уже была 10,4 %. Общее число детей, рожденных вне брака, составляло соответственно в 2005 г. 4259 детей и в 2015 г. – 3332 ребенка [1, с. 265].

В таблице 3 представлена динамика повозрастных коэффициентов рождаемости по Гомельской области, а также коэффициента суммарной рождаемости.

Таблица 3 – Динамика повозрастных коэффициентов и коэффициента суммарной рождаемости населения Гомельской области в 2005–2014 гг. [2, с. 281]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Повозрастные коэффициенты рождаемости, промилле										
15–19 лет	25,0	26,3	26,6	27,9	28,4	25,9	26,8	28,9	29,2	28,2
20–24 года	97,9	99,2	104,2	109,0	107,8	100,7	100,3	108,2	106,6	109,8
25–29 лет	76,9	83,7	91,1	96,8	99,8	100,4	103,6	111,2	115,8	116,5
30–34 года	40,1	44,2	51,2	54,6	56,6	60,2	59,6	65,8	72,8	75,9
35–39 лет	13,9	14,9	17,9	18,6	21,7	20,9	20,9	23,9	27,8	29,8
40–44 года	2,0	2,5	2,9	3,0	3,4	3,4	3,4	4,3	4,5	4,8
45–49 лет	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Суммарный коэффициент рождаемости, детей*	1,3695	1,3545	1,4695	1,55	1,589	1,558	1,5735	1,712	1,7845	1,8255

* – рассчитано автором

Повозрастные коэффициенты рождаемости показывают число рождений в расчете на 1000 женщин определенного возраста в конкретном году. Данные, представленные в таблице 3, указывают на увеличения возраста матери при рождении ребенка. Так, в 2005 г. самый высокий коэффициент рождаемости был в группе женщин 20–24 года. В 2010 данный показатель примерно одинаков в двух возрастных группах женщин: 20–24 и 25–29 лет. В 2014 г. самое большое значение коэффициента рождаемости отмечается у женщин 25–29 лет.

Суммарный коэффициент рождаемости характеризует среднее число рождений у одной женщины [3, с. 251–252]. По данным таблицы 3 видно, что суммарный коэффициент рождаемости увеличивается (с 1,3695 детей в 2005 г. до 1,8255 детей в 2014 г.), что является положительной тенденцией. Однако его величина остается ниже, чем предельное значение суммарного коэффициента рождаемости – 2,15 детей. Таким образом, сравнив фактический и предельный уровень суммарного коэффициента рождаемости можно сделать вывод, что по состоянию на 2014 г. уровень рождаемости населения в Гомельской области обеспечивает замещение поколения лишь на 85%.

Литература

1. Демографический ежегодник Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 442 с.
2. Демографический ежегодник Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 447 с.
3. Медков, В. М. Демография: учебник / В. М. Медков. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 544 с.

УДК 338

А. В. Пазуцан

cherkas-anka@yandex.ru

Полтавский институт экономики и права, Украина

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В МЕНЕДЖМЕНТЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены особенности управления сельскохозяйственными предприятиями и определены основные проблемы, с которыми сталкиваются руководители в процессе управления. Данные проблемные

вопросы можно решить с помощью регламентации бизнес-процессов путем создания и внедрения системы контроллинга. Рассмотрены предложения организационно-экономического характера основанные на создании, внедрении, развитии и оценки эффективности функционирования системы контроллинга на сельскохозяйственных предприятиях

Современная система управления сельскохозяйственными предприятиями как совокупность взаимодействующих и взаимозависимых элементов, что обеспечивает достижение поставленных целей, требует инновационных подходов к организации и содержанию управления с учетом новых возможностей информационного общества, развития процессов глобализации экономики, повышения роли информации в управлении предпринимательской деятельностью. Для осуществления эффективного управления нужны специальные управленческие инструменты, которые основываются на использовании широких возможностей, которые открываются прогрессом информационных технологий. Таким инструментом, который воплощает механизм информационного и аналитического обеспечения управления современными сельскохозяйственными предприятиями, является контроллинг.

Контроллинг – комплексная система поддержки управления организацией, направленная на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности. Контроллинг, может обеспечивать информационно-аналитическую поддержку процессов принятия решений при управлении организацией (предприятием, корпорацией, органом государственной власти) и может быть частью прописывающей принятие определённых решений в рамках определённых систем менеджмента.

На современном этапе развития экономики в условиях растущего влияния факторов информатизации и интеллектуализации общества выдвигаются более высокие требования к управлению субъектами хозяйствования. Возникает объективная необходимость поиска новых подходов, инструментов и методов информационного обеспечения управления сельскохозяйственными предприятиями. Ощущается необходимость внедрения интегрированных систем информационно-аналитической и методической поддержки управления всеми функциональными сферами деятельности сельскохозяйственных предприятий. Сельское хозяйство, которое играет важную роль в функционировании экономики страны, решении национальной и глобальной продовольственной проблемы, ускорении интеграционных процессов в мире и удовлетворении потребностей населения в продуктах питания, нуждается в значительной реорганизации системы управления на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях. Для эффективного управления деятельностью многопрофильных сельскохозяйственных предприятий необходимо применение современного инструментария. Это задача в значительной степени может быть решена путем разработки и внедрения системы контроллинга в управлении сельскохозяйственными предприятиями [2].

Одним из главных направлений, который влияет на успешную деятельность сельскохозяйственных предприятий, является внедрение процессного управления в его деятельность. Доказано, что процессный контроллинг сельскохозяйственного предприятия – это совокупность организационно-методических подходов к управлению и регламентации бизнес-процессов с учетом внешних и внутренних факторов, которые влияют на его деятельность.

Организационно-методические подходы к управлению сельскохозяйственными предприятиями включают в себя: планомерно продуманные действия по уменьшению издержек и повышению эффективности деятельности сельскохозяйственного предприятия, обоснование предварительных условий качественного планирования и документального оформления исполнения решений, четкое понимание осуществления бизнес-процессов; регламентация бизнес-процессов, повышение организованности, надежности, качества и культуры управления.

Работа отдела контроллинга направлена не только на сегодняшний период, но и на будущее с перспективой на повышение результатов своей деятельности. А именно:

- ликвидности;
- финансовой стабильности;
- получения оптимальной прибыли;

- расширение своей деятельности;
- возможности эффективно управлять структурными подразделениями согласно поставленным оперативных и стратегических целей и способствовать повышению качества и результативности управления за счет уменьшения скорости осуществления бизнес-процесса и количества повторяющихся функций.

Подразделения отдела контроллинга функционируют при взаимодействии между собой и с другими отделами предприятия и составляют отчет, который содержит аналитическую информацию о факторах, повлиявших на показатели экономической деятельности. Данная информация характеризует бизнес-процессы, которые действуют в рамках единого экономического направления деятельности предприятия и необходима всем, кто имеет или планирует иметь отношения с предприятием, а именно: инвесторам, заказчикам, персоналу предприятий, банкам, правительственным и местным органам управления. Обосновано, что основными задачами отдела контроллинга является управление бизнес-процессами текущего анализа и регулирования плановых и фактических показателей, чтобы по возможности исключить ошибки, отклонения от плана и просчеты, как в настоящем, так и в будущем.

Эффективность контроллинга в управлении сельскохозяйственным предприятием должна оцениваться в органическом единстве со всей системой условий и факторов развития предприятия. Она является одновременно отражением результатов деятельности сельскохозяйственного предприятия с использованием как более высокого качества труда и более продуктивных вещественных компонентов, так и более рационального их комбинирования. Эффективное функционирование контроллинга на сельскохозяйственном предприятии должно способствовать уменьшению количества работников административно-управленческого аппарата и увеличение производительности труда за счет уменьшения количества повторяющихся функций. Таким образом, можно определить эффективность функционирования контроллинга с помощью многофакторной модели, которая будет учитывать все вышеперечисленные факторы [1].

Основа такой модели – показатель отдачи вложений в отдел контроллинга, а признаки – характеризующие факторы производительности производства, расходоёмкость управления и доли расходов отдела контроллинга в общих затратах на управление (факторы, влияющие на эффективность функционирования контроллинга).

Таким образом, модель оценки эффективности функционирования контроллинга с учетом влияния указанных факторов, имеет вид:

$$Эвк = F(D, Ш, Ввк, Вау, В, Кау, dвв) \quad (1)$$

где Эвк – эффективность функционирования отдела контроллинга;

Д – доходы сельскохозяйственного предприятия, тыс. грн.;

Ш – количество работников сельскохозяйственного предприятия, человек;

Ввк – расходы отдела контроллинга сельскохозяйственного предприятия, тыс. грн.;

Вау – затраты на административно-управленческий аппарат сельскохозяйственного предприятия, тыс. грн.;

В – производительность труда, которая определяется отношением доходов к численности работников административно-управленческого аппарата;

Кау – расходоёмкость управления трудовыми ресурсами, которая определяется отношением затрат на административно-управленческий аппарат к количеству работников предприятия;

dвв – доля расходов отдела контроллинга в общем объеме расходов административно-управленческого аппарата.

Исследование эффективности функционирования отдела контроллинга показало прямую зависимость от производительности труда и обратную зависимость с расходоёмкостью управления и долей расходов отдела контроллинга в общих затратах на управление.

Эффективность деятельности отдела контроллинга можно определить с учетом расходов на административно-управленческий аппарат «до» и «после» внедрения отдела контроллинга. Таким образом, эффективность деятельности отдела контроллинга определяется следующей формулой:

$$\text{Эвк} = \text{Вауп} - \text{Вауд} \quad (2)$$

где Вауп – затраты на административно-управленческий аппарат после внедрения отдела контроллинга, тыс. грн.;

Вауд – на административно-управленческий аппарат до внедрения отдела контроллинга, тыс. грн.

Данные показатели эффективности деятельности контроллинга позволяют оценить его векторы движения на всех этапах процесса управления, а именно: когда сельскохозяйственное предприятие внедряет данный отдел, оценивает эффективность деятельности за период, который он работал и оценивает эффективность отдела контроллинга, когда есть планы по его использованию в перспективе или по необходимой модернизации.

Динамичность современных экономических процессов, существенное повышение значения информационного обеспечения требуют внедрения в управление предприятиями новых управленческих инструментов, которые основываются на использовании широких возможностей, открываемых научно-техническим и информационным прогрессом. Таким инновационным инструментом, который представляет механизм информационного и аналитического обеспечения управления, и является система контроллинга.

Литература

1. Концепция контроллинга: управленческий учет, система отчетности, бюджетирование / Horvath & Partners; пер. с нем. – [2-е изд.]. – М.: Лепина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
2. Репілевський Е. В. Концептуальні засади формування системи контролінгу у діяльності аграрних підприємств / Е. В. Репілевський // Таврійський науковий вісник : зб. наук. праць. – Вип. 72. – Херсон : Айлант, 2010. – С. 244-249.

УДК 339.5

О. В. Пугачева

OPugacheva@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рассматриваются проблемы развития национального экспорта, цели, задачи и целевые показатели национальной программы поддержки и развития экспорта, приоритеты и ожидаемые результаты. В целях усиления экспортного потенциала страны предлагается развитие различных направлений интеграции экономики Беларуси в общемировое пространство.

Экспорт является одним из основных приоритетов социально-экономического развития страны. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы и «дорожная карта» мероприятий по ее реализации утверждены постановлением Совмина от 1.08.2016 № 604 [1]. В новой программе не предусматривается детализация прогнозных показателей внешней торговли, зато определяются конкретные меры поддержки экспорта, для его диверсификации и роста. Реализация программы направлена на достижение роста, развитие и диверсификацию национального экспорта, в первую очередь инновационного и высокотехнологичного, повышение эффективности системы господдержки. При

этом ставится задача минимизировать зависимость белорусской экономики от влияния внешнеэкономической конъюнктуры.

По итогам предыдущей пятилетней программы был выявлен ряд проблем, мешающих росту и оптимизации структуры экспорта. Среди них – его высокая товарная и географическая концентрация, медленное освоение новых рыночных ниш, низкая конкурентоспособность отечественной продукции, отставание по уровню производительности труда, высокая энерго- и материалоемкость и большая доля первичной переработки сырья в структуре экономики, недостаточное использование конкурентных преимуществ, ориентация промышленности на внешние ресурсы. Сказались также ухудшение в 2013–2015 гг. внешнеэкономической конъюнктуры и обострение конкуренции на основных внешних рынках, в первую очередь в России и Украине, девальвация валют основных торговых партнеров, приведшая к снижению стоимостных объемов экспорта. Признаются и внутренние факторы: отсутствие широкой линейки экспортных товаров (в т.ч. инновационных), несмотря на модернизацию организаций-экспортеров, неготовность министерств, ведомств, региональных властей и подчиненных им организаций оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынков, активно продвигать продукцию на рынки стран «дальней дуги». Увеличение объемов мировых продаж товаров и услуг с применением информационно-коммуникационных технологий приводит к частичному вытеснению белорусских экспортных товаров, продаваемых традиционным способом. Резкие и частые изменения внешнеторговой конъюнктуры обуславливают необходимость перехода от долгосрочного к краткосрочному планированию как ключевому инструменту в сфере продвижения экспорта.

В программе предусматривается совершенствование системы господдержки экспорта, эффективное участие в международном разделении труда, использование конкурентных преимуществ страны, применение механизмов интеграционных объединений и снижения зависимости от традиционных экспортных позиций и рынков за счет диверсификации товарной номенклатуры.

Достижение данной цели, а также создание благоприятных условий для выполнения второго этапа (2021–2030 гг.) Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития РБ до 2030 года позволит обеспечить планомерную диверсификацию экспорта для равного распределения экспортных поставок между рынками: ЕАЭС, ЕС и иных стран, в т.ч. «дальней дуги» (страны Азии и Океании, Африки и Ближнего Востока, Латинской Америки), на каждый из которых к 2020 г. должно приходиться по 1/3. При этом доля поставок на новые перспективные рынки должна вырасти до 10% к 2020 г.

Основными задачами программы являются диверсификация торгово-экономических связей с различными странами и регионами при сохранении и усилении позиций на традиционных рынках, оптимизация законодательства в сфере поддержки экспорта с учетом мировой практики и функционирования белорусской модели экономики. Планируется усовершенствовать подходы к работе с малым и средним бизнесом по экспортной тематике, стимулировать производителей товаров и услуг к расширению товарной номенклатуры и видов оказываемых услуг, сформировать условия для стимулирования несырьевого, высокотехнологического, инновационного экспорта. Будет продолжена экономическая интеграция в рамках ЕАЭС, предусматривающая снятие барьеров, ограничений и изъятий в торговле отдельными видами товаров и услугами, в первую очередь в отношении энергоносителей, продукции сборочных производств, либерализации автомобильных перевозок и других чувствительных позиций.

В результате реализации программы планируется нарастить экспорт товаров и услуг за 5 лет в 1,21–1,25 раза, обеспечить превышение темпов роста экспорта над импортом и поставку на экспорт не менее 65% произведенной промышленной продукции, увеличить рост удельного веса экспорта товаров на новые перспективные рынки в общем объеме экспорта товаров с прошлогодних 5,8% до 10% в 2020 г., рост удельного веса экспорта услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг за этот период с 20,3 до 25%.

Для выполнения поставленных программой задач, а также достижения установленных целевых показателей определены следующие приоритеты поддержки и развития экспорта:

- оптимизация национальной системы поддержки и развития экспорта; занятие новых ниш на перспективных рынках, сохранение существующих и поиск дополнительных ниш, усиление позиций на традиционных рынках;
- увеличение экспортного потенциала в сфере услуг;
- развитие экономической интеграции в рамках ЕАЭС;
- повышение привлекательности работы субъектов хозяйствования на экспортном направлении, развитие экспортного потенциала малого и среднего предпринимательства; развитие инновационного экспорта посредством увеличения экспорта наукоемкой продукции и технологий.

SWOT-анализ развития белорусского экспорта приводится в таблице 1

Таблица 1 – SWOT-анализ развития белорусского экспорта

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие системы господдержки экспорта	Неразвитость маркетинговых и консалтинговых услуг при экспорте
Выгодное географическое положение	Недостаточная развитость экспортного финансирования и соответствующей инфраструктуры
Расширение доступного рынка сбыта в рамках ЕАЭС	
Наличие товаропроводящей сети отечественных производителей за рубежом	Неготовность организаций к экспорту (проблемы с маркетингом, обменом релевантной информацией, управлением, качеством, кадрами, отсутствие положительного торгового имиджа и другое)
Наличие кадрового потенциала для развития востребованных производств	
Возможности	Угрозы
Увеличение объемов и темпов роста высокотехнологичного и инновационного экспорта товаров и услуг	Сохранение инерционной товарной и географической направленности экспорта
Создание эффективной государственной системы содействия развитию и продвижению экспорта	Ограниченность финансовых ресурсов для государственной поддержки экспорта
Повышение знаний и умений белорусских специалистов при осуществлении экспортных операций	Продолжение отставания от передовых стран по производительности труда и конкурентоспособности на мировом рынке

Выполнение мероприятий «дорожной карты» будет способствовать увеличению объемов экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью, современных материалов и готовых изделий с улучшенными свойствами, развитию экспорта технически и технологически сложной продукции, а также увеличению экспорта наукоемких и интеллектуальных услуг (инжиниринговых, технических, компьютерных, образовательных).

В целях усиления экспортного потенциала страны в рамках программы будет продолжено развитие таких направлений интеграции экономики Беларуси в общемировое пространство, как: формирование общего рынка без изъятий и ограничений в рамках ЕАЭС, либерализация рынков услуг и капиталов, развитие общего финансового рынка, гармонизация национального законодательства государств – членов и совершенствование общего законодательства ЕАЭС, вступление Беларуси в ВТО с учетом интересов национальной экономики и расширение сотрудничества в рамках иных международных организаций, расширение многостороннего сотрудничества со странами ЕС и США, дальнейшая активизация торгово-экономических связей с перспективными странами, опережающее развитие экспорта услуг, продвижение национального капитала на мировые рынки, включение в международные транснациональные корпорации и формирование собственных ТНК, обеспечивающих новый уровень производительности труда и экологической безопасности.

Координатором программы определен МИД, а исполнителями – министерства, концерны, местные исполнительные и распорядительные органы. В программе предусматривается порядок сбора и анализа информации о ходе ее выполнения, а также ежегодного утверждения мероприятий «дорожной карты» и выделения из бюджета средств на их финансирование.

Литература

1 Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы / Национальный правовой интернет портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=222303>. – Дата доступа: 25.08.16.

УДК 332.1:330.34:001.895 (476.2)

В. С. Селицкий, Ю. С. Пронузо

ermjulie@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье выдвигается тезис, что главной силой всех изменений в экономике и переводе ее действительно на инновационный путь развития являются системы управления. Именно на этом базируется прогресс в таких развитых странах, как США, Япония, Германия, Великобритания и др. Для инновационного процесса важны такие качества руководителей, как большой кругозор, постоянное пополнение знаний, целеустремленность, способность использовать потенциал каждого сотрудника, личное участие в решении проблем, владение современными целеобеспечивающими инструментами, умение нестандартно мыслить и принимать решения, эмоциональный интеллект, постоянная нацеленность на прогресс, привлечение талантов в команду и т. д.

Доминантой развития современной экономики стран отдельных регионов и предприятий является инновационный путь. Более чем столетний прогноз выдающегося экономиста Й. Шумпетера оказался верным и точным.

Стремясь к получению максимальных прибылей, организаторы производства благ для людей создали новые современные научно-производственные системы, которые в основном решили проблемы материального обеспечения человека. Товары сегодня производятся с избытком, причем на автоматизированных гибких (перенастраиваемых) производствах с технологиями, позволяющими в кратчайшие сроки освоить производство новой и очень сложной продукции. Это – главное условие для инновационного развития.

Возрастание потребностей человека и их непредсказуемость диктует экономике «что производить?, для кого?, когда?». Разве можно было предугадать, что спортивные соревнования, музыкальные шоу, одежда американских пастухов, рваные брюки, татуировки и т. п. станут модой и создадут массовый спрос на соответствующие товары и услуги. Поэтому адаптационная и своевременная реакция на потребности является одной из актуальных задач производственного менеджмента. При этом необходимо помнить о том, что новые научные достижения, изобретения и различные новации создают и новые потребности. Связь с наукой и новаторами стала обязательной для представителей реального сектора экономики.

В Республике Беларусь с начала XXI века инновационное развитие определено как стратегический курс преобразований в экономике. На основе теоретических обобщений известных исследователей К. Фримэна, Б. А. Лундвалла, Р. Нельсона, Д. Норта, Р. Лукаса и других, а также практики передовых стран мира, транснациональных корпораций и отдельных фирм были сделаны правильные научные и политические выводы о безальтернативности инновационности в экономическом развитии нашей страны.

На государственном уровне приняты необходимые решения для создания Национальной инновационной системы на основе лучшего мирового опыта, адаптированного к условиям и возможностям Беларуси. В нашу задачу не входит анализ и оценка принятых решений. Отметим, что в них присутствуют основные базовые элементы, позволяющие осуществлять инновационное развитие. В качестве сдерживающих факторов и ограничителей в этом процессе можно указать недостаток ресурсов, значительное влияние административной системы управления, ментальные и культурные аспекты, отсутствие опыта международной

конкуренции у хозяйствующих субъектов, недостаточные связи науки и производства, серьезные проблемы в образовательной системе, политическое и экономическое давление и угрозы извне, а также ряд других причин, которые отмечают известные ученые. Для примера сошлемся на выводы В. Н. Шимова, Л. М. Крюкова о препятствиях и серьезных недостатках в инновационном развитии страны [1, с. 51–71].

По нашему мнению наиболее слабыми звеньями в национальной инновационной системе являются регионы и ее базовые элементы – предприятия. Так, внешне обнадеживающие статистические данные не отражают истинное состояние инновационности в Гомельской области. В регионе по данным за 2015 г. функционируют 35 организации, выполняющие научные исследования и разработки или 7,9 % от их общего количества в стране (3 место среди регионов). В них заняты 2 077 человек или 7,9 % от их общего количества в стране (3 место). Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в общем числе обследованных организаций промышленности. Гомельская область в 2015 г. был на уровне 12,7 % (последнее место наравне с Минской областью). Доля инновационной продукции (работ и услуг) в Гомельской области составила в 2015 г. 11,9 % в общем объеме отгруженной продукции (работ и услуг), выдвинув регион на четвертое место [2, с. 603]. И это при том, что область считалась по потенциалу, в т. ч. научно-техническому второй после г. Минска.

Укажем на некоторые проблемы инновационного развития в регионе:

- отсутствие общей концепции создания региональной инновационной системы в стране, а также ее частных вариантов, адаптированных к особенностям различных регионов;
- сверхцентрализация принятия большей части решений на республиканском уровне;
- доведение обязательных для исполнения напряженных валовых показателей, что препятствует осуществлению инновационных проектов;
- отсутствие обоснованной инновационной стратегии и целей на абсолютном большинстве предприятий;
- мизерная доля в общем производстве высокотехнологичных товаров (с большей наукоемкостью);
- преобладающее присутствие предприятий на второстепенных мировых рынках;
- отсутствие полноценной и эффективной инновационной инфраструктуры в регионе и на предприятиях;
- неразвитость рынка инноваций и практическое отсутствие значительного инновационного предпринимательского сектора;
- несоответствие менеджмента и применяемого экономического инструментария условиям инновационного развития;
- незнание и игнорирование лучшего мирового опыта в области инноваций, неиспользование технологий бенчмаркинга и аутсорсинга;
- несоответствие управленческой и корпоративной культуры требованиям инновационных процессов.

В Гомельской области в советский период действовали крупные предприятия базовых отраслей, обеспечивающих научно-технический прогресс – радиоэлектроники, станкостроения, электротехники и машиностроения. На них применялись передовые технологии, имелись мощные конструкторско-технологические службы, высококвалифицированный кадровый состав. Сегодня одни предприятия практически остановили высокотехнологичное производство, другие перешли на выпуск дешевой продукции, растеряли инженерный корпус и готовятся к распродаже.

Только за период «экономических реформ» в Гомельской области самые большие потери произошли в базовых отраслях. Практически прекращено производство:

- техники для мелиорации и производства торфа;
- дешевой и востребованной прицепной техники для кормопроизводства;
- машин для животноводческих и птицеводческих ферм;

- продукции на крупных предприятиях радио и электронной промышленности;
- ремонтов автомобильной техники на двух заводах;
- речных судов и моторных лодок;
- малогабаритных тракторов для фермеров и личных подсобных хозяйств;
- торгового оборудования и подшипников.

Влачит жалкое существование знаменитое Гомельское станкостроение. Значительно сокращен выпуск железнодорожных вагонов, продукции электротехнического назначения. На ряде предприятий сократился выпуск товаров народного потребления, ликвидировано производство специальной и инструментальной продукции.

Вышеперечисленные разрушение сложных машиностроительных производств не может быть компенсировано наращиванием примитивных миницехов и рабочих мест в предпринимательском секторе, производств на предприятиях сырьевой направленности, а также созданием огромных торговых комплексов, где преобладают иностранные товары.

Под влиянием конкурентно-рыночных факторов стихийно меняется структура экономики области. Неуправляемый распад производств и банкротство предприятий привели к тому, что в валовом региональном продукте нефтепереработка уже занимает более 40 % в основном за счет российского сырья.

Анализ управленческих решений региональных органов показывает, что они во многом не соответствуют действительному положению дел. Отметим некоторые характерные особенности:

- инновационные процессы в регионе анализируются поверхностно и, как правило, со стремлением к благоприятной констатации и манипулированию цифрами;
- игнорируется тот факт, что в большинстве районов и на предприятиях об инновациях не вспоминают вообще;
- не изменены структуры управления с введением звеньев, реализующих инновационные цели, программы, мероприятия и т.д.;
- не выработана эффективная система оценки инновационных процессов;
- региональные программы составляются на основе простого суммирования мероприятий, осуществляемых на предприятиях и в учреждениях. При этом не формулируются региональные проблемы и цели для потенциальных инноваторов.

Такое несоответствие можно отнести к неквалифицированному управленческому труду. Обобщая, можно ответить, что причинами вышеуказанных недостатков является наряду с проблемами в управлении чрезвычайная сложность организации инновационных процессов. Они требуют совершенно новых подходов и постоянно пополняющихся знаний на всех уровнях – от руководителей и до простых исполнителей. Здесь уместно вспомнить японскую практику всеобщего участия в управлении, повышении эффективности и качества на производстве.

По нашему мнению главной силой всех изменений в экономике и переводе ее действительно на инновационный путь развития являются системы управления. Именно на этом базируется прогресс в таких развитых странах, как США, Япония, Германия, Великобритания и др.

За последние сто лет, прошедшие после создания основ научного менеджмента Ф. Тейлором, в управлении возникло большое число эффективных школ и направлений, огромное количество инструментов для решения конкретных проблем, адаптированных к условиям места и времени. Однако наш отечественный менеджмент упорно не хочет осваивать новое и передовое, твердо ухватившись за административные методы, больше соответствующие условиям войны и катастроф.

Трансформацию или перепроектирование систем менеджмента необходимо начинать с изменения практики подбора руководителей. В рыночной системе они выдвигаются естественно, на основе способностей достигать результатов. Там же, где в этом процессе участвуют какие-то посторонние или «вышестоящие» органы действуют другие, в т. ч. антиинновационные подходы.

Для инновационного процесса важны такие качества руководителей, как большой кругозор, постоянное пополнение знаний, целеустремленность, способность использовать потенциал каждого сотрудника, личное участие в решении проблем, владение современными

целесообразными инструментами, умение нестандартно мыслить и принимать решения, эмоциональный интеллект, постоянная нацеленность на прогресс, привлечение талантов в команду и т. д. Менеджмент должен внедрять достижения лидеров в своей отрасли, особенно мировых. Все это хорошо известно из научных трудов и обобщения передовых практик управления.

В инновационной сфере наша республика относится к группе стран так называемого догоняющего развития. Здесь есть свои плюсы. Можно заимствовать идеи, дополнять идеи, не тратить средства на исследования и эксперименты, сократить время и ресурсы на внедрение инноваций.

Японский и китайский опыт показывает, что грамотное заимствование с совершенствованием инновационной продукции дает положительный эффект. Поэтому создание современной системы информационного обеспечения менеджмента является актуальной задачей. Она должна решаться на основе современных информационных систем, сотрудничества с научными учреждениями, регулярного посещения специалистами профильных выставок и семинаров, анализа литературы, покупки образцов продукции и т. д. Многие зарубежные фирмы активно используют не совсем законные методы добычи информации, характерные для промышленного шпионажа. Это необходимо учитывать при создании действительно инновационной продукции и технологий, обеспечивая конфиденциальность.

Большой вклад в активизацию и направление в правильное русло инновационных процессов могут внести эксперты. В регионе необходимо создать практику своеобразного инновационного аудита, что позволит наряду с объективным выявлением проблем, осуществлять и консультирование. Экспертами могут быть ученые, изобретатели, новаторы и организаторы. Они могут утверждаться, например, облисполкомами и получать соответствующее удостоверение. Здесь заслуживает заимствования японский метод «пока-ёкэ», направленный на предупреждение ошибок при разработке и реализации управленческих решений [3, с. 347].

Региональным органам управления необходимо внедрить в практику управления оценку будущего предприятий и возможностей для их инновационного развития. Особенно это актуально для предприятий с государственной долей собственности, градообразующих и крупных, от которых в большой степени зависит судьба многих людей и территорий. Такую методику оценки перспектив предприятий вполне могут создать ученые ГГУ им. Ф. Скорины.

В передовых странах мира эффективными инновационными центрами являются университеты. Они обладают для этого большими ресурсами и предоставляют своим ученым все возможности для инновационных исследований. По нашему мнению, этот опыт вполне может быть адаптирован, хотя и в гораздо меньших объемах к нашим условиям. Проблема настолько актуальна, что требует специального обсуждения и решения на государственном уровне. Сегодня, например, региональные органы ограничены в финансировании из бюджета университетских проблем, так как они относятся к государственной форме собственности. На региональном уровне целесообразно:

- формировать региональные заказы на подготовку и переподготовку специалистов инновационного профиля. В частности, можно организовать выпуск патентоведов, что весьма востребовано;
- предоставлять университетам право на рекомендации по использованию талантливых выпускников и студентов еще в процессе учебы, т. к. это делается в США;
- создавать специальные производственные площадки на предприятиях для университетских кафедр с целью проведения исследований и изготовления опытных образцов;
- издавать каталоги неиспользуемого и высвобождаемого производственного и лабораторного оборудования на предприятиях с целью безвозмездной или льготной передачи университетам;
- предоставлять университетам возможности для практики студентов в самих передовых подразделениях предприятий.

Большой интерес вызывает так называемые спин-офф организации, создаваемые при участии или единолично преподавателем или студентом университета для реализации научно-технической идеи, разработанной в университете [4, с. 48–51].

Университеты должны изучать, обобщать и использовать в обучении лучшие управленческие и инновационные практики. Для этого, естественно, власти должен предоставить соответствующие возможности.

Региональные органы управления должны наладить взаимодействие и сотрудничество предприятий и организаций для достижения инновационных целей. Здесь будет полезна кластерная практика, которая уже имеется в учреждениях НАН Республики Беларусь [5, с. 5–6]. Особенно это важно для предприятий и организаций, не имеющих сильных инженерно-конструкторских подразделений.

Именно такое сотрудничество формирует условия для создания региональной инновационной системы, под которой мы понимаем совокупность взаимосвязанных элементов и подсистем, осуществляющих совместную деятельность по развитию эффективной региональной экономики. При этом инновации рассматриваются как средства гарантированного выживания и развития. Это очень важно, т. к. в современном конкурентном мире значительно сокращается жизненный цикл товаров.

Для решения региональных инновационных проблем необходимо пересмотреть налоговую и финансовую практику. Инновационные проекты с высокими эффектами должны финансироваться за счет льготных условий с низкими процентами. Существующая система кредитования больше напоминает «финансовую виселицу», в которую многие предприятия залезать не желают.

Возникает вполне закономерный вопрос: «Возможно ли появление инноваций, в т. ч. прорывных в нашей стране на фоне огромных возможностей передовых стран мира?». На него можно ответить утвердительно, т. к. инновационные идеи могут появиться не только в мощных научных центрах, но и у любого человека и в любой стране. Таких примеров предостаточно.

Инновационная площадка в Гомельской области имеет хороший потенциал. Здесь функционируют академические и отраслевые научно-исследовательские институты и учреждения, университеты различного профиля, заводские конструкторские бюро и отделы, технопарк, свободная экономическая зона, группы новаторов и т. д. Однако, в Гомельской области создана слабая инфраструктура взаимодействия научно-исследовательских организаций с промышленностью, наблюдается низкая способность большинства организаций и научно-исследовательских институтов преобразовывать результаты НИОКР в передовые технологии мирового уровня. Кроме того, слабый уровень поддержки инноваций на региональном уровне, а также низкая готовность и практическое отсутствие у НИИ возможностей работать совместно с промышленными организациями приводят к тому, что последним сложно осваивать, адаптировать и развивать новые технологии. При этом ситуация усугубляется сложной современной экономической ситуацией.

В нашем регионе накоплен значительный для всего мира опыт решения посткатастрофных радиационных проблем, имеется прекрасный опыт сохранения природной среды на Полесье, зарегистрированы патенты на многие изобретения, в т. ч. и открытия. В мире получила признание канатная транспортная система Юницкого. Все это и другое позволяет сделать вывод о наличии предпосылок для успешного инновационного развития региона. На современном этапе необходимо все элементы региональной инновационной системы объединить и наполнить новым, действительно инновационным, содержанием.

Литература

1. Шимов, В. Н. Инновационное развитие экономики Беларуси: движущие силы и национальные приоритеты : моногр. / В. Н. Шимов, Л. М. Крюков. – Минск : БГЭУ, 2014. – 199 с.
2. Регионы Республики Беларусь (социально-экономические показатели). Том 1 : стат. сб. Минск: Нац. стат. комитет, 2016. – 774 с.
3. Современные технологии менеджмента : учебник под ред. В. И. Королева. – М : Магистр : ИНФРА-М, 2015. – 640 с.
4. Спин-офф организации в университетской среде / В. Руденков, М. Белицкий, А. Огинская // Наука и инновации. – 2016. – № 1. – С. 48–51.
5. О научных кластерах в Национальной академии наук Беларуси / В. В. Гусаков // Наука и инновации. – 2016. – № 1. – С. 5–6.

Т. В. Сергиевич

serhiyevich@gmail.com

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕ-ДЕТЕРМИНАЦИОННОГО ПОДХОДА К ТРАКТОВКЕ ПОНЯТИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОМ»

В статье рассмотрен внутренне-детерминационный подход к трактовке понятия «управление трудом», выявлена его гносеологическая ценность, а также проблемы, которые не удалось решить в рамках этого подхода. Исследование управления трудом имеет большое значение не только с точки зрения развития теории, но может служить совершенствованию практики управления, в котором сегодня нуждается белорусская экономика. Одним из существующих подходов к трактовке понятия «управление трудом» является внутренне-детерминационный подход, возникновение которого обусловлено накопившимся практическим опытом и теоретическими разработками отдельных направлений исследований системы управления трудом.

Внутренне-детерминационный подход объединяет исследования, объектом которых выступает управление трудом как система. Представителями этого подхода являются В. В. Адамчук [1, 2], К. Л. Андреев [3], А. В. Батурич [4], В. Б. Бычин [3], Б. Г. Збышко [5], А. Я. Кибанов [6], Л. А. Костин [4], Ю. Г. Одегов [3], В. Т. Стрейко [5], Б. М. Сухаревский [4], А. И. Рофе [5]. Появление внутренне-детерминационного подхода было вызвано необходимостью рассмотрения управления трудом комплексно, с учетом всех его отдельно изучаемых компонентов. Отличительными особенностями внутренне-детерминационного подхода являются рассмотрение управления трудом без учета действия конкретных внешних факторов, попытка полностью охватить структуру системы путем ее детализации и анализа выделенных компонентов.

Б. М. Сухаревский, Л. А. Костин, А. В. Батурич считают, что система управления трудом включает в себя такие подсистемы, как «производительность труда», «формирование, подготовка и распределение трудовых ресурсов», «оплата труда по его количеству и качеству», «характер труда», «содержание и условия труда», «кооперация, разделение и перемена труда» [4, с. 19–21]. Ученые дают оценку значимости отдельных компонентов: «подсистема повышения производительности и качества труда является центральной во всей системе управления трудом» [4, с. 29], «важной составной частью управления трудом является управление формированием, распределением и использованием трудовых ресурсов» [4, с. 51], «управление заработной платой является одной из самых сложных и ответственных подсистем общей системы управления трудом» [4, с. 194]. Однако, подчеркивая значение отдельных составляющих системы, авторы монографии не называют критерии, определяющие вклад отдельных компонентов в эффективность функционирования всей системы управления трудом.

Среди главных подсистем в управлении трудом В. В. Адамчук называет «планирование; экономические рычаги, стимулы; материальное стимулирование и ответственность; регулирование и систему обеспечения функционирования» [1, с. 5]. Совершенствование управления трудом ученый выстраивает на основе выделения двух экономических законов – закона «соответствия уровня развития рабочей силы характеру и уровню развития средств производства» [2, с. 15] и закона «перемены труда и всестороннего развития личности» [2, с. 63]. Действие обоих законов зависит от развития технического прогресса. В. В. Адамчук рассматривает технический прогресс как явление неоднозначное, несущее не только положительный эффект в развитии производительных сил, но и провоцирующее возникновение проблем, связанных с несоответствием развития материально-вещественного и личностного фактора производства и уровнем текучести кадров.

Система управления трудом и ее составляющие могут быть рассмотрены на различных уровнях. Управление как функция присуща субъектам разного порядка – от международного управления до управления индивидуального. Чаще всего, говоря об управлении, его

рассматривают как функцию, реализуемую на уровне государства или отдельного предприятия. Так, например, А. И. Рофе раскрывает «понятия об организации труда (*управлении трудом – Т.С.*) в масштабе общества и в каждой его ячейке – на предприятии, в учреждении» [5, с. 36]. «В функциональном смысле организация труда в масштабе общества есть система управления трудом, принятая в обществе, <...> в атрибутивном смысле организация труда, – пишет А. И. Рофе, – это обусловленная экономическим строем и законодательно регулируемая общегосударственная система, обеспечивающая использование труда в обществе» [5, с. 36–37]. Среди ее подсистем А. И. Рофе выделил «функционирование рынка труда», «учет, анализ и планирование труда в государственном секторе экономики», «межотраслевое нормирование труда, разработка межотраслевых нормативных материалов по труду», «государственное регламентирование оплаты и материального стимулирования труда», «охрана труда и техника безопасности», «система государственного социального страхования работающих», «система государственного пенсионного обеспечения работающих», «межотраслевые научно-исследовательские работы по труду, финансируемые государством» и др. [5, с. 36–37]. «В атрибутивном смысле организация труда на уровне предприятия, – отмечает далее А. И. Рофе, – представляет собой определенный порядок осуществления трудового процесса, образующий систему производственного взаимодействия работников со средствами производства и друг с другом для достижения заранее поставленной цели трудовой деятельности» [5, с. 38], а «процесс установления или изменения порядка осуществления трудового процесса» составляет содержание организации труда "в функциональном смысле"» [5, с. 40]. В данном определении по существу происходит отождествление управления трудом с трудовыми отношениями. Фактически же управление трудом выступает частным случаем трудовых отношений. В системе управления трудом на предприятии А. И. Рофе выделяет следующие составляющие: «разделение труда», «кооперация труда», «организация рабочих мест», «организация обслуживания рабочих мест», которая включает «установление рациональных приемов и методов труда», «установление норм труда», «условия труда», «подбор, подготовка, переподготовка, повышение квалификации», «установление форм, систем, размеров и условий оплаты труда материального стимулирования», «планирование и учет труда», «поддержание высокой дисциплины труда, развитие трудовой активности и творческой инициативы» [5, с. 39]. Бесспорным является наличие некой связи между системами управлением трудом на разных уровнях, вместе с тем остается нераскрытым, в каком виде эта связь проявляется.

Для обозначения управления трудом на уровне предприятия, как правило, используется понятие «управление персоналом». А. Я. Кибанов, например, рассматривает систему управления персоналом в разрезе отдельных ее подсистем, таких как «подсистема планирования и маркетинга персонала»; «подсистема найма и учета персонала»; «подсистема условий труда»; «подсистема трудовых отношений»; «подсистема развития персонала»; «подсистема мотивации и стимулирования персонала»; «подсистема социального развития»; «подсистема оргструктур управления»; «подсистема правового обеспечения системы управления персоналом»; «подсистема информационного обеспечения системы управления персоналом» [6, с. 31]. Как правило, в исследованиях внутренне-детерминационного подхода разделение системы управления трудом на отдельные подсистемы определяется по функциональному критерию. Такой подход применим лишь в исследовании управления трудом на уровне отдельных хозяйствующих субъектов либо их структурных подразделений и не может характеризовать систему управления трудом на уровне народного хозяйства в целом.

Заслугой представителей внутренне-детерминационного подхода является то, что они первыми попытались применить системный подход к исследованию управления трудом, представив его в своих трудах как относительно самостоятельную систему, которая развивается в том числе по своим особым принципам, которые не всегда совпадают с законами развития управления вообще. В рамках этого подхода ученые первыми изучили специфические особенности системы управления трудом как самостоятельного объекта и показали, что задачи управления трудом могут быть относительно автономны. Вместе с тем представители

внутренне-детерминационного подхода преувеличили автономность этой системы и ее целей. Они обратили внимание на относительную самостоятельность системы управления трудом, что повлияло на обособление целей системы управления трудом, достижение которых не всегда было направлено на достижение целей предприятия, таких как максимизация прибыли, наращивание конкурентных преимуществ, капитализация активов и др. В работах представителей внутренне-детерминационного подхода, как правило, при наличии полной детерминации структуры системы управления трудом сложно определить удельный вес отдельных компонентов системы в обеспечение ее функционирования (стремления к поддержанию жизнечности).

Литература

1. Адамчук, В. В. Хозяйственный механизм управления трудовыми ресурсами. – М. : МИУ, 1981. – 47 с.
2. Адамчук, В. В. Управление трудовыми ресурсами отрасли. Трудовые ресурсы бытового обслуживания населения. – М. : ИПК Минбыта РСФСР, 1983. – 83 с.
3. Одегов, Ю. Г. Трудовой потенциал предприятия / Ю. Г. Одегов, В. Б. Бычин, К. Л. Андреев. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 1991. – Ч. 2. – 1991. – 141 с.
4. Система управления трудом в развитом социалистическом обществе / Б. М. Сухаревский, Л. А. Костин, А. В. Батулин [и др.]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 1983. – 583 с.
5. Рофе, А. И. Экономика труда / А. И. Рофе, В. Т. Стрейко, Б. Г. Збышко. – М. : МИК, 2000. – 247 с.
6. Оценка экономической и социальной эффективности управления персоналом организации / Государственный университет управления. – Москва : Проспект, 2014. – 40 с.

УДК 330.101;303.64

С. Ю. Солодовников

solodovnicov_s@tut.by

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОДИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕКСТОВ СКВОЗЬ ПРИЗМУ МЕТОДОЛОГИИ УМБЕРТО ЭКО

В статье рассмотрена проблема кодирования экономических текстов, а также существование разных уровней понимания экономических текстов. Выделение частных экономических наук теоретически и практически оправдано, поскольку этот процесс отражает усиление разделения и кооперации научного труда в экономической науке. Но это разделение остается правомерным и приносит очевидную выгоду лишь до тех пор, пока выводы частных экономических не пытаются расширить за пределы их предмета и объекта.

Проблема кодирования (существования разных уровней понимания) экономических текстов волновала меня со времени обучения в аспирантуре. Полагаю, что эта проблема вызывает живой интерес любого думающего ученого экономиста. Но каждый приходит к ее решению по-своему. В этом то и прелесть занятия наукой. Ты можешь идти к Истине своим особым путем. И в этом любой ученый абсолютно свободен. Или почти абсолютно, поскольку по обочине его научной дороги растет кустарник с ядовитыми шипами. Стоит оступиться, пренебречь методологией и практикой и ты уже не свободный ученый, а безумец проповедующей ахиною. Причем ахиною вредную, а иногда и опасную для общества. В этом смысле не важно осознано ли ты врешь или искренне заблуждаешься – твои взгляды становятся лженаучными. Но не буду подробно об этом. Тем более, что в свое время я уже написал две статьи о некоторых бойких экономических демагогах в нашей стране [1]. Желаящие могут их прочесть.

Окончательно ответить на вопрос о кодировании экономических текстов мне помогла книга Умберто Эко «Откровения молодого романиста», которая увлекла меня и подвигла к

тому, чтобы сквозь призму философии текста этого гения раскрыть пределы интерпретаций и загадку внутреннего кодирования экономических текстов.

Так родилась идея этой работы. Начнем по порядку.

«Текст – это ленивый механизм, – отмечает Умберто Эко, – который требует, чтобы читатель выполнил часть работы за него. Иными словами, текст есть приспособление, созданное, чтобы спровоцировать как можно большее количество толкований» [2]. Восприятие, а соответственно и интерпретация любого текста напрямую зависят от характеристик самого текста и от подготовленности (компетенции) читателя. Это свойство распространяется на любые тексты. Если же речь идет о тексте экономическом – научном, публицистическом или аналитическом, то в нем обязательно будет несколько уровней кодирования. В этом плане текст, который читает в данный момент заинтересованный читатель, не является исключением.

В отличие от большинства других (в том числе и научных) текстов в научных и научно-популярных экономических текстах достаточно часто присутствует тройное кодирование. Последнее обстоятельство многократно усложняет определение границ допустимых интерпретаций этих текстов. Остановлюсь на этом подробнее.

Двойное кодирование присутствует в любом хорошем тексте. В качестве примера двойного кодирования можно также рассмотреть механику Исаака Ньютона, которая на первом уровне кодирования, раскрывая известные нам всем со школы законы этого ученого, значительно облегчили создание многих машин, механизмов и зданий. На втором уровне кодирования, просматривается лапласовский детерминизм, уподобляющий социальные процессы процессам механическим и тем самым упрощая до невероятия, выхолащивая сущность общественных отношений.

Тройное кодирование экономических текстов возникает по множеству причин, перечислять которые в рамках моего текста я не считаю нужным. Отмечу однако, что в качестве примера одной такой причины можно привести существование большого количества частных экономических наук, которые отличаются абстрагированием от огромного количества факторов, что является результатом чрезмерного увлечения экономико-математическими моделями. Для того, чтобы переложить живой хозяйственный процесс на язык математики приходится игнорировать неполную рациональность экономического поведения индивидов, неравномерное распределение информации между участниками рынка, изменчивость их субъективных оценок, что серьезно влияет на неустойчивость рыночных цен. П.Б. Струве писал по этому поводу: «Поскольку математическое направление политической экономии ударилось в математическую обработку психологических основ экономических явлений, оно применило к многообразному и разнородному миру душевных переживаний совершенно противоречащий его природе прием обезличения» [3].

Выделение частных экономических наук теоретически и практически оправдано, поскольку этот процесс отражает усиление разделения и кооперации научного труда в экономической науке. Но это разделение остается правомерным и приносит очевидную выгоду лишь до тех пор, пока выводы частных экономических не пытаются расширить за пределы их предмета и объекта. Вопрос заключается не в том являются ли эти выводы логически возможными, а в том до какой степени они соответствуют сущности экономических явлений.

Литература

1. Солодовников С. Ю. Экономический романтизм, Или есть ли в Беларуси экономические убийцы // Беларуская думка. – 2012. – № 9. – С. 52–63; Солодовников С. Ю. Культ карго, или Новый объект экономической науки // Белорусская думка. – 2016. – № 1. – С. 56–62.
2. Эко Умберто. Откровения молодого романиста. – М.: АСТ; CORPUS. – 320 с.
3. Струве П. Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А. Д. Билимовичу // Экономический Вестник. 1924. Кн. 3(1) – С. 45.

Т. Г. Фильчук, Г. А. Мильченко

tat.filchuk@mail.ru, milchenkog@mail.ru

Гомельский государственный технический университет им. П. О. Сухого, Беларусь

РОЛЬ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ В РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена характеристике деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств Республики Беларусь, определению их роль в формировании конечных результатов сельскохозяйственного производства республики. Проанализированы основные показатели их функционирования, проведена сравнительная оценка эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств Республики Беларусь.

Мировой опыт показывает, что наиболее эффективный путь развития сельскохозяйственного производства – это многообразие форм собственности и хозяйствования. При этом важным является вопрос оптимального сочетания укладов и форм хозяйствования, адекватно отражающих местные экономические условия, национальные обычаи, традиции и другие факторы. Республика Беларусь не является исключением: наряду с развитым крупнотоварным сельскохозяйственным производством в стране присутствуют малых форм хозяйствования, где важнейшая роль отводится крестьянским (фермерским) хозяйствам (К(Ф)Х). В наши дни крестьянские (фермерские) хозяйства содействуют развитию сельскохозяйственного производства, вносят свой вклад в достижение продовольственной безопасности страны.

Основной вид деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств республики – ведение товарного сельскохозяйственного производства. Они обладают специальной правоспособностью, могут заниматься различными видами деятельности, не запрещенными действующим законодательством, но при сохранении, производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции в качестве ведущих видов деятельности. Для оценке функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств следует рассмотреть основные показатели их деятельности за последние годы, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств в 2010–2015 гг., [1]

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Число К(Ф)Х, ед.	2118	2337	2436	2474	2482	2500
Общая площадь сельскохозяйственных земель приходящихся на К(Ф)Х, тыс. га	115,3	127,5	138,3	146,0	153,9	163,7
Площадь сельскохозяйственных земель в расчете на одно К(Ф)Х, га	54,4	54,6	56,8	59,0	62,0	65,5
Продукция сельского хозяйства в К(Ф)Х, в текущих ценах, млрд. руб.	367	748	1052	1534	2212	2596
Уд. вес К(Ф)Х в производстве сельскохозяйственной продукции, %	1,0	1,3	1,1	1,5	1,7	1,9
Уд. вес К(Ф)Х в производстве продукции животноводства, %						
- молоко	0,21	0,20	0,20	0,20	0,21	0,25
- яйца	0,04	0,04	0,05	0,08	0,07	0,05
- скот и птица (в живом весе)	0,59	0,59	0,59	0,59	0,67	0,55
Уд. вес К(Ф)Х в производстве продукции растениеводства, %						
- зерно	1,4	1,3	1,4	1,9	1,8	1,8
- картофель	2,0	3,4	3,9	4,4	4,9	6,1
- овощи	6,1	14,0	13,3	13,8	15,3	15,8
- свекла сахарная	1,4	1,4	1,4	1,5	1,8	1,8
- льноволокно	0,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,5

Из данных приведенных в таблице 1, можно заметить, что на протяжении анализируемого периода происходило увеличение количества крестьянских (фермерских) хозяйств, а также площади сельскохозяйственных земель данных хозяйств. При этом наблюдается тенденция укрупнения крестьянских (фермерских) хозяйств, за шесть лет площадь земель, приходящихся на одно хозяйство увеличилась с 54,4 га до 65,5 га. Доля фермеров в производстве сельскохозяйственной продукции незначительна, но она постоянно растет и к 2015 году составила 1,9%.

Основной специализацией крестьянских (фермерских) хозяйств является производство продукции растениеводства. Фермерские хозяйства имеют значительную долю в производстве овощей (в 2015 году – 15,8%) и картофеля (в 2015 году – 6,1).

Для оценки и сравнения уровня экономической эффективности деятельности фермерских (крестьянских) хозяйств и крупных сельскохозяйственных организаций рассмотрим показатели, представленные в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели экономической эффективности деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных организаций в 2010–2015 гг., [1]

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Сельскохозяйственные организации</i>						
1. Урожайность, ц/га						
- зерновые и зернобобовые	27,6	32,3	34,5	29,7	36,7	36,7
- свекла сахарная	395	453	485	437	463	330
- картофель	186	215	235	221	235	203
- овощи	160	214	190	184	207	185
- плоды и ягоды	16,7	17,8	25,5	29,9	27,1	28,2
2. Прибыль (убыток) от реализации продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, млн. руб.	-2,6	46,9	115,3	31,3	61,2	6,1
3. Рентабельность реализованной продукции, %	-1,3	15,4	19,3	4,1	6,5	0,6
<i>Крестьянские (фермерские) хозяйства</i>						
1. Урожайность, ц/га						
- зерновые и зернобобовые	26,9	28,6	31,4	30,9	36,0	31,3
- свекла сахарная	381	459	478	414	464	304
- картофель	189	213	218	230	245	221
- овощи	247	291	297	298	295	297
- плоды и ягоды	38,8	39,6	56,5	52,9	66,8	76,4
2. Прибыль от реализации продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий, млн. руб.	67,7	137,6	193,3	250,8	313,8	331,9
3. Рентабельность реализованной продукции, %	29,5	36,0	33,3	33,2	34,8	31,1

При анализе данных, представленных в таблице 2, можно заметить, что уровень эффективности сельскохозяйственного производства в крестьянских (фермерских) хозяйствах значительно выше, чем в сельскохозяйственных организациях. Урожайность в крестьянских (фермерских) хозяйствах плодов и ягод, овощей, картофеля на протяжении рассматриваемого периода значительно превышает урожайность в сельскохозяйственных организациях. А урожайность зерновых и сахарной свеклы находится примерно на одном уровне. Прибыль от реализации продукции в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий в 2014 году в фермерских хозяйствах в пять раз превышает данный показатель в сельскохозяйственных организациях республики, в 2015 году превышение составило 54 раза. Рентабельность реализованной фермерами продукции существенно превышает аналогичный показатель сельскохозяйственных организаций республики: 31,1% против 0,6% (это при том, что основная часть государственной финансовой поддержки получают именно сельскохозяйственные организации, а не крестьянские хозяйства республики). Кроме того, необходимо отметить, что деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств отличается стабильностью и эффективностью, о чем свидетельствует показатель рентабельности продукции, значение которого на протяжении всего анализируемого периода, колеблется в пределах 29–36%.

В Беларуси фермерство пока не стало основой аграрного производства, а выступает лишь дополнением к крупному товарному производству. По результатам 2015 года всеми категориями хозяйств страны произведено сельхозпродукции на 136,8 трлн. руб., из них 77,5% – в сельскохозяйственных организациях, 20,6% – в личных хозяйствах населения и только около 1,9% – в фермерских хозяйствах. При этом на долю сельскохозяйственных организаций приходится 87,2% сельскохозяйственных земель, а фермерскими хозяйствами занято лишь 1,9% площади, что свидетельствует о более высоком уровне землепользования у крестьянских (фермерских) хозяйств нежели в крупных сельскохозяйственных организациях. [1] Значимость крестьянских (фермерских) хозяйств заключается не только в форме предпринимательской занятости на земле, в основе которой лежат частная собственность на средства производства, семейная форма использования труда, но и в формировании определенного стиля жизни сельского человека.

Таким образом, необходимо отметить, что крестьянские (фермерские) хозяйства являются перспективной формой для осуществления сельскохозяйственного производства, о чем свидетельствуют высокий уровень эффективности деятельности, использования ресурсов, в том числе и земельных; производство качественных, доступных по цене продуктов питания; возможность самоорганизации и реализации предпринимательских способностей людей, а также увеличение занятости на селе. Однако, основные факторы, сдерживающие развитие крестьянских (фермерских) хозяйств являются: недостаток финансовых ресурсов (в том числе кредитных), необходимых для эффективной деятельности, отсутствие необходимых каналов реализации сельскохозяйственной продукции, отчасти неравные условия хозяйствования с крупными сельскохозяйственными производителями.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь / Сельское хозяйство Республики Беларусь 2016 [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 19.08.2016.

УДК 657.22.11

Т. А. Хачатрян

taniaromina1992@yandex.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены законодательные основы и современные тенденции в области формирования дивидендной политики открытых акционерных обществ в Республике Беларусь с учетом интересов государства как собственника и частных акционеров.

Необходимость увеличения собственного капитала приводит предприятия к необходимости использования такого источника финансирования, как эмиссия акций. В этой связи одной из важнейших составляющих управления организацией является дивидендная политика – механизм формирования доли прибыли, выплачиваемой собственнику, в соответствии с долей его вклада в общую сумму собственного капитала предприятия. Дивидендная политика оказывает влияние на финансовую программу и бюджет капиталовложений организации, воздействует на движение денежных средств организации, способствует сокращению или увеличению акционерного капитала, а также влияет на отношения организации с её инвесторами. Основная цель дивидендной политики – разработка оптимальной пропорции между

потреблением прибыли собственниками и реинвестированием ее в активы организации по критерию максимизации рыночной стоимости организации [1].

Различают три подхода к формированию дивидендной политики компании. Консервативный подход предполагает, что выплата дивидендов происходит в пропорциях, которые позволяют удовлетворять потребности производственного развития и более высокими темпами наращивать стоимость собственного капитала, а, следовательно, и рыночную стоимость акций. Умеренный подход заключается в том, что компания пытается соблюсти баланс интересов акционеров, нуждающихся в дивидендных выплатах, и свои потребности в росте. Агрессивный подход предполагает начисление максимально возможного размера дивидендов [2].

В Республике Беларусь формирование дивидендной политики осуществляется акционерными обществами (АО) на основании соответствующих законодательных актов. Так, в соответствии со статьей 72 Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах», АО обязано распределять часть прибыли, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и иных обязательных платежей и покрытия убытков текущих периодов, посредством выплаты дивидендов – такое решение принимается на основании данных промежуточной и годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности. Порядок объявления и выплаты дивидендов устанавливается уставом общества или его локальным нормативно-правовым актом. Вместе с тем, АО не вправе принимать решения об объявлении и выплате дивидендов, а также выплачивать дивиденды, если: уставный фонд оплачен не полностью; стоимость чистых активов АО меньше суммы его уставного фонда и резервных фондов либо станет меньше их суммы в результате выплаты дивидендов; АО имеет устойчивый характер неплатежеспособности в соответствии с законодательством об экономической несостоятельности (банкротстве) или если указанный характер появится у этого общества в результате выплаты дивидендов; не завершён выкуп акций акционерного общества по требованию его акционеров [3].

В Республике Беларусь по состоянию на 1 января 2016 года количество АО, акции которых зарегистрированы в государственном реестре ценных бумаг, составило 4608, из них 2341 – открытые акционерные общества (ОАО), 2267 – закрытые акционерные общества (ЗАО) (рисунок 1) [4].



Рисунок 1 – Количество акционерных обществ по состоянию на 1 января 2012–2016 гг.

В соответствии с отчётом о деятельности ОАО за 2015 год (за исключением банков), составляемым Департаментом по ценным бумагам Министерства финансов Республики Беларусь, из 2212 ОАО, предоставивших свою отчётность, 1453, или 65,73 процента являлись прибыльными. 953 общества, или 43 процента от общего количества ОАО в 2015 году начислили средства на выплату дивидендов – в общей сумме 11877930,64 миллионов белорусских рублей (без учёта деноминации). Основные показатели, характеризующие дивидендную политику белорусских ОАО, выплачивающих своим акционерам дивиденды с 2011 по 2015 гг., представлены в таблице 1 [4].

Таблица 1 – Основные показатели дивидендной политики ОАО Республики Беларусь, выплачивающих дивиденды за период с 2011 по 2015 гг.

Наименование показателя	Годы				
	2011	2012	2013	2014	2015
Количество ОАО, предоставивших свою финансовую отчетность и плативших дивиденды акционерам, единиц	1211	1276	1229	1093	953
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток), млн. рублей	6414,44	20786,85	23550,95	37474,45	63990,96
Начислено на выплату дивидендов, млн. рублей	2922,19	2340,25	10359,21	6400,43	12463,73
Доля прибыли, направленная на выплату дивидендов, процентов	45,56	11,26	43,99	17,08	19,48
Дивиденды, приходящиеся на одну акцию, рублей	4985,00	8699,40	19947,25	16676,72	26784,34
Номинальная стоимость акций, рублей	35032,00	58857,80	70913,33	783461,88	478681,35
Дивидендная доходность акций (отношение дивидендных выплат за год к номинальной стоимости акции), процентов	14,23	14,78	28,13	2,13	5,60

Исходя из данных таблицы 1, видно, что в период с 2011 по 2015 годы имело место уменьшение количества ОАО, которые начисляли и выплачивали своим акционерам дивиденды; при этом доля прибыли, направляемая на выплату дивидендов, составляла от 11,26 % в 2012 году до 45,56 % в 2011 (в целом можно сказать, что отмечается тенденция к снижению доли прибыли). Наблюдается также значительный разрыв между средней номинальной стоимостью акции и средним объемом дивидендов, приходящихся на неё, особенно в последние два года. Дивидендная доходность акций за последние пять лет также имеет тенденцию к снижению, несмотря на то, что с 2011 по 2013 гг. отмечался её рост.

Следует также отметить, что в 2015 году значительная доля средств, направленных белорусскими ОАО на выплату дивидендов (83,5 %) приходилась на 5 организаций: ОАО «Беларуськалий» (72,79%), ОАО «Газпромтрансгаз Беларусь» (4,45%), ОАО «Гомельтранснефть Дружба» (3,11%), ОАО «Гродненская табачная фабрика «Неман» (1,96%) и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» (1,20%). Все вышеперечисленные организации характеризуются небольшим числом акционеров, при этом основным учредителем в их уставном фонде является государство в лице соответствующих органов, таким образом, выплачиваемые дивиденды включаются в доходы бюджета. Так, в соответствии с Законом Республики Беларусь от 30 декабря 2015 года № 341-3 «О республиканском бюджете на 2016 год» дивиденды по акциям и доходы от других форм участия в капитале составили 11 063 763 013,0 тысяч рублей (или 37,21 процента в объеме неналоговых доходов и 6,13 процента в общем объеме доходов республиканского бюджета) [5]. Для сравнения, в 2015 году данный показатель составлял 11 169 450 963,0 тысяч рублей (7,13 процента в объеме неналоговых доходов и 57,9 процента в общем объеме доходов республиканского бюджета) [6]. В этой связи можно сделать вывод, что государство, как инвестор, заинтересовано в максимизации дивидендных выплат.

Если рассматривать ОАО, в которых наряду с государственным присутствует частный капитал, следует отметить, что акционеры заинтересованы в получении стабильного и высокого дохода от участия в уставном фонде ОАО, что требует установления максимально возможного объема прибыли, направляемого на выплату дивидендов. Факт выплаты дивидендов можно рассматривать как показатель финансового благополучия и успешности компании, а от размера выплат может зависеть цена акций на фондовом рынке. С другой стороны, ОАО необходимо реинвестировать прибыль, поскольку отсутствие развития может привести к снижению конкурентоспособности, уменьшению получаемой прибыли, ухудшению финансового состояния общества, и, как следствие, к сокращению объема дивидендных выплат. Соблюдение этого баланса обуславливает необходимость формирования дивидендной политики.

Литература

1. Кириченко, Т. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Т. В. Кириченко; издательско-торговая корпорация Дашков и К°. – Минск, 2013. – 484 с.
2. Дивидендная политика компаний [Электронный ресурс] // МФСО ФМ : официальный сайт. – URL: <http://www.msfofm.ru/library/96-dividends-policy/> (дата обращения: 08.09.2016).
3. О хозяйственных обществах: Закон Респ. Беларусь от 9 дек. 1992 г. № 2020-XII: с изм. и доп.: текст по состоянию на 25 июля 2015 г. [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2003-2016. – URL: <http://www.pravo.by>. (дата обращения: 08.09.2016).
4. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство финансов Республики Беларусь. – Минск, 2000-2016. – URL: <http://www.minfin.gov.by>. (дата обращения: 07.09.2016).
5. О республиканском бюджете на 2016 год: Закон Респ. Беларусь от 30 дек. 2015 г. № 321-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2003-2016. – URL: <http://www.pravo.by>. (дата обращения: 08.09.2016).
6. О республиканском бюджете на 2015 год: Закон Респ. Беларусь от 30 дек. 2014 г. № 225-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2003-2016. – URL: <http://www.pravo.by>. (дата обращения: 08.09.2016).

УДК 330.101

Н. И. Холяк

natasha290186@ukr.net

Черниговский национальный технологический университет, Украина

ПРЕДПОСЫЛКИ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ КОРРУПЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

Актуальность проблемы научного исследования коррупции в образовании обосновывается стремительным снижением позиций украинских образовательных учреждений в многочисленных мировых рейтингах, что в итоге приводит к потере потенциала (как высококвалифицированного кадрового, так и финансово-экономического).

Проблема коррупции в образовательной сфере является системной и комплексной, проявляясь как на микро- (исходя из отношения и восприятия личностью коррупции), так и на мезо- (проявляясь на институциональном уровне) и макроуровне (отображая эффективность и действенность антикоррупционных механизмов). Чрезмерная консервативность и бюрократизированность системы образования на всех ее структурных уровнях – от дошкольного до высшего образования – при недостаточности финансирования нередко находится в основе возникновения коррупции.

Сфера образования особенно чувствительна с точки зрения проявления коррупции в долгосрочном периоде, неся таким образом в себе экономические, общественные и политические риски. Актуальность проблемы научного исследования коррупции в образовании обосновывается стремительным снижением позиций украинских образовательных учреждений в многочисленных мировых рейтингах, что в итоге приводит к потере потенциала (как высококвалифицированного кадрового, так и финансово-экономического).

Исследовательский вопрос лежит в плоскости определения влияния коррупционных процессов на уровень конкурентоспособности высшего образования Украины на мировом рынке образовательных услуг. Вышеуказанное в частности означает:

- идентификацию мотивов, причин, факторов и форм проявления коррупции на разных структурных уровнях в образовании;
- определение последствий коррупции в образовании в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе;

– анализ и выбор инструментов противодействия коррупции в образовании и способов их адаптации к украинским реалиям и менталитету.

Объект – коррупционные процессы в сфере образования – целесообразно исследовать комплексно. При этом принцип комплексности подразумевает изучение объекта на нескольких уровнях, в то время как в рамках данного исследования акцент сделан на мезоуровне (институциональном уровне), ключевыми акторами на котором являются учебные заведения, учащиеся (студенты, ученики и пр.), родители, местные органы власти, медиа и общественные организации в сфере образования.

Вопрос коррупции в образовательной сфере недостаточно исследован на фундаментальном уровне. Коррупционные процессы проявляются на разных уровнях системы образования:

– в дошкольных учебных заведениях – в формах «быстрого определения» ребенка в садик, приобретения родителями материальных ресурсов, проведения ремонтных работ за счет родителей и пр.;

– в общеобразовательных учебных заведениях – ремонты помещений, подарки учителям или школе, в некоторой мере – репетиторство; текущее оценивание, итоговые оценки и т. д.;

– в высших учебных заведениях – поступление, лабораторные, контрольные, модульные, практические, самостоятельные, контрольные работы, курсовые, дипломные работы, экзамены, пересдачи, академразница, nepoтизм, взятничество и т. п.



Рисунок 1 – Угрозы и последствия коррупции в сфере образования

Коррупционные процессы в образовании формируют у молодого поколения понимание того, что проблемы можно «решить» без приложения усилий, а всего лишь использовав один из видов коррупции. В перспективе это несет в себе массу рисков:

- снижение уровня квалификации кадров > снижение производительности труда → снижение качества произведенной продукции → снижение конкурентоспособности продукции национального производства;
- усиление социального напряжения в обществе;
- снижение уровня экономической безопасности страны и др.

УДК 338

В. В. Черкас

verusy-cherkas@yandex.ua

Полтавский институт экономики и права, Украина

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ВЕКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ПРОДУКЦИИ

Одним с основных факторов, которые определяют конкурентоспособность предприятия, являются: стратегия фирмы. В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. В связи с этим, актуальность темы очевидна: для того, чтобы обеспечивать эффективные и высокие показатели предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние, как своего предприятия, так и существующих потенциальных конкурентов. Реальную картину может предоставить правильно выбранная стратегия управления предприятием, что в свою очередь относительно повисит конкурентоспособность предприятия и его продукции на экономическом рынке.

В условиях рыночной экономики увеличивается значение конкуренции как основного механизм регулирования хозяйственного процесса.

Конкуренция является неотъемлемой частью механизма функционирования рыночной экономики. Еще А. Смит определял конкуренцию как «невидимую руку», обеспечивающую функционирование рыночного механизма ценообразования и регулиующую пропорции общественного производства [3]. Именно в ходе конкуренции происходит «естественный отбор» наиболее эффективных субъектов рыночных отношений.

Конкуренция – борьба независимых экономических субъектов за ограниченные экономические ресурсы. Это экономичный процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке предприятиями в целях обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей [1].

Исходя из этого, в условиях рыночной экономики для любого хозяйствующего субъекта крайне актуальной является проблема повышения и поддержания его конкурентоспособности.

С развитием рыночного механизма проблема конкурентоспособности предприятия и продукции у производителей в нашей стране резко обострилась, и ее решение требовало от всех субъектов рынка активного поиска путей и методов повышения конкурентоспособности производимых и потребляемых товаров. В связи с этим в современной экономике главным направлением финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии каждого предприятия становится повышение конкурентоспособности для закрепления его позиций на рынке в целях получения максимальной прибыли.

Управление конкурентоспособностью организации представляет собой область знаний и профессиональной деятельности, направленных на формирование и обеспечение достижения целей по повышению конкурентоспособности организации.

Конкурентоспособность организации по структуре и содержанию представлена как взаимообусловленное единство двух составляющих: конкурентоспособности продукции и ресурсного потенциала предприятия.

Значение стратегического поведения, позволяющего фирме выживать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе, резко возросло в последние десятилетия. Все компании в условиях жесткой конкуренции, быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел в компании, но и выработать стратегию долгосрочного выживания, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении. Сейчас же, хотя и не снимается задача рационального использования потенциала в текущей деятельности, исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает конкурентные преимущества в быстро меняющейся окружающей среде.

На сегодняшний день, ни для кого не секрет, что преимущество в конкурентной борьбе получает более быстрый. Если раньше считалось, что предприятие большого размера имеет лучшие шансы победить в конкуренции по сравнению с меньшим, то теперь выигрывает то, кто успеет оперативно и правильно распорядиться своим временем. Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов и изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, развитие информационных сетей, делающих возможным молниеносное распространение и получение информации, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, привели к резкому возрастанию значения управления конкурентоспособностью товара и в целом предприятия.

Практика бизнеса показала, что не существует конкурентной стратегии, единой для всех компаний, как и не существует единого универсального стратегического управления. Каждое предприятие уникальное в своем роде, и процесс выработки конкурентной стратегии для каждого уникален, так как он зависит от позиции фирмы на рынке, динамики развития, потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого товара или оказываемых услуг, состояния экономики, культурной среды и еще многого другого. В то же время есть ряд основополагающих моментов, которые позволяют говорить о некоторых обобщенных принципах осуществления стратегического управления. Конкурентное управление – это в первую очередь продукт творчества высшего руководства, но в то же время можно говорить и о некоей теории такого управления, знание которой позволяет более эффективно осуществлять управление организацией.

Данными методами являются [2]:

- установление более низких цен на продукцию, чем цены на продукцию конкурентов;
- расширение ассортимента;
- улучшение обслуживания клиентов
- усиление и улучшение рекламы и систем продвижения продукта;
- улучшение и расширение системы распределения;
- стимулирование сбыта;
- расширение торговых площадей.

После выявления и оценки своих главных конкурентов компания должна разработать маркетинговые стратегии конкуренции, которые позволят наилучшим образом позиционировать ее предложение по отношению к предложениям конкурентов. Какими же широко распространенными маркетинговыми стратегиями может воспользоваться компания? Какие из них являются оптимальными для определенной компании либо для различных подразделений и товаров компании?

Некой универсальной стратегии не существует. Каждая компания должна определить, какая из стратегий является для нее наилучшей, учитывая свою позицию в отрасли, а также свои цели, возможности и ресурсы. Даже в пределах одной компании для различных видов деятельности или товаров могут потребоваться различные стратегии.

В системе маркетинга фирма, действующая на рынке, рассматривается не сама по себе, а с учетом всей совокупности отношений и информационных потоков, связывающих ее с другими субъектами рынка.

Литература

1. Бланк И. А Основы финансового менеджмента. В 2 т. Киев: Ника-центр, 1999.
2. Герасимчук В. И. Розвиток підприємства. Діагностика, стратегія, ефективність. К., 1995 р., 268 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа [Текст]: учебник / А. Смит.- М: ЭКСМО, 2007. – 320 с.

УДК 330.112

Н. С. Шаповалов

nickshapovalov@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ НА ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье доказано наличие и определена степень влияния рынка органических продуктов питания на важные социально-экономические факторы, определяющие уровень и качество жизни населения в целом на примере стран с развитым рынком органической продукции.

В результате проведенного корреляционно-регрессионного анализа установлена зависимость прогнозируемой продолжительности жизни при рождении в Германии от доли органических земель в общей площади сельхозугодий и затрат на здравоохранение (в % от ВВП). Эти факторы оказывают прямое положительное влияние на результирующий показатель, при этом влияние фактора – затраты на здравоохранение в 2,3 раза превышает степень влияние первого фактора. Это объясняется в первую очередь достигнутым высоким уровнем освоения органических сельхозугодий – 6%, достаточного по опыту развитых стран для удовлетворения внутреннего спроса и осуществления экспорта [1]. При этом такое соотношение не нарушает баланс удовлетворения потребности в доступных продуктах питания всех слоев населения, но дальнейший рост уменьшает степень положительного влияния на продолжительность жизни. Необходимо понимать, что рост органических земель ограничен тем размером, который не вызывает сокращение площади сельхозугодий, необходимых на обеспечения доступными продуктами питания населения со средним и низким уровнем дохода. Построенное уравнение продолжительности жизни населения представлено в формуле (1) и берется за основу для анализа Германии.

$$LE = 4,325e^{0,0000003A_{org}+0,0042E_H}, \quad (1)$$

Следующей страной с развитым рынком органической продукции, для которой мы построим регрессионную модель, является Китай.

Уравнение регрессии прогнозируемой продолжительности жизни при рождении на примере Китая имеет следующий вид:

$$LE = 4,148 GNI^{0,018} A_{org}^{0,0003}, \quad (2)$$

В Китае на продолжительность жизни населения оказывают прямое положительное влияние благосостояние населения, которое выражено в валовом национальном доходе на душу населения, и доля органических земель в общей площади сельхозугодий. Изменение первого фактора ведет к увеличению результирующего показателя в 1,0013 раза больше, чем изменение второго фактора. Таким образом можно говорить о незначительном отличии степени влияния обоих факторов на продолжительность жизни в Китае и их равнозначности. Это характеризует и необходимость одновременного развития этих факторов в Китае на

сегодняшний день: в стране отмечается незначительный относительный размер площади угодий, освоенных под органику, и как следствие наличие потенциала роста, и невысокий по сравнению с западными странами уровень благосостояния населения, размер которого во многом определяет его здоровье и благополучие [2].

Проведение корреляционно-регрессионного анализа по аналогичной схеме позволило получить уравнение степенной формы зависимости по данным Польши и уравнение прогнозируемой продолжительности жизни при рождении в Швеции логарифмической формы зависимости:

$$LE = 4,3 A_{org}^{0,0061} E_H^{0,0033} \quad (3)$$

$$LE = 71,085 + 0,803 \ln(A_{org}) + 0,95 \ln(E_H), \quad (4)$$

На продолжительность жизни Польши и Швеции оказывают прямое влияние одинаковые факторы – доля органики в общей площади сельскохозяйственных земель и затраты на здравоохранение. При этом в двух моделях незначительно первый фактор превышает влияние второго – его изменение в 1,0008 раза больше определяет рост продолжительности жизни на примере Польши и в 1,00007 на примере Швеции. Таким образом это объясняет равнозначность факторов и возможность достижения одинакового результата при влиянии на один из двух факторов в зависимости от приоритетов государственной политики и особенностей менталитета [3].

Дальнейшее объединение данных по проанализированным пяти странам в пространственно-временную модель позволит рассмотреть тенденцию влияния потребления органической продукции на уровень жизни в среднем по миру. После чего мы сможем дополнительно оценить развитие анализируемых тенденций по каждой из пяти стран в разрезе среднемирового влияния факторов на результирующий показатель.

Уравнение продолжительности жизни по пяти странам строим по степенной форме зависимости с тремя факторами, вариация которых объясняет 94% вариации результирующего показателя:

$$LE = 3,9 GN^{0,071} A_{org}^{0,002} E_H^{-0,034} \quad (5)$$

Значимость построенной зависимости доказывает и показатель статистической значимости по F-критерию, значительно превышающий критическое значение ($331,01 > 2,76$). Модель достаточно качественно отражает динамику изменения продолжительности жизни от факторов. Построенная усредненная модель в формуле (5) для охваченных нами пяти стран демонстрирует прямое влияние благосостояния населения и доли органики и обратное влияние затрат на здравоохранение на продолжительность жизни населения. Обратное влияние последнего фактора можно объяснить снижением затрат на здравоохранение по усредненной выборке стран в результате уменьшения общей заболеваемости в них. При достижении высокого уровня здравоохранения дальнейшее увеличение затрат не оправдано и не оказывает положительного воздействия на качество жизни. Наибольшее влияние из трех факторов оказывает благосостояние населения – в 1,13 оно превышает влияние второго и в 1,21– третьего [4]. Проанализируем полученные модели по каждой стране в разрезе модели усредненной мировой выборки. Для этого сведем коэффициенты при факторах по каждой модели в таблицу 1.

Таблица 1 – Сводная таблица построенных моделей по странам

Страна	LE (2012 г.)	Значение коэффициента при факторах			Вид зависимости
		GN	A _{org}	E _H	
Швеция	81,6	–	0,803	0,95	Логарифмическая
Германия	80,6	–	0,0000003	0,0042	Экспоненциальная
Польша	76,3	–	0,0061	0,0033	Степенная
Китай	73,7	0,018	0,0003	–	Степенная
Средний показатель	78,18	0,071	0,002	-0,034	Степенная

Анализ сводных данных в таблице 1 позволил сделать следующие выводы:

1. Во всех построенных нами моделях по четырем странам присутствует органический фактор – доля органики в общей площади сельскохозяйственных земель, что подтверждает нашу гипотезу о влиянии развития рынка органических продуктов на такой важный социально-экономический показатель развития страны, как продолжительность жизни населения; значение коэффициента «органического» фактора варьируется от самого низкого – 0,0000003 в Германии, до самого высокого – 0,803 в Швеции.

2. Практически во всех моделях присутствует фактор, характеризующий затраты на здравоохранение. Научно доказана взаимозависимость между здоровьем населения и его благосостоянием. Этот показатель характеризует также вклад государства в формирование здоровой нации. В модели, построенной на примере Китая, данный фактор отсутствует, что частично можно объяснить национальными особенностями – широким распространением нетрадиционных методов медицины, которые не учитывает статистика.

3. В единственной модели, построенной на примере Китая, присутствует фактор благосостояния, выраженный в валовом национальном доходе на душу населения. Это объясняется в первую очередь наименьшим относительным уровнем данного фактора среди анализируемых стран и его недостаточностью для обеспечения высокого качества жизни в целом и здоровья населения в частности.

В результате проведенного анализа была достигнута основная задача – доказано наличие и определена степень влияния рынка органических продуктов питания на важные социально-экономические факторы, определяющие уровень и качество жизни населения в целом на примере стран с развитым рынком органической продукции. Степень влияния органики и форма зависимостей модели различается по странам, что может объясняться рядом причин, в частности уровнем развития рынка органики в стране, ценностями, преобладающими в стране среди населения, и государственной политикой, направленной на формирование здорового образа жизни и культуры питания и другое. При этом необходимо принимать во внимание национальные особенности, менталитет и сложившиеся традиции.

Литература

1. Fairtrade International (FLO) [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.fairtrade.net>.
2. FAOSTAT [Electronic resource] – Mode of access: <http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/download/E/ES/E>.
3. The World Bank [Electronic resource] – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN>.
4. Organic World [Electronic resource] – Mode of access: <http://www.organic-world.net/statistics-data-tables-dynamic.html?&L=0>.

УДК 338.001.36

В. С. Шум

lerry_s@mail.ru

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

НЕКОТОРЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ КРУПНЫХ СПОРТИВНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

В отечественной и зарубежной экономической науке до настоящего времени не выработано единое мнение об определении сущности и социально-экономической сущности, крупных спортивно-развлекательных комплексов. В статье рассмотрена экономическая природа крупных спортивных комплексов.

В отечественной и зарубежной экономической науке до настоящего времени не выработано единое мнение об определении сущности и социально-экономической сущности, крупных спортивно-развлекательных комплексов.

Эксперты International Association of Amusement Parks and Attractions (IAAPA), приводят следующее определение: «спортивно-развлекательный комплекс – это такой вид предприятия (объединения), которое представляет услуги "активного отдыха", спортивно-оздоровительные услуги, рекреационные и развлекательные услуги» [1]. Предложенное определение претендует на универсальность об этом свидетельствуют заявленные цели и задачи спортивно-развлекательного комплекса, а так же контекст использования данного определения экспертами International Association of Amusement Parks and Attractions. Если исходить из формулировки самого определения, включая то, что эксперты дают дефиницию «спортивно-развлекательному комплексу» то становится понятно, что предложенное определение является узкоотраслевым или по-другому частным случаем спортивно-развлекательных комплексов, что подтверждается также после анализа основных функций исследуемого объекта и контекста использования данного определения. Такая трактовка спортивно-развлекательного комплекса не позволяет отнести к ним такие фактически существующие объекты как боулинг клубы, горнолыжные комплексы, аквапарки и другие спортивно-развлекательные объекты. Вместе с тем из названного определения крупного спортивно-развлекательного комплекса можем выделить и использовать для формулировки нового развернутого определения, такое правильно выделенную экспертами International Association of Amusement Parks and Attractions особенность, как предоставления услуг «"активного отдыха", спортивно-оздоровительные услуги, рекреационные и развлекательные услуги».

В свою очередь М. В. Масалов в работе «Финансовое обоснование инвестиционных проектов развития спортивно-развлекательных комплексов» определяет спортивно-развлекательные комплексы, следующим образом, как «вид предприятия (объединения), осуществляющего предпринимательскую деятельность и предоставляющего комплексные услуги в области организации отдыха, развлечений и досуга с использованием специализированных аттракционов, парков, спортивных систем оздоровительно-развлекательного направления» [2]. В основе данного определения лежит такой универсальный атрибутивный признак спортивно-развлекательных комплексов (относящийся, в том числе, и к крупным спортивно-развлекательным комплексам), как использование специализированных технико-технологических систем. Вместе с тем, по нашему мнению, в сформулированном определении в работе М. В. Масалова слишком узко рассматриваются специализированные технико-технологические системы, которые в конечном итоге сведены только к специализированной материально технической базе, это обусловлено целью его исследования.

М. В. Масалов, в своей работе, предлагает разделить спортивно-развлекательного комплекса по критериям «специализации» и «уровню предоставляемых услуг» [2]. На основании предложенных критериев, данный автор выделяет следующие наиболее типичные спортивно-развлекательные комплексы: аквапарки, горнолыжные комплексы, боулинги и многофункциональные спортивно-развлекательные сооружения. По нашему мнению, не целесообразно относить перечисленные объекты к однородным, в связи с тем что она в значительной степени имеют разрозненную структуру, инфраструктуру и наполняемость.

М. М. Дояков пишет, что региональный физкультурно-спортивный комплекс «представляет собой совокупность объектов недвижимости, предназначенных для занятия физической культуры и спорта, спортивных организаций, компаний, представляющих услуги по фитнесу (тренеры, инвентарь), а также специализированных торговых организаций, осуществляющих розничную продажу спортивного инвентаря и снаряжения, действующих на территории конкретного региона» [3, с.14]. В этом случае понятие региональных физкультурно-спортивных комплексов у М. М. Доякова близко по контексту его применения к крупным спортивно-развлекательным комплексам. В данном определении в качестве основного признака региональных физкультурно-спортивных комплексов выступают «совокупность

объектов недвижимости» [3], что, по нашему мнению значительно сужает круг объектов, которые могут быть отнесены и фактически относятся в Республики Беларусь к крупным спортивно-развлекательным комплексам. Таким образом, на основании предложенных критериев, спортивные сооружения, которые находятся на базе или в ходят в состав одного объекта, не могут относиться к физкультурно-спортивным комплексам, но вместе с тем по функциональному назначению и установленным на их базе специализированных материально-технических систем, данные объекты можно было бы относить к физкультурно-спортивным комплексам.

Гносеологическим достоинством определения, предложенного М. М. Доякова, является методологическое уточнение того, что в рамках региональных физкультурно-спортивных комплексах (в нашем случае – крупные спортивно-развлекательные комплексы) оказываются разные, иногда принципиально разные, услуги. Исходя из этого в качестве одного из характерных признаков крупных спортивно-развлекательных комплексов является их высокая степень диверсифицированности услуг предоставляемых ими услуг. Вместе с тем М. М. Дояков в своей работе акцентировал внимание на предоставлении широкого спектра услуг на базе комплекса, но вместе с тем данный автор никак не рассматривает обособленно (отдельно) оказание коммерческих и социально направленных услуг.

Литература

1. Capital Investment Survey – Alabama: IAAP; 2001г. – С. 141.
2. Масалов, М. В. Финансовое обоснование инвестиционных проектов развития спортивно-развлекательных комплексов (На примере аквапарков) : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / М. В. Масалов. – Санкт-Петербург, 2004. – 173 л.
3. Дьяков, М. М. Формирование системы стратегического управления региональным физкультурно-спортивным комплексом : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / М. М. Дьяков. – Москва, 2009. – 155 л.

УДК 338

М. Д. Ятченко

mashutik.tet@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ КАК МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛИ

В настоящее время при разработке перспективы развития отрасли рекомендуется использовать преимущественно методы, характерные для активного прогноза, который исходит из необходимости преодоления негативных тенденций и достижения стратегической цели – устойчивого роста промышленного производства. Наряду с методами математической статистики, линейного и динамического прогнозирования при активном прогнозе следует применять методы технико-экономических расчетов с использованием укрупненных нормативов, методы системно-структурного анализа, программно-целевой, сравнительный и балансовый методы.

В научных работах по экономике к настоящему моменту представлено большое количество различных методик для проведения оценки состояния и эффективности использования конкретных видов ресурсов как на предприятии так и в отрасли, а также методик по измерению итоговых результатов хозяйственной деятельности [1]. Постоянные и значительные изменения происходят в технологиях, применяемых для оценки текущего состояния и выработки эффективных и результативных стратегий перспективного развития отрасли. Однако до сих пор отсутствует целостный, системный подход к прогнозированию

производственного потенциала отрасли, который бы учитывал эффективность использования потенциальных возможностей отрасли в целях обеспечения приемлемого уровня ее финансовой устойчивости и конкурентоспособности в будущем. По этой причине возникает необходимость поиска и выбора оптимального метода оценки уровня использования и, основанного на ней, метода прогнозирования производственного потенциала, что позволяет оперативно идентифицировать внутренние возможности, определять слабые стороны, выявлять скрытые резервы отрасли.

Методы прогнозирования уровня развития производственного потенциала отрасли, существующие в настоящее время, основываются на некоторых принципиальных подходах, в большинстве своем использующих экономико-статистические зависимости. Данные методы делают возможным целостно изучить и системно проанализировать состояние отраслей, установить зависимость и взаимную обусловленность, а также количественную характеристику связи между результативными показателями и факторами влияния.

Наибольшее распространение и применение в практике измерения и исследования производственного потенциала отрасли получил корреляционно-регрессионный анализ. Он позволяет решать те же задачи по изучению связей и закономерностей, что и общеизвестный метод аналитических группировок, но имеет значительно больше преимуществ по сравнению с ним [2]. Использование метода аналитических группировок не позволяет установить численное влияние факторов на результативный показатель, форму связи и ее тесноту. Основное преимущество уравнений регрессии заключается в появлении возможности определять нормативный результат производственной деятельности, который представляет собой результативный признак использования фактических производственных ресурсов (факторов) в исследуемой их совокупности.

Многофакторные уравнения регрессии характеризуют состояние отрасли с нескольких сторон. Во-первых, уравнения позволяют выявить и количественно измерить в одном результативном интегрированном показателе все объективные условия и возможности производственной деятельности, обеспеченность отрасль производственными ресурсами. Производственный потенциал в этом случае рассматривается как интегральный показатель, характеризующий интенсивность хозяйственной деятельности предприятий отрасли. Основные производственные ресурсы обобщаются с учетом обоснования их значимости в процессе формирования производственного результата.

При использовании уравнений регрессии возникает дополнительная возможность сопоставлять отдельные промышленные предприятия по уровню потенциала, а следовательно, получать комплексное представление об эффективности использования производственных ресурсов и возможностях отрасли в целом. Во-вторых, исследуя отклонения фактических и потенциальных результатов, можно получить более точное представление об использовании потенциальных возможностей тем или иным хозяйствующим субъектом.

При сопоставлении фактического и потенциального результатов производственной деятельности возможны три ситуации, рассматриваемые ниже:

- высокий уровень использования производственных ресурсов и возможностей отрасли в случае, если наблюдается существенное положительное абсолютное отклонение фактического и потенциального результатов производства;
- средний уровень использования производственных ресурсов и возможностей отрасли, если абсолютная разница фактического и потенциального результатов производственной деятельности незначительно отклоняется от 0 (или их отношение близко к 1);
- низкий уровень эффективности использования производственных ресурсов и возможностей отрасли, если абсолютное отклонение фактического и потенциального результатов производства имеет отрицательный характер.

По мнению ряда экономистов, метод, ориентированный на среднюю величину уровня использования производственных ресурсов, необходимо дополнить расчетом производственного потенциала с учетом возможности прогрессивного использования фактически

наличных факторов производства. Определение прогрессивного производственного потенциала должно базироваться на средних моделях, следовательно, на средней величине потенциала, так как эти технологии являются статистически более объективными и однозначными. Использование рассматриваемого метода позволяет формулировать обоснованную задачу достижения определенных производственных результатов, которые бы соответствовали существующим природно-экономическим условиям отрасли. Результат производства должен быть не ниже величины производственного потенциала и увеличиваться по мере роста обеспеченности отрасли производственными ресурсами. Характерно, что отрасли, чьи предприятия имеют средний или ниже среднего уровень обеспеченности производственными ресурсами, могут достаточно эффективно работать, зачастую не привлекая дополнительных объемов.

При решении сложных управленческих проблем (например, связанных с оптимальным планированием производства) формирование модели задач и последующее решение ее на ЭВМ осуществляются на базе предварительно проведенного анализа роли каждого исследуемого фактора. Из этого следует, что корреляционно-регрессионный анализ способствует решению задач линейного программирования.

При всех достоинствах корреляционно-регрессионного метода полученные на его основе весовые значения, а также их вероятностная основа имеют несколько серьезных недостатков:

– методы вариационной статистики позволяют делать оценку вклада отдельного фактора в вариацию результативного производственного показателя вокруг среднего уровня, но не вклад в сам этот уровень. Более того, коэффициенты регрессии только лишь с определенной долей условности могут характеризовать этот вклад в результат. По этой причине в основе рассматриваемого метода лежит не прямой синтез производственных ресурсов, а опосредованный, через расчет результативного показателя. Неизвестна доля вклада конкретного вида ресурса в таком потенциале, так как свободный член уравнения невозможно разложить по факторам.

– регрессионный анализ позволяет правильно объяснять закономерности лишь в рамках рассматриваемой совокупности, охваченной моделью. Из-за этого один и тот же вид ресурса получает нетождественную оценку в разных моделях, что проявляется в отсутствии свойства аддитивности. К примеру, путем суммирования регрессионных оценок по каждому предприятию нельзя рассчитать интегральный показатель отрасли.

Механизм прогнозирования уровня использования производственного потенциала должен представлять часть общей методологии роста эффективности производственной системы и учитывать принципы формирования системы показателей (критериев), а также ограничения эффективности хозяйственной деятельности. Основная задача функционирования этого механизма заключается в отражении комплексного состояния всех факторов, оказывающих влияние на ход расширенного воспроизводства в рамках удовлетворения общественных потребностей. Таким образом, в процессе структурирования методики прогнозирования производственного потенциала необходимо учитывать принципы обеспечения эффективности роста производства, а также устоявшуюся систему количественных и качественных показателей и критериев.

Литература

1. Терещенко, Н. Н. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / Н. Н. Терещенко // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2014. – № 4. – С. 49–54.
2. Сериков, А. В. Экономико-математическое исследование процессов формирования финансово-производственного потенциала предприятия / А. В. Сериков // Проблемы экономики. – 2012. – № 1. – С. 101–105.

5 СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 339.1(075.8)

А. А. Казущик

kazuschik@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

РОЛЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рассматриваются подходы к определению интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК), принципы построения ИМК, технологии BTL, ATL, прямого маркетинга. Интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК) подразумевают комплексное воздействие на целевой рынок с помощью различных методов: организационных, технических, экономических, информационных.

На современных динамично развивающихся рынках для успешной конкуренции необходимо уделять особое внимание качеству коммуникаций, осуществляемых для создания и поддержания необходимых связей как с субъектами рынка, так и внутри самой фирмы. Условно все коммуникации можно представить в виде трех групп: корпоративные, внутрифирменные и маркетинговые. Корпоративные коммуникации обеспечивают отношения с государственными структурами, инвесторами, партнерами, общественными организациями; внутрифирменные коммуникации охватывают горизонтальные и вертикальные коммуникации в организации. Маркетинговые коммуникации ориентированы на установление и поддержание непрерывных контактов с внешней средой фирмы: потребителями, конкурентами, поставщиками, посредниками, потенциально интересными партнерами, иными контактными аудиториями.

Интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК) подразумевают комплексное воздействие на целевой рынок с помощью различных методов: организационных, технических, экономических, информационных. Поскольку понятие ИМК охватывает довольно обширное предметное поле, то существует множество определений, делающих акцент на той или иной стороне вопроса. Так, *Д. Шульц, С. Таненбаум, Р. Лоитерборн* говорят о новом способе понимания коммуникаций фирмы, рассматриваемых как поток информации из единого источника, причем эта информация адресована сразу множеству целевых групп получателей: потребителям, контактному аудиторию, посредникам, инвесторам. «Целью является изучение того, когда, в какой форме, в какое время, при каких условиях и что покупатели хотят услышать. Система доставки сообщений основана на том, что покупатели хотят услышать, а не на том, что маркетологи хотят им сказать. Это делает концепцию значительно более сложной, чем простая комбинация и координация внешних коммуникативных программ в желании реализовать принцип «одно видение - один голос» [2]. *К.Блут* рассматривает ИМК как подход в области стратегического менеджмента, координирующего все аспекты коммуникации с контактными аудиториями, группами для повышения рентабельности, прибыльности, репутации бренда.

Интегрированные маркетинговые коммуникации построены на следующих принципах:

- учет всех основных источников информации о фирме, ее брендах, активности в рыночной среде;
- интеграция коммуникаций этих источников в различных коммуникативных средах и с помощью разных коммуникативных технологий;
- равноправный подход к управлению коммуникацией со всеми группами, важными для организации;

– возможность использования согласованных, но адаптированных для целевых аудиторий сообщений.

В узком понимании интегрированные маркетинговые коммуникации подразумевают совокупное воздействие маркетинговых инструментов формирования спроса (рекламы, связей с общественностью, личных продаж) и стимулирования сбыта (ценовое симулирование, купоны, лотереи, рекламные игры).

ИМК включают несколько направлений: технологии «под линией» (BTL, below the line), «над линией» (ATL, above the line), *прямой маркетинг* (direct marketing). ATL представлены прямой рекламой, распространяемой через СМИ и средства наружной рекламы с целью информирования, узнавания, напоминания, формирования имиджа. Для этого коммуникативного канала характерно отсутствие обратной связи с потенциальным или реальным потребителем, взаимодействие опосредовано. BTL позволяет не только реализовать механизмы стимулирования продаж посредникам, потребителям, но и установить интерактивный канал взаимодействия.

Прямой маркетинг подразумевает наличие программ лояльности (приверженности) потребителей, реализацию концепции CRM (управление взаимоотношения с клиентами). Исследования покупательского поведения позволили выявить следующие закономерности:

– затраты на привлечение нового клиента в 6 раз больше затрат на повторные продажи; если клиент ушел неудовлетворенным, то повторное завоевание его внимания организации будет стоить в 25 раз дороже;

– взаимоотношения с большей частью клиентов начинают приносить устойчивую прибыль только через год после начала работы с ними: если новый клиент работает с фирмой менее года, то затраты на его привлечение не окупаются, и фирма несет убытки;

– заключить сделку с уже имеющимся клиентом существенно легче и в 5–10 раз дешевле, чем с новым покупателем;

– увеличение процента удержания клиентов на 5 % увеличивает объемы продаж более чем на 25 %, а прибыль – на 50–100 %;

– около 50 % существующих клиентов большинства компаний не приносят прибыли из-за неэффективного взаимодействия с ними;

– неудовлетворенные взаимодействием с компанией клиенты тиражируют отрицательное мнение о ней существенно шире, чем удовлетворенные – положительное.

Развитие информационных технологий позволяет вывести ИМК на совершенно новый уровень. В настоящее время число интернет-пользователей выросло до 2,8 млрд. человек или 40% мирового населения; число владельцев мобильных устройств выросло до 5,2 млрд. человек или 73% населения; из них доля смартфонов составляет более 40%. Технология больших данных (*big data*) дает возможность построения модели взаимодействия с каждым клиентом в режиме реального времени, анализируя, в том числе, перемещение по сети Интернет, адаптируя рекламу и товарное предложение. Так, крупнейшие интернет-компании (*Google Analytics, Яндекс.Метрика, Webtrends, Omniture, Socfishing для VKontakte, Atlas om Facebook*) собирают персонализированную информацию о предпочтениях пользователя; маркетологи имеют возможность кастомизации товара, услуги, контента и адаптации их к различным целевым аудиториям, а в перспективе – к требованиям отдельных индивидов. Объемы информации исчисляются в петабайтах (10^{15}); так, согласно Википедии, хранилище данных *Walmart* оценивается более чем в 2 петабайт. Таким образом, формирование эффективного комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций является неременным условием системной, комплексной деятельности фирмы на рынках в условиях информационной экономики.

Литература

1. Dahlen, M., Lange, F., & Smith, T. Marketing communications: A brand narrative approach. West Sussex, UK: John Wiley & Sons, 2010 – 218 с.

2. Schultz D. E., Kitchen P. J. The role of integrated communication in the interactive age // P. J. Kitchen, D. E. Schultz (Eds.). Raising the corporate umbrella: Corporate communications in the 21st century. New York: Palgrave / St. Martin's Press, 2001. P. 82–114.

О. Е. Корнеенко, Д. В. Дорошев

okorneenko@gsu.by, doroshev@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ИНФОРМАЦИЯ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье особенности информации как фактора конкурентоспособности рассматриваются в различных аспектах: с точки зрения информации как товара, изменения ее места и роли в экономике, участия в воспроизводственном процессе.

Организация – это всеобщая организационная структура бизнеса, один из основных экономических институтов рыночной экономики. Её рассматривают как целостную социально-экономическую систему, являющуюся низовой единицей национальной экономики, текущее и перспективное функционирование, которой базируется на кругообороте и обороте капитала как материальной основе и на согласовании утилитарных и иных интересов участников как экономической основе.

В процессе кругооборота и оборота каждая из подсистем капитала приобретает свои специфические экономические формы, управление которыми нацелено на максимизацию совокупного результата функционирования организации. В первую очередь таковым является получение прибыли в долгосрочной перспективе.

В информационной экономике на каждой стадии кругооборота основного капитала имеются свои особенности. В основе внутренней устойчивости организации лежит управление по принципу «обратной связи», а в основе внешней устойчивости – регулирующее воздействие со стороны государства в рамках национальной экономики и международных организаций на мировых рынках [1]. Все факторы в разной степени влияют на протекание воспроизводственных процессов, определяя возможности их завершения, скорость оборота и глубину противоречий между субъектами воспроизводственного процесса. Недоучет возникающих противоречий или неспособность субъектов воспроизводственного процесса пойти на компромисс могут стать серьезным препятствием для завершения процессов кругооборота.

Информация как товар имеет свою специфику:

- является одновременно и предметом труда и средством труда;
- принимает и форму продукта труда, и форму услуги;
- товарную форму и стоимостную оценку имеет лишь небольшая часть информации, циркулирующей в обществе;
- является объектом персонифицированной собственности, как услуга не отчуждается от собственника в актах купли-продажи, что отличает информацию от знания, которое не имеет персонифицированного собственника;
- обладает относительной ценностью;
- обладает ценностью не только для отдельного потребителя, но и свойством всеобщей полезности с точки зрения развития человеческого общества в целом;
- обладает свойством многократного использования;
- с точки зрения интересов организации является носителем знания о её внутренней и внешней среде, о самой организации и о ее продуктах труда, превращая внутреннюю и внешнюю среду в «информационное пространство»;
- с точки зрения интересов человеческого общества в целом является инструментом интеллектуализации окружающей человека среды, превращая эту среду в «инфосферу»;
- выступает как кодифицируемое или как оформленное знание.

Воспроизводственными особенностями информации являются следующие:

- в производстве продукции, при оказании услуги она защищается от копирования и выступает в различных формах интеллектуальной собственности;
- в распределении продукции информация не защищается и легко копируема;
- в обмене сама имеет товарную форму, ценность которой определяется не столько затратами, сколько предпочтениями;
- в потреблении продуктов и услуг является товаром-спутником, а в ее собственном потреблении зависит от способности пользователя распорядиться информацией с максимальным эффектом;
- носителем закодированной информации выступают вещество в любой определенной форме, энергия, процесс или явление;
- минимизирует трансакционные затраты организации, связанные с воспроизводством других производственных факторов;
- является мерой изменений открытых экономических систем;
- имеет специфику в определении ее стоимости (или ценности), поскольку эффект использования информации трудноуловим и не поддается обычным измерениям;
- информация обладает низкими затратами на ее тиражирование, а, следовательно, может быть продана большому количеству потребителей (что оказывает огромное влияние на процесс ценообразования как производства, так и использования информации);
- вовлекаемая в хозяйственный оборот, приобретает форму информационного капитала с точки зрения хозяйствующего субъекта наравне с любыми другими частями общего капитала (основного, оборотного, человеческого, инновационного, интеллектуального);
- кругооборот и оборот информационного капитала опосредует взаимодействие внутренней и внешней среды деятельности фирмы; кругооборот и оборот информационного капитала предполагает его накопление в обобщенной форме знания; информационный капитал фирмы выступает в качестве производственного и инвестиционного ресурса.

Меняется роль информации:

- информация в информационной экономике становится всеобщей естественной средой, в которой взаимодействуют все субъекты экономики, использующие традиционные факторы производства;
- информация охватывает практически все сферы жизни общества, вызывая в них глубокие качественные изменения;
- производство научных знаний и информации становится критерием развития информационного общества и его продвижения по технологической лестнице;
- ее использование ведет к изменению структуры общественного производства в сторону доминирующего развития сферы услуг;
- ее использование приводит к формированию новой концепции человека и его креативных способностей, воплощенных в понятии «человеческий капитал»;
- ее использование способствует снижению риска и неопределенности в осуществлении хозяйственной деятельности, является действенным орудием повышения конкурентоспособности продукта (услуги), организации и национальной экономики в целом;
- информация является определяющим фактором экономического роста, формируя преимущественно информационный его тип, является исходным и конечным пунктом в стратегическом управлении, включающем процесс принятия решений, осуществления контроля и управления, выработку корректировочных механизмов;
- информация способствует установлению коммуникаций как внутри организации между ее подразделениями, так и вовне;
- информация способствует глобализации информационного пространства через распространение информационных технологий и унификацию требований к ним;
- информационные технологии формируют новый Веб-стиль жизни всех хозяйствующих субъектов и институциональных структур.

Место информации в системе факторов общественного производства в современной экономике определено не только той ролью, которую она выполняет, но и противоречивым единством ее сущности. Дуализм информации проявляется в противоречивом сочетании следующих ее черт:

- общая доступность и ограниченная доступность (вплоть до ее крайнего значения – недоступности);
- симметричность и асимметричность информации;
- информация как информационная единица и информация как информационное пространство;
- устойчивость и изменчивость информации и информационного пространства, обусловленная стремлением неравновесных экономических систем к равновесности;
- способность информации сокращать неравенство в доходах людей при одновременном увеличении этого неравенства.

Подход к информации с точки зрения субстанционной теории позволяет рассматривать ее как средство, орудие самоорганизации экономических систем в неравновесных состояниях.

Идентификация информационного пространства и целей организации (как самоорганизующейся системы) позволяет повысить порядок организации данной системы, снизить энтропию через минимизацию транзакционных затрат и повысить конкурентоспособность организации [2].

Литература

1. Карабутов, Н. Н. Информационные технологии в экономике: Анализ информации в экономике / Н. Н. Карабутов. 1-е изд. – М.: Экономика, 2002. – 207 с.
2. Дудорин, В. И. Управление экономикой и глобальная информация / В. И. Дудорин. – М.: Менеджер, 2002. – 181 с.

УДК 336.717.1

А. А. Мазанчук, Т. И. Панова

a.a.a.03@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТЕХНОЛОГИЯ БЛОКЧЕЙН И ВОЗМОЖНОСТИ ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

В статье изложены понятие и сущность технологии блокчейн, ее особенности и структура, а также отражены способы и преимущества ее использования в банковском секторе. Основными преимуществами новой технологии для банков видятся как повышение эффективности (за счет сокращения затрат на инфраструктуру), так и появление альтернативных источников доходов (за счет новых продуктов, сервисов и бизнес-моделей).

На современном этапе жизнь человека связана с новыми технологиями, информацией, деньгами и многочисленными бумагами. Для достижения тех или иных задач приходится привлекать многочисленных посредников, сотрудничество с которыми подразумевает проведение десятков разных операций. Созданная хакером Сатоси Накамото технология распределенных регистров, лежащая в основе криптовалюты биткоин и известная как блокчейн (blockchain), должна решить проблему, которая связана со значительными материальными (оплачиваемые посреднические услуги) и временными затратами (бумажная волокита при оформлении документации) [1].

Распределенный регистр – это более аккуратный термин для описания распределенных баз данных, целостность информации в которых обеспечивается за счет применения

распределенного консенсуса и криптографического шифрования. В большинстве источников именно эта технология и подразумевается под более узким термином блокчейн [2].

По структуре блокчейн – цепь блоков, которая содержит в себе определенную информацию. При этом все блоки цепочки связаны друг с другом. Блок наполнен группой записей, а вновь возникающие блоки всегда добавляются в конец цепи и дублируют информацию, содержащуюся в ранее созданных структурных единицах системы, добавляя к ней новую.

Построение цепочки блокчейн происходит на базе трех главных принципов – распределенность, открытость и защита. Пользователи системы формируют собой компьютерную сеть. При этом в каждом из ПК хранится копия каждого из блоков. Такой принцип делает систему почти неуязвимой – вывести ее из строя невозможно [3].

Защита и надежность блокчейн строится на упомянутых выше ключах, с помощью которых упрощается процесс проверки корректности и правдивости информации. Сам криптографический ключ – группа букв и цифр, расчет которых производится с применением специально созданного алгоритма, называемого функцией хэш. При этом у пользователя есть только один ключ, обладающий двумя разными качествами:

- во-первых, имея ключ на руках, не получится узнать первичную (исходную) информацию;
- во-вторых, подобрать другой пакет данных, позволяющих создать такой же ключ, невозможно.

Наличие на руках ключа еще ничего не значит. Человек, который имеет ключ, не сможет нанести вред системе или другому пользователю. С другой стороны, изучение имеющейся информации позволяет проверить соответствие данных определенному ключу. Есть еще один момент. Даже при небольшой корректировке данных будет изменен и ключ.

Наибольший интерес вызывает структура блока, который формируется из двух элементов – тела и названия. Под телом (основой) блока понимается группа записей. Что касается заголовка, то именно в нем и содержится главная информация блокчейн. Как уже упоминалось, блоки связываются с помощью ключей, ведь в названиях блоков сохранен ключ прошлого блока. Благодаря такой особенности, взломать сеть практически невозможно.

В ключе блоков кодируются записи не только текущего, но и прошлых блоков. Следовательно, при корректировке информации (даже незначительной) возможно изменение его ключа и как следствие, последующих данных. Зная ключи и видя перед собой блоки, проверить правильность информации не составляет труда. Если хотя бы один блок пропущен или изменена последовательность, то это сразу будет заметно. Кроме этого, ключ блока гарантирует защиту сети, уровень которой усиливается вместе с ростом сети [3].

Таким образом, система блокчейн отличается открытостью и одновременно надежностью. Ее внедрение позволит в корне изменить жизнь к лучшему и исключить многие мошеннические схемы – аферы, «пробелы» в балансах банков и так далее. Благодаря работе новой системы, многие люди смогут избежать финансовых потерь и научиться проверять все проводимые операции. Блокчейн – это универсальная платформа, на которую будут опираться новые стандарты современности. Она, несомненно, изменит действующие экономические и финансовые стандарты в лучшую сторону.

Среди возможных способов использования блокчейна в финансовом секторе, в первую очередь, в платежах и расчетах, можно выделить несколько основных направлений:

1. Отсутствие централизованного контроля – там, где существование централизованного контроля или централизованной базы данных невозможно или затруднительно (кросс-граничные межбанковские расчеты, требования по списанию средств, аккредитивы);

2. Устранение посредников – где можно обойтись без одного или нескольких посредников в цепочке (международные платежи через корреспондентские отношения, карточные платежи – электронная коммерция и платежи в точках продаж, особенно кросс-граничные платежи по картам);

3. Доступ к информации контрагента (для валидации назначения платежей, в том числе для кросс-граничных расчетов);

4. Транзакции с риском – где нет истории взаимоотношений между сторонами (торговое финансирование, международные платежи, межбанковские расчеты);

5. Новые бизнес-модели – включая микроплатежи, платежи в рамках Internet of things (платежи между устройствами, платежи с использованием «интеллектуальных счетчиков»), платежи в рамках программ лояльности [2].

Основными преимуществами новой технологии для банков видятся как повышение эффективности (за счет сокращения затрат на инфраструктуру), так и появление альтернативных источников доходов (за счет новых продуктов, сервисов и бизнес-моделей).

В целом эта технология все еще относительно незрела. Признаки этой незрелости включают ограниченную пропускную способность, и продолжающиеся болезненные дебаты вокруг возможностей масштабирования; и угрозы взломов текущего поколения электронных кошельков; и предварительные результаты тестирования этой технологии в рамках технологических лабораторий.

На сегодня успешных примеров коммерческого использования технологий блокчейн на финансовом рынке еще нет. Но многие игроки уже начинают видеть потенциал, а ряд из них активно предпринимает конкретные шаги, тестируя новые концепции в ходе внутренних экспериментов и инновационных лабораторий либо в рамках консорциумов или рабочих групп.

Компании Barclays, BMO Financial, Credit Suisse, Commonwealth Bank of Australia, HSBC, Natixis, Royal Bank of Scotland, TD Bank, UBS, UniCredit и Wells Fargo – всего 11 одних из крупнейших в мире финансовых организаций – впервые протестировали технологию блокчейн.

В ходе тестирования технологии была создана «книга приходно-расходных операций» между 11 указанными банками. Она была размещена в облаке Microsoft Azure. Участники могли выполнять простейшие финансовые транзакции мгновенно, между континентами и без наличия какого-либо центрального регулятора.

Специалисты остались довольны полученными результатами. По их мнению, данная технология позволяет сделать торговые операции более быстрыми, а значит, заметно снизить финансовые издержки. При использовании блокчейн сделки могут совершаться практически мгновенно, тогда как сейчас этот срок порой достигает нескольких дней.

Применение технологии блокчейн может избавить банки от необходимости платить значительные суммы посредникам при совершении транзакций. Технология позволит уйти от трудоемкой и дорогостоящей работы по ручному заполнению книг учета и повысить скорость проведения транзакций с текущих четырех дней до 15 секунд. Благодаря нововведению финансовым организациям потребуется меньше административного персонала и они смогут экономить до \$20 млрд ежегодно.

В настоящее время главный вопрос состоит в создании законодательной базы, которой придется претерпеть значительные изменения в случае, если мировое сообщество признает право криптовалют на жизнь в глобальной банковской системе. Как считает создатель стартапа Block Notary Игорь Баринов, для самой технологии нет законодательных ограничений, но многие бизнес-процессы неизбежно столкнутся с определенными трудностями [4].

Законодательство регулирует те сферы, где в перспективе возможно внедрение блокчейна, но при этом оно ориентировано на принцип «централизованного реестра». Соответственно, для того, чтобы сделать возможным применение технологии «распределенного реестра», необходимо будет изменить большую часть законодательства.

Как и любое новшество, технология блокчейн вызывает множество споров в мировом сообществе. Но многие соглашаются в одном – блокчейн является одним из важнейших изобретений за последние десятилетия, которое способно перевернуть не только финансовую индустрию, но и другие сферы жизни.

Литература

1. The next generation of the Internet is coming with Blockchain [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://newsroom.cisco.com/feature-content=articleId=1741667> – Дата доступа: 25.08.2016.

2. Блокчейн и банки: кто кого [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://futurebanking.ru/post/3083>. – Дата доступа: 20.08.2016.

3. Что такое блокчейн [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://24paybank.com/faq/что-такое-blockchain.html> – Дата доступа: 22.08.2016.

4. Крупнейшие банки мира протестировали технологию биткоинов для обычных транзакций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://arb.ru/b2b/trends/gryadyet-bitkoinizatsiya-9982698/>– Дата доступа: 22.08.2016.

УДК 338.462:338.45

Ю. В. Мелешко

meleshkojv@gmail.com

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

УЧЕТ ДЕЙСТВИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ФОРМЕ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ПРОМЫШЛЕННОГО ХАРАКТЕРА

В контексте разработки методического обеспечения совершенствования экономического механизма оказания услуг промышленного характера рассмотрены особенности оказания услуг промышленного характера в различных организационных формах: аутсорсинга, инсорсинга, внутренняя услуга. Проведенный анализ позволил выявить основные факторы, влияющие на принятие решения по организационной форме оказания услуг промышленного характера.

Услугой промышленного характера является хозяйственное благо в форме действия, направленное на удовлетворение потребностей предприятий промышленного комплекса, повышение конкурентоспособности промышленной продукции путем оптимизации производственного процесса на протяжении всей цепочки создания стоимости (включая менеджмент, маркетинг, логистику и т.д.), активизацию инновационной деятельности. Как правило, к услугам промышленного характера относятся инжиниринг, проектирование, НИОКР, предпродажное и послепродажное обслуживание, логистика (транспортная, складская, производственная), ремонтно-техническое обслуживание, информационное обеспечение, системы связи, банковские услуги (та часть, которая обеспечивает необходимые финансово-расчетные операции производственной деятельности), услуги менеджмента.

Внутренний спрос предприятия на услуги промышленного характера (в данном случае это спрос предприятия на услуги, которые необходимы для расширенного воспроизводства предприятия) может быть удовлетворен как за счет собственных сил предприятия (внутренние услуги, инсорсинг), так и за счет привлечения сторонних организаций (аутсорсинг). Внутренние услуги оказываются структурным подразделением предприятия и направлены на удовлетворение его внутренних потребностей. Как правило, выбор такой формы обусловлен постоянством и значительным объемом спроса организации на данный вид услуг. Сложность содержания специализированного структурного подразделения связана с необходимостью постоянного отслеживания состояния рынка непрофильного производства и поддержания уровня квалификации персонала. В случае оказания внутренних услуг предприятие полностью берет на себя риски, связанные с оказанием услуг данного вида (финансовые риски, человеческий фактор, информационный фактор, фактор времени). Уменьшить затраты предприятия на оказания внутренних услуг промышленного характера по сравнению с инсорсингом и аутсорсингом наиболее сложно, также для внутренних услуг характерна низкая степень гибкости в управлении.

Аутсорсинг представляет собой передачу сторонним организациям отдельных функций, которые для промышленного предприятия являются непрофильным видом деятельности. В более широкой трактовке аутсорсинг определяется как «форма сотрудничества между

предприятиями, при котором независимый внешний исполнитель (аутсорсер) привлекает, организует и использует от своего имени и на свою ответственность, но в интересах заказчика, факторы производства для выполнения задачи или функции в соответствии с требованиями заказчика на безрисковой возмездной основе» [1]. Аутсорсинг позволяет освободиться от выполнения неосновного вида деятельности, перераспределить риски, зачастую повысить качество и эффективность промышленных услуг.

Традиционно в качестве преимуществ аутсорсинга выделяются более высокое качество и (или) более низкую стоимость услуг или работ. Снижение затрат – одна из основных причин передачи функций на аутсорсинг, при этом следует учитывать не только прямые затраты, как например, заработная плата, стоимость оборудования, его амортизация, но и косвенные, как то административные затраты. Более низкая стоимость работ (услуг) обеспечивается, как правило, за счет специализации, возможности использования передовых технологий в данной области и положительных эффектов масштаба. Не последнее значение при принятии решения о передаче функций на аутсорсинг играют также знания, навыки и опыт персонала аутсорсингового предприятия. Аутсорсинг позволяет предприятию получить квалифицированные кадровые ресурсы, обладающие необходимым опытом в сфере их функционирования. С. С. Исаулова и А. А. Кизим утверждают, что «основная мотивация компании при обращении к аутсорсингу – привлечение отсутствующих у нее компетенций для достижения своих стратегических целей» [1]. Данное утверждение, на наш взгляд, следует принимать с оговорками: как правило, на аутсорсинг передаются задачи и функции, требующие узкоспециализированных знаний и умений, но при этом не являющиеся уникальными с точки зрения создания конкурентных преимуществ. Так, рейтинг популярности среди российских и иностранных компаний основных видов аутсорсинга бизнес-процессов в 2009 г. возглавили (первые три места) такие виды аутсорсинга, как физическая охрана, сфера обслуживания (уборка офисов, уборка территории, организация питания сотрудников, курьерская служба), логистика и транспорт [2].

Зачастую в качестве преимущества аутсорсинга называется доступ к новейшим технологиям. Так, А. А. Голубев и Н. В. Овсянникова отмечают, что «одновременно с этим (*получение высококвалифицированных кадровых ресурсов при передаче определенных бизнес-процессов сторонней организации – примечание Ю. М.*) открывается доступ к технологиям современного уровня, что позволяет повысить качество производимой продукции или уровень обслуживания клиентов» [3]. Не оспаривая возможность повышения качества продукции или уровня обслуживания клиентов за счет более качественных услуг, оказанных в рамках аутсорсинга, следует, однако, учитывать, что предприятие не меняет свой технологический уровень и, следовательно, не повышает свой уровень конкурентоспособности, а является лишь потребителем новых технологий.

Как справедливо отмечено в приведенном выше определении, отличительной чертой аутсорсинга является передача не только каких-либо функций сторонней организации, но и всех рисков, связанных с данным видом деятельности, что позволяет повысить социально-экономическую устойчивость предприятия. Кроме того, передача части функций на аутсорсинг увеличивает диапазон гибкости компании в случае изменения экзогенных факторов, например потребительских предпочтений или рыночной ситуации, поскольку перестройка внутренней организационной структуры компании потребует больше временных и материальных затрат, нежели поиск новых поставщиков с необходимыми мощностями и ресурсами.

Вместе с тем, при передаче определенных услуг на аутсорсинг возникает опасность потери критических знаний для бизнеса, утечка конфиденциальной информации, высокой степени зависимости от сторонней организации. В таком случае можно воспользоваться инсорсинговой формой оказания услуг промышленного характера. Инсорсинг промышленных услуг предполагает самостоятельное обеспечение предприятием необходимыми услугами, при этом также оказание услуг иным предприятиям, что позволяет дополнительно загрузить имеющиеся активы. Такая форма организации оказания услуг промышленного характера

дает возможность предприятиям уменьшить издержки используемых ресурсов, позволяет создать инфраструктуру с резервом развития, более детально контролировать оказание услуг, обеспечить исключительные права на конкурентные преимущества. С помощью инсорсинга компания может обеспечить относительную независимость от внешних поставщиков услуг. Использование инсорсинга ограничено ресурсными возможностями предприятия (наличием материально-технического обеспечения, и в первую очередь, финансовых средств), а также наличием персонала необходимой квалификации и с нужным набором компетенций. Как правило, инсорсинговая форма оказания услуг промышленного характера используется крупными компаниями путем создания на базе отдела, оказывающего данную услугу, самостоятельного предприятия на условиях самофинансирования.

Аутсорсинг и инсорсинг является также эффективным инструментом кадровой политики, так как позволяет более рационально использовать человеческие ресурсы, оптимизировать численность предприятия, экономить административный ресурс. Вместе с тем аутсорсинг и инсорсинг могут иметь ряд негативных эффектов социального характера. Зачастую передача функций сторонним организациям ведет к сокращению численности работников, создание же самостоятельного специализированного предприятия, меньшего по размерам, с самостоятельной финансовой ответственностью, может существенно снизить уровень социальной защищенности сотрудников, ухудшить условия труда или снизить уровень заработной платы.

Исходя из описанных выше особенностей внутренних услуг, инсорсинга и аутсорсинга, к факторам, оказывающим влияние на принятие решения об организационной форме оказания услуги промышленного характера, относятся: размер предприятия, имеющиеся инвестиционные ресурсы, объем потребления данной услуги, частота ее потребления, стоимость услуги, уровень квалификации персонала, степень индивидуальности услуги (показывающая, в том числе, и степень развитости рынка данной услуги), необходимый уровень качества услуги, влияние услуги на конкурентоспособность предприятия, степень зависимости предприятия от данной услуги, необходимый уровень контроля над данной функцией.

Литература

1. Исаулова, С. С. Аутсорсинг фактурирования и модификация учетных процедур на промышленных предприятиях / С. С. Исаулова, А. А. Кизим // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2013. – №12 (43). – С. 27–35.
2. Рейтинг популярности видов аутсорсинга в России [Электронный ресурс] / Деловой центр Республики Татарстан. – Режим доступа: <http://info.tatcenter.ru/article/81275/>. – Дата доступа: 12.06.2016.
3. Голубев, А. А. Сущность, формы и проблемы аутсорсинга в оборонно-промышленном комплексе Российской Федерации / А. А. Голубев, Н. В. Овсянникова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2016. – № 2. – С. 100–106.

УДК 502.131

Л. А. Мищенко

Lucia_mis@mail.ru

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

РАЗВИТИЕ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье оценивается современное экономическое состояние Беларуси, уделяется внимание проблемам и перспективам развития зеленой экономики в республике. Белорусская экономика основывается на принципах устойчивого развития, начатые процессы преобразования базируются на реконструкции и реструктуризации предприятий, развитии наукоемких, высокотехнологичных и энергоэффективных производств, способствующих повышению конкурентоспособности продукции и реализации мер социальной политики.

Потенциал и перспективы развития экономики любого государства обусловлены совокупностью имеющихся в распоряжении ресурсов, запасов сырья и возможностью их эффективного использования, в которых многие страны имеют существенные ограничения. После мирового финансового кризиса большинство государств испытали спад производства, поэтому были вынуждены активизировать поиск новых моделей развития. На 40-м Всемирном экономическом форуме (Давос, 2010) такая модель была определена: новый глобальный курс на зеленую экономику как единственно возможный путь дальнейшего развития. Концепция зеленой экономики призвана обеспечить более гармоничное согласование компонентов экономики, общества и природы в рамках парадигмы устойчивого развития.

Не стала исключением и Республика Беларусь, где наиболее остро стоят такие проблемы, как изменение климата, тенденция снижения разнообразия видов флоры и фауны, стремительное сокращение используемых ресурсов, неэффективное использование финансовых средств, рост цен на продовольственные товары, что в совокупности обостряет социальные явления безработицы и бедности. Крайне негативно отразилось на экологии Беларуси и влияние последствий техногенной катастрофы – аварии на ЧАЭС в 1986 году. Убыток, понесенный страной за 30 лет (1986–2016), оценивается в 235 млрд. долларов США. В его структуре наибольшую долю 81,6% занимают затраты на поддержание защитных мер, упущенная выгода составляет лишь 5,8% [1]. Такая оценка не является окончательной, поскольку причинно-следственные связи, отражающие воздействие радиоактивного загрязнения территории на различные стороны жизнедеятельности, достаточно сложны. Наука пока не располагает полной и окончательной информацией о медико-биологических, социальных и экологических последствиях чернобыльской катастрофы. Вот почему Беларусь крайне заинтересована в экологической модели развития.

Современное состояние экономики характеризуется снижением основных макроэкономических показателей (таблица 1). Значительное влияние на наметившуюся отрицательную тенденцию оказало состояние мирового рынка энергоресурсов. До конца не прояснен вопрос о цене за природный газ, которая снижается для стран ЕС, но возрастает для Беларуси. Падение нефтяного сектора за период 2011–2016 годы более чем в 2 раза [<https://news.yandex.by/quotes/region/1006.html>] вызвало в конечном итоге снижение добычи сырой нефти и сокращение ее поставок на белорусские нефтеперерабатывающие заводы, где переработка нефти упала с 35,5 до 17,5 тыс. тонн в сутки (по состоянию на июнь-сентябрь 2016 года). Так республика недополучила 1,7 млрд. долларов США экспортной выручки в результате снижения цен на нефтепродукты (не смотря на то, что физический объем экспорта увеличился на 1,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) [2].

Таблица 1 – Динамика основных макроэкономических показателей Республики Беларусь, в % к предыдущему году [3]

Наименование показателя	2011	2012	2013	2014	2015
Валовый внутренний продукт	105,5	101,7	101,0	101,7	96,1
Инвестиции в основной капитал	118	88	109	94	82,5
Индекс потребительских цен	153	159	118	118	113,5
Экспорт в страны ЕАЭС	143	116	97	93	66,7
Экспорт в другие страны	179	106	64	106	84,2
Импорт из стран УФЭС	137	105	84	97	75,8
Импорт из других стран	123	95	109	92	73,4

Экономика Беларуси является энергозависимой, а общее потребление энергоресурсов продолжает расти (таблица 2). Вместе с тем происходящие в мире процессы истощения природных ресурсов, недостаток продовольствия, техногенная нагрузка на окружающую среду заставляют государства пересматривать свою экономическую деятельность, акцентируя внимание на внедрении и развитии политики зеленого роста. Процессы непрерывного внедрения и постоянного совершенствования экотехнологий уже сегодня обеспечивают многие

страны экологическими и социальными бонусами (сокращение выбросов парниковых газов и загрязнения окружающей среды различными видами отходов, снижение создание новых рабочих мест и производство экологически чистой продукции).

Таблица 2 – Общее потребление энергоресурсов В Беларуси по годам, тысяч тонн нефтяного эквивалента (ктон)

Общее конечное потребление, по годам	Уголь	Нефтепродукты	Природный газ	Биотопливо	Электрическая энергия	Тепловая энергия
2011	397	7210	4638	902	2571	5172
2012	562	8758	4812	891	2613	5360
2013	638	5710	4847	838	2574	5246

Источник: составлено по материалам сайта Международного энергетического агентства [4].

Белорусская экономика основывается на принципах устойчивого развития, начатые процессы преобразования базируются на реконструкции и реструктуризации предприятий, развитии наукоемких, высокотехнологичных и энергоэффективных производств, способствующем повышению конкурентоспособности продукции и реализации мер социальной политики. Республика открыта для международного сотрудничества и принимает активное участие в интеграционных процессах. Все это служит фундаментальной основой для успешного становления и развития зеленой экономики. Сформирована правовая основа, обеспечивающая плавный переход к зеленой модели развития [5].

Несмотря на проведение большого количества исследований, посвященных экологическому развитию экономики, данная тема остается актуальной для Беларуси, где основной проблемой является инвестирование в инновационные экотехнологии и энергоэффективные проекты, поскольку не выработано единого комплексно подхода к ее изучению и успешному разрешению. К сожалению, далеко не всегда экологичное является экономичным. Поэтому государственная поддержка экологизации экономики, особенно в условиях курса на зеленый рост, просто необходима. В условиях экономического спада расходные статьи бюджета вынужденно пересматриваются и государственное финансирование энергосберегающих мероприятий вынужденно сокращается. Такое перераспределение должно сопровождаться бонусами и выгодами, льготами и стимулами для предприятий, которые реализуют зеленые проекты за счет собственных или заемных средств. Это во много предусмотрено Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, основными положениями Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2020 года, Государственной Программой «Энергосбережение» на 2016–2020 годы, Программой развития местных и возобновляемых энергоисточников на 2011–2015 годы, приоритетными направлениями структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экспортно-ориентированной экономики Республики Беларусь.

В мировой практике реализации экологических проектов и программ ведущая роль принадлежит Международным финансовым институтам. Они не только финансируют, но и учитывают при кредитовании иных программ их экологическую составляющую. Как один из основных, ЕБРР оценивает возможности финансирования экологического развития тех или иных государств по системе показателей зеленого роста. Проведенная оценка ключевых показателей зеленого роста Беларуси показала прогресс республики и предопределила дальнейшее продвижение зеленой модели развития ее экономики. В течение 2012–2015 годы ЕБРР инвестировал в национальную экономику Беларуси свыше 700 млн долларов [6]. Суммарный же вклад ЕБРР за все время сотрудничества на начало 2015 года составил 1,7 млрд евро [7].

Вместе с тем, в Беларуси наблюдается целый ряд проблем, сдерживающих развитие зеленой экономики – инфляция, девальвация национальной валюты, кризис производства, снижение численности рабочих мест, падение доходов населения. Ввиду медленного

и затыжного характера проводимых структурных реформ наблюдается также отсутствие качественного управления зелеными инновациями и инвестициями в них. Не смотря на целый ряд принятых программ развития, по-прежнему, не наблюдается значительных изменений в стратегии зеленого развития экономики. Проводимые мероприятия экологической и энергоэффективной направленности зачастую имеют разрозненный характер и несогласованны друг с другом. Их результат нередко демонстрирует отсутствие на подготовительных этапах должного анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на зеленый экономический рост. Также негативно сказывается нехватка изучения и использования в разработанных и внедряемых технологиях накопленного опыта передовых зеленых государств.

Ввиду спада национальной экономики произошло значительное снижение государственного финансирования многих проектов, в том числе социальных, экологических и других. Сократилась помощь и поддержка, прежде всего, малого и среднего бизнеса, среди которых много имеют зеленую направленность.

Все вышеописанные трудности отчасти вызваны, отчасти усугубляются отсутствием должных академических знаний об успешно применяющихся в мире зеленых технологиях, об индикаторах зеленого роста. Неспособность создать и коммерциализировать собственный уникальный инновационный продукт в зеленой области также связана с нехваткой знаний о методах оценки эффективности энергосберегающих, энергоэффективных и экологических проектов. Отсутствию надлежащего применения вышеперечисленных знаний на практике способствует дальнейший разрыв между системой образования и научной сферой с одной стороны и реальным сектором экономики и властью с другой.

Литература

1. Департамент по ликвидации последствий катастрофы на ЧАЭС [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://chernobyl.gov.by/index.php?option=com_content&view=article&id=105&Itemid=54. – Дата доступа: 01.09.2016.
2. Маненок, Т. Газ дороже нефти / Т. Маненок // Белрынок [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.belrynok.by/ru/page/economics/3758/>. – Дата доступа: 06.09.2016.
3. Международный статистический комитет содружества независимых государств [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/rus/macro/bel.htm>. – Дата доступа: 12.09.2016.
4. Международное энергетическое агентство [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/?year=2013&country=BELARUS&product=Balances>. – Дата доступа: 02.09.2016.
5. Устойчивое развитие Республики Беларусь на принципах зеленой экономики: Национальное сообщение / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. – Минск 2012. – 53 с.
6. Белорусское бюро ПРАЙМ-ТАСС [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.prime-tass.by/News/show.asp?id=115737>. – Дата доступа: 20.03.2016
7. Sputnik Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://sputnik.by/economy/20150708/1016089518.html>. – Дата доступа: 20.03.2016.

УДК 338.46:005.21:001.895

О. О. Порошина

poroshina@tut.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ВЫБОР СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Проанализированы типы инновационных стратегий социально-экономического развития развитых стран, выявлены их преимущества и недостатки, обоснована необходимость комплексного использования в Республике

Беларусь инновационных стратегий при преимущественной ориентации на инновационные возможности стратегии «наращивания».

Анализ экономического развития в странах, добившихся успехов в реализации нововведений, выпуске и экспорте наукоемкой продукции, позволяет выделить следующие типы стратегий инновационного развития: стратегия «наращивания», стратегия «заимствования», стратегия «использования». [1, С. 36]

Стратегия «наращивания» на основе использования собственного научно-технического потенциала позволяет создавать новый продукт, высокие технологии, реализуемые в производстве и социальной сфере. Ее придерживаются в экономике США, Англии, Германии, Франции. Стратегия «заимствования» состоит в том, что при наличии дешевой рабочей силы и использовании части собственного научно-технического потенциала, осваивается выпуск продукции, производившейся ранее в развитых странах, с последующим наращиванием кадров инженерно-технического сопровождения производства. В этой ситуации требуется партнерское взаимодействие государственной и корпоративной форм собственности. Такая стратегия принята в Китае и в ряде стран Юго-Восточной Азии при создании конкурентоспособной автомобильной промышленности, высокоэффективных средств вычислительной техники, бытовой электроники. Стратегия «использования» предполагает применение зарубежного научно-технического потенциала и перенесение нововведений в собственную экономику.

Возможности эффективного использования имеющегося научно-технического потенциала Республики Беларусь в рамках реализации государством каждой из указанных типов инновационных стратегий социально-экономического развития существенно различаются. Так, в рамках стратегии «наращивания» научно-технический потенциал страны используется максимально, поскольку в данном случае он выступает главным источником инноваций, высоких и критических технологий (в перспективе – и макротехнологий) для отечественных предприятий, учреждений и организаций. При этом в рамках указанной инновационной стратегии в равной степени задействованы результаты как фундаментальных (особенно при разработке высоких, критических технологий и потенциальных макротехнологий), так и прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок (для научного обеспечения и модернизации действующих производств). К числу других позитивных сторон стратегии «наращивания» следует отнести: получение в случае успеха возможности выхода наукоемкой продукции Республики Беларусь на рынки наиболее развитых стран мира; отсутствие необходимости закупки за рубежом дорогостоящих лицензий, патентов, комплектующих и др., и соответственно минимальный расход валютных средств; создание условий для сохранения и дальнейшего развития собственного научно-технического потенциала; исключение возможности установления научно-технической зависимости Республики Беларусь от развитых в научном отношении стран мира и др.

Что касается возможностей использования научно-технического потенциала нашей страны в случае выбора в качестве основной стратегии «заимствования», то они, будут более скромными по сравнению с теми, которые предоставляет стратегия «наращивания». В частности, из всего спектра проводимых в стране НИОКР стратегии «заимствования» в наибольшей степени соответствуют прикладные исследования, которые нацелены на адаптацию к требованиям отечественного промышленного производства перспективных идей и технологий, разработанных как белорусскими, так и зарубежными учеными. Фундаментальная наука будет востребована в рамках реализации рассматриваемой стратегии в значительно меньшей степени. Другими негативными последствиями выбора стратегии «заимствования» в качестве главного пути социально-экономического развития Беларуси представляются следующие:

– «догоняющий» характер модернизации отечественного промышленного производства, вследствие чего основным рынком сбыта белорусской продукции становятся страны СНГ и страны третьего мира;

- значительные валютные расходы (на закупку за рубежом комплектующих, которые в республике не производятся);
- «проедание» имеющихся в стране фундаментальных научных заделов за счет перераспределения бюджетных средств, выделяемых на науку, в пользу прикладных проектов;
- установление технологической зависимости Республики Беларусь от развитых стран мира, в которых «заимствуются» новейшие технологии и образцы продукции.

В случае избрания государством стратегии «использования» из всего спектра проводимых в стране НИОКР наиболее перспективными станут опытно-конструкторские работы, главной задачей которых будет адаптация к местному сырью и техническому уровню местной рабочей силы новейших технологий и ноу-хау, полученных от развитых стран мира в результате закупки соответствующих лицензий. Все остальные звенья научно-технического потенциала Беларуси будут существенно сокращены. К числу иных сопутствующих стратегии «использования» негативных последствий можно отнести сложность выхода на мировые рынки; значительные затраты на приобретение за рубежом лицензий на новейшие технологии и ноу-хау, быстрая утрата фундаментальной компоненты отечественного научно-технического потенциала, установление прочной научно-технической, технологической, экономической и иной зависимости Республики Беларусь от развитых стран мира, из которых «переносятся» новейшие технологии и ноу-хау.

Следует отметить, что в процессе формирования существующего инновационного потенциала Республики Беларусь в той или иной мере использовались все три указанные инновационные стратегии. К примеру, белорусские предприятия, учреждения и организации, которые сегодня продуктивно разрабатывают, осваивают и производят лазерную и оптическую технику, изделия порошковой металлургии и ряд других инновационных продуктов, в свое время получили развитие в рамках стратегии «наращивания», используя при организации производства конкурентоспособной продукции собственный научно-технический и производственно-технологический потенциал с привлечением зарубежного опыта. В свою очередь, такие мощные производственные объединения, как «Минский тракторный завод», «Минский автомобильный завод», «Азот», «Атлант» и многие другие, развивались в рамках стратегии «заимствования», используя свой инновационный потенциал в целях освоения выпуска наукоемкой продукции, уже производившейся в развитых индустриальных странах. Наконец, ориентированный главным образом на экспорт своей продукции Белорусский металлургический завод создавался в рамках стратегии «переноса» путем закупки австрийских и итальянских лицензий на новейшие металлургические технологии, путем использования специалистов и оборудования указанных стран при строительстве завода и т. д. с последующим развитием собственного научно-технического (совместный Исследовательский центр металлургии НАН Беларуси и БМЗ) и промышленного потенциала, позволяющего БМЗ создавать продукцию, конкурентоспособную как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Реальной альтернативой недостаткам каждой взятой в отдельности инновационной стратегии, на наш взгляд, должно стать продолжение комплексного использования Республикой Беларусь всех трех рассматриваемых инновационных стратегий при преимущественной ориентации на инновационные возможности стратегии «наращивания». О целесообразности ориентации на стратегию «наращивания» при определении инновационных перспектив социально-экономического развития Республики Беларусь свидетельствует высокий уровень образования населения Беларуси и высокий научно-технический потенциал. Развитие мировой экономики не может происходить иначе, чем путем последовательной смены технологических укладов. При этом для относительно отсталых стран, обладающих достаточным интеллектуальным потенциалом, в определенные периоды истории открываются возможности совершения технологических рывков и выхода в мировые технологические и экономические лидеры. Реализация указанного пути не означает отказ от поддержки действующих производств. В этом случае стране приходится искать

оптимальное соотношение функций научно-технического потенциала между его участием в распространении знаний для технологического развития действующих производств и опережающим развитием принципиально новых направлений, ориентированных на технологическое опережение. Преимущественная ориентация на стратегию «наращивания» при выборе инновационного варианта социально-экономического развития Беларуси не исключает использования инновационных возможностей стратегии «заимствования» и стратегии «использования».

Данного подхода придерживаются и разработчики Концепции Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы. Стратегия инновационного развития республики, предусмотренная Государственной программой, заключается в комбинировании внедрения прорывных технологий с «индустриально-инновационным» развитием традиционных секторов экономики. При этом в одних секторах предстоит реализовывать стратегии лидерства на основе собственных разработок и инноваций, а в других – «догоняющее» развитие при активном заимствовании передовых зарубежных технологий и институтов. [2]

Выбор белорусской стратегии инновационной модели экономического развития и роста должен опираться на имеющиеся производственный, научно-технический, интеллектуальный потенциал и ресурсы с использованием отдельных элементов всех указанных стратегий передовых стран мира.

Литература

1 Кузык, Б. Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2004. – 632 с.

2 Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] / Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь. – Минск. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/opencms/opencms/ru/innovation/inn2/>. – Дата доступа: 28.08.2016.

УДК 330.47(075)

Э. А. Савенок

sea09@tut.by

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Беларусь

РЫНОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Рассматривается становление информационного общества как приоритетная задача развития для большинства стран мира. Рассматриваются информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) как один из факторов экономического роста, конкретные меры правительств стран по стимулированию предприятий в данной отрасли.

По оценкам одного из самых влиятельных изданий мировой индустрии высоких технологий Software Magazine, мировой рынок информационных технологий принес доход в 717,7 млрд. долл. США в 2015 году [1]. Несмотря на то, что США остаются одним из лидеров отрасли на протяжении многих лет, за последние 10 лет большой сдвиг произошел и во многих европейских странах, а также в странах Азии. Всего на мировом рынке информационных технологий представлено около 50 стран-экспортеров, однако повышенный спрос на продукцию и услуги данной отрасли все больше привлекает новых субъектов хозяйствования. Республику Беларусь по праву можно назвать одним из центров оффшорного программирования. На протяжении последнего десятилетия отрасль информационных

технологий демонстрирует непрерывный рост. В целом в отрасли насчитывается более 930 компаний. При этом на конец 2015 года резидентами Парка высоких технологий являются 152 компаний [2]. Инвестиции в основной капитал в белорусский ИТ-сектор также демонстрируют ежегодный рост. Так, в 2014 году они составили 460 млрд. руб. (до деминации), что на 12 % больше, чем в предыдущем году (рисунок 1) [3, с. 30].

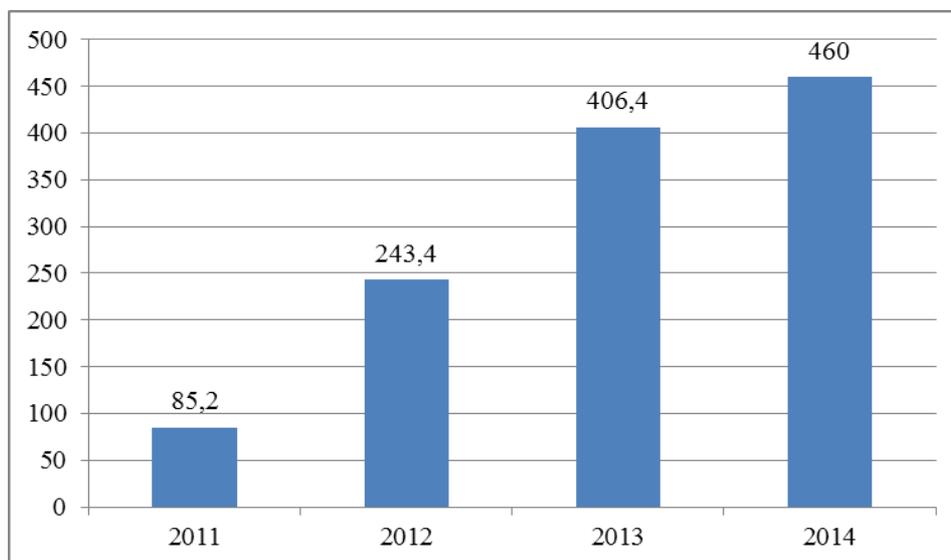


Рисунок 1 – Инвестиции в основной капитал в ИТ-сектор, млрд. руб.

Иностранные инвестиции, поступившие в белорусские организации указанного сектора в 2014 году, составили 149,7 млн. долл. США, что на 41% больше показателя 2013 года (рисунок 2) [4, с. 31].

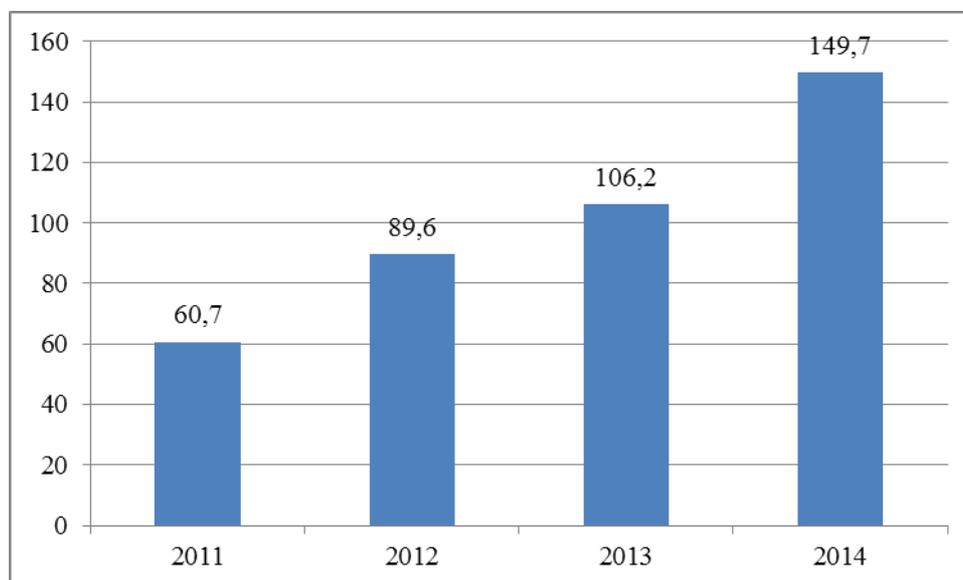


Рисунок 2 – Иностранные инвестиции, поступившие в ИТ-сектор, млн. долл. США

В большинстве ИТ-компаний присутствует иностранный капитал. Распространенными формами предприятий являются совместные и иностранные предприятия. Чисто белорусские компании занимают на рынке 42 % (рисунок 3) [5, с. 5].

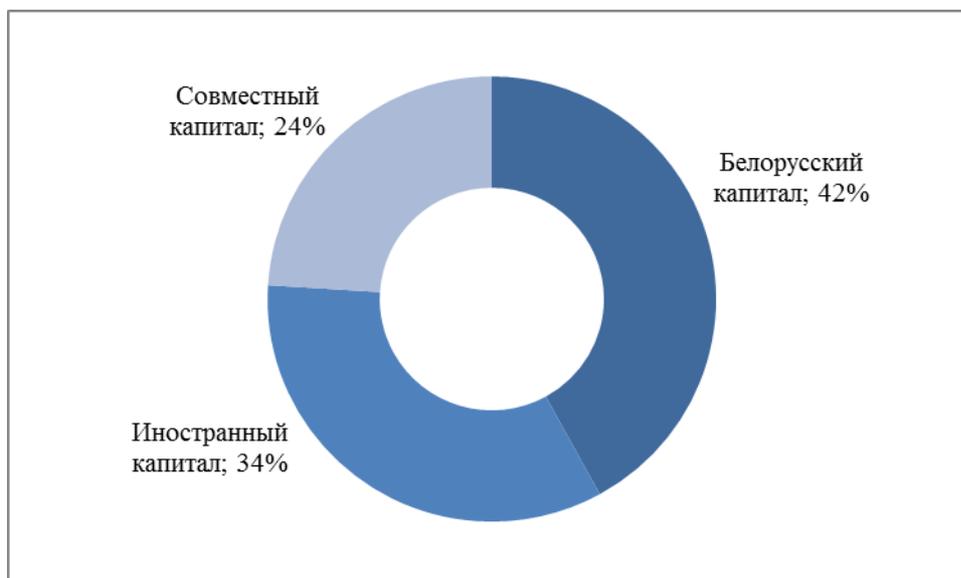


Рисунок 3 – Структура собственности ИТ-компаний (в % от общего числа компаний), 2014 г.

Экспорт ИТ-услуг Республики Беларусь в течение многих лет непрерывно растет. За 10 лет он вырос более чем в 52 раза, что является отличным результатом не только в рамках национальной экономики, но даже в мировых масштабах.

В 2015 году компьютерные услуги заняли третье место в платежном балансе в общем списке экспорта услуг – их доля составила 14,1%. По данному показателю они уступают только транспортным услугам (44,2%) и услугам строительства (15%). В 2015 году наблюдалось снижение экспорта практически по всем видам услуг. Изменение доли экспорта компьютерных услуг в структуре экспорта услуг Беларуси за последние несколько лет можно проследить на рисунке 4 [6, с. 55–56].

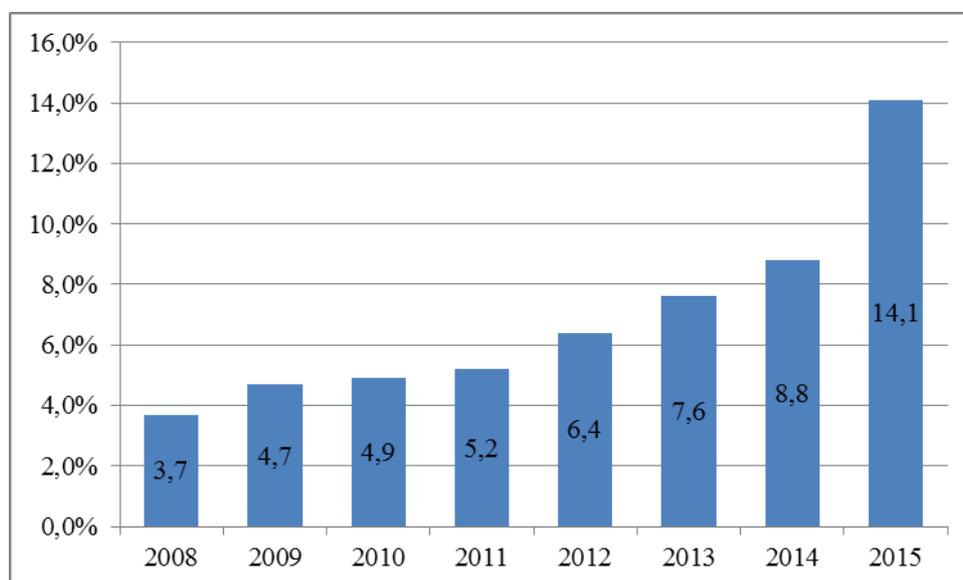


Рисунок 4 – Доля экспорта компьютерных услуг в структуре экспорта услуг Республики Беларусь

Также Республика Беларусь занимает 3-е место по экспорту компьютерных и информационных услуг среди стран соседей. На рисунке 5 отображены страны (по убыванию), в которые направляется наибольшая доля экспорта компьютерных услуг [4, с. 55–56].

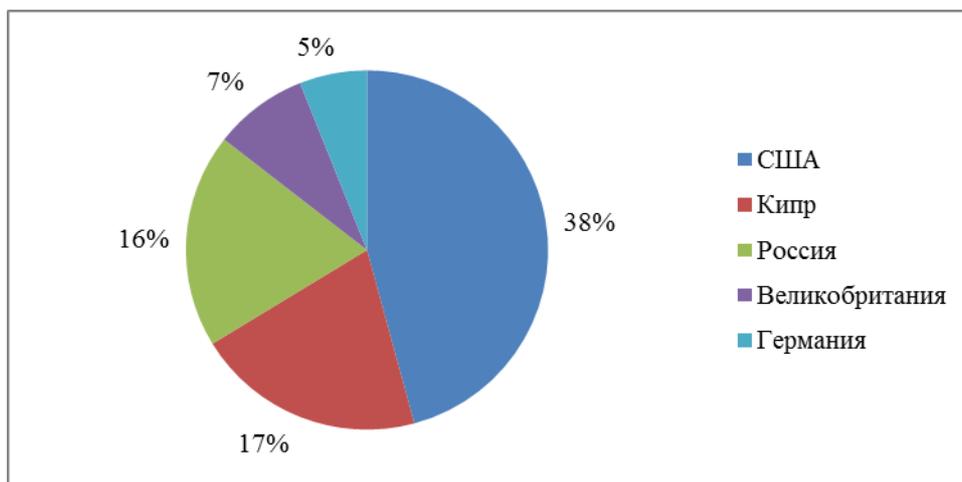


Рисунок 5 – Страны-импортеры компьютерных услуг Республики Беларусь, 2014 г.

Важным являются не только абсолютные величины объема и темпа роста экспорта ИТ-услуг, но и относительные, а именно объем экспорта компьютерных услуг на душу населения. Так, у Беларуси этот показатель в 2013 г. составлял 60 долларов США (по итогам 2015 г. – 86 долларов), в то время как у Индии – 41, а у США – 36 долл. [6]. Динамика экспорта компьютерных и информационных услуг на душу населения страны отражена на рисунке 6 [5, с. 7].

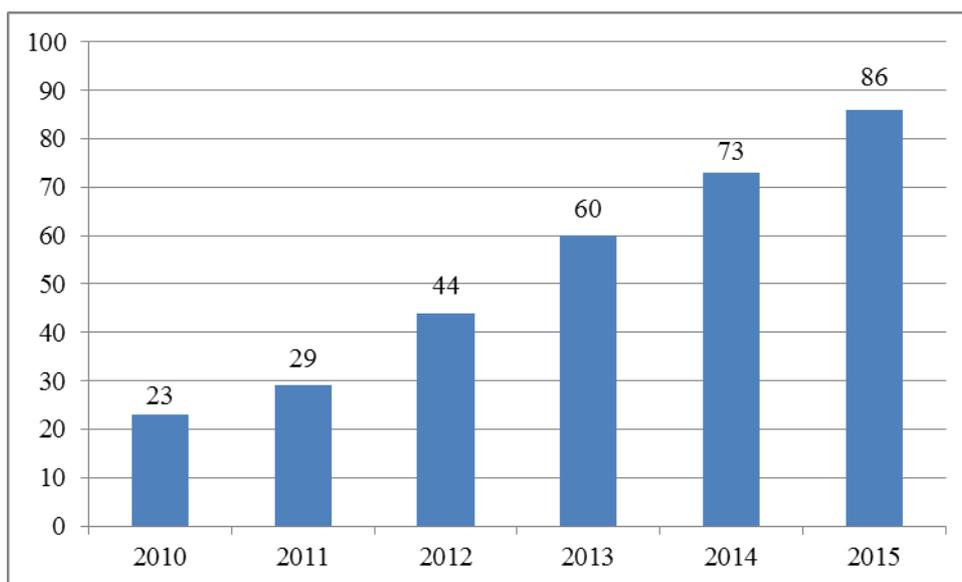


Рисунок 6 – Экспорт компьютерных и информационных услуг на душу населения в Республике Беларусь, долл. США на чел.

Данный показатель отражает то, что большинство ИТ-компаний в Беларуси ориентированы на экспорт своей продукции. Следует отметить, что импорт информационных услуг в стране также растет, но темпы его ниже темпов роста экспорта.

Для удержания своих позиций и дальнейшего наращивания объемов экспорта необходимо налаживание системы комплексного управления имеющимися конкурентными преимуществами экспортно-ориентированного ИТ-сектора.

Повышение эффективности государственной политики остается актуальной проблемой белорусского сектора информационных технологий. Несмотря на наличие существенных налоговых льгот в данной сфере, особенно для резидентов Парка высоких технологий,

необходимы стабильность законодательной системы, предоставление экономической свободы и страхование ИТ-бизнеса.

Литература

1. 2015 Software 500 [Электронный ресурс] / SoftwareMagazine. – Режим доступа : <http://www.softwremag.com/>. – Дата доступа : 23.04.2016.
2. Парк высоких технологий подвел итоги работы в 2015 году [Электронный ресурс] / Парк высоких технологий. – Режим доступа : <http://www.park.by/>. – Дата доступа : 20.04.2016.
3. Информационное общество в Республике Беларусь 2015: стат. сборник / Под ред. И.В. Медведевой [и др.]. – Минск : Нац. стат. комитет Респ. Бел., 2015. – 127 с.
4. Рынок ИТ-услуг / Инвестиционная компания Юнигер. – Минск, 2015. – 25 с.
5. Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь / Нац. банк Респ. Бел. – Минск, 2015. – 213 с.
6. Радионик, Е. А. Анализ ИТ-индустрии Беларуси: состояние отрасли и перспективы развития / Е. А. Радионик // Банкаўскі веснік. – 2014. – № 12/617 – С. 39–41.

УДК 658

С. В. Шикальчик

shik@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ИНФОРМАЦИОННУЮ ЭПОХУ

Главной тенденцией развития промышленного производства остается внедрение информационных технологий. При этом накопились технологические предпосылки для новой экономической революции. В статье рассматривается интернет вещей как система интеграции потребительских и промышленных устройств, ее влияние на организацию управления и экономический рост.

Несмотря на кризисные явления в мировой экономике происходит дальнейшее совершенствование технологических процессов, появление новых продуктов, способов производства, материалов, оборудования. Во многом этот процесс является продолжением столетних тенденций, которые берут свое начало еще в эпоху промышленной революции. Уникальным является то информационное взаимодействие, которое обеспечивается современными информационными технологиями и которое является почвой для новой революции в организации промышленности и всех других сферах экономики.

Сегодня информационные технологии могут быть внедрены практически в любой предмет, что способно кардинально улучшить его функциональность. Информация о среде, характере использования, производительности продукта, другие данные могут быть собраны, переданы, обработаны непосредственно во время использования этого продукта. Новую реальность представляет термин «Интернет вещей» (Internet of things), который отражает внедрение информационных технологий в предметы, предназначенные как для делового, производственного, так и бытового потребительского использования. Он подчеркивает непосредственное подключение предметов к информационным технологиям в отличие от «Интернета людей», где человек практически всегда является участником в коммуникациях. Деловым сегментом интернета вещей является промышленный интернет как сфера информационной интеграции производственных процессов.

Основной предпосылкой революционного развития информационных систем управления является существенное расширение доступности технологических компонентов. За последние 10 лет: стоимость датчиков и сенсоров для автоматического сбора информации

снизилась в два раза – в среднем с 1,30 до 0,60\$, стоимость широкополосного доступа в интернет – в 40 раз, стоимость обработки данных – в 60 раз, обычной стала повсеместная доступность бесплатного или недорогого беспроводного подключения, интернет-протокол последней версии IPv6 обеспечивает практически неограниченную адресную емкость [1].

Как следствие, реальностью стали медицинские приборы, в режиме реального времени передающие информацию о пациенте, автомобили с электронным регулированием параметров двигателя и других систем, автопилотом, теннисные ракетки, которые сами обучают владельца эффективному удару, промышленное оборудование, само контролирующее тысячи производственных параметров, обеспечивающее связь с сервисом производителя и способное оптимизировать и регулировать свою работу.

Традиционный продукт как физический инструмент удовлетворения определенных потребностей дополняется информационными методами функционирования. Этими методами являются обработка информации и коммуникация. Майкл Портер использует термин «умные, подключенные продукты» (smart, connected products) [2].

Обработка информации (smart) обеспечивается компонентами, фактически образующими компьютер, установленный в предмете. Они включают датчики сбора информации, управляющие контроллеры, процессор, память, программное обеспечение, интерфейс управления и т. д. Подключение (connectivity) реализуют сетевые компоненты и протоколы. И если оснащение оборудования и техники электронными системами не является новинкой, то подключение предметов к информационным сетям придает им качественно новые характеристики. Подключение обеспечивает, во-первых, рабочие связи продукта с пользователем, производителем, службой сервиса, другими предметами и службами, а во-вторых высокую эффективность функциональности продукта за счет ее реализации на программной основе и взаимосвязи с разработчиками, которые централизованно собирают информацию и совершенствуют программное обеспечение.

Поскольку сложный продукт, такой как промышленное оборудование, требует постоянного мониторинга большого количества параметров, необходимым компонентом становится «продуктовое облако» – дата-центр, собирающий и хранящий базу данных параметров. Облако, кроме того, обеспечивает платформу для анализа данных, разработки операционной системы и приложений, работы внешних приложений.

Таким образом «подключенность» продукта позволяет обеспечить связь:

- с разработчиком, который постоянно анализирует данные об использовании продукта, внешних условиях, режимах, производительности, и может использовать эти данные как для обслуживания пользователя так и для совершенствования всех своих продуктов, разработчик имеет возможность совершенствовать и обновлять программное обеспечение продукта в непрерывном режиме;

- с другими участниками производственного процесса: покупателями, поставщиками; с другими умными продуктами, что позволяет формировать автоматизированные комплексы, например «умная фабрика», «умный дом», «умный город», «умная ферма»;

- с внешними источниками информации для получения данных о параметрах и состояниях внешней среды, сопряженного оборудования и процессов;

- с внешними управляющими системами, такими как ERP, CRM, с целью интеграции процессов управления.

В условиях сбора, передачи обработки больших объемов информации особые требования предъявляются к обеспечению ее безопасности, защите от утечек данных, несанкционированного вмешательства в работу систем.

В любом физическом продукте появляется и приобретает все большее значение информационная составляющая, которая увеличивает ценность продукта для пользователя. Эта информационная составляющая в зависимости от своего развития и оснащения может обладать способностями разного уровня:

- мониторинг – сбор информации о режимах, среде использования, производительности продукта;

- контроль – оперативное регулирование и индивидуальные настройки работы продукта;

- оптимизация – повышение производительности при помощи алгоритмов, использующих модели, полученные на основе анализа исторических данных о работе продукта;
- автономность – практически полностью автоматический режим работы, человек контролирует только важнейшие параметры в рамках целого комплекса.

Таким образом, существенно меняется концепция продукта как предмета бизнеса и конкуренции. Продуктом является информационная система, сеть, оснащенная физическими инструментами. Поскольку имеется возможность постоянно взаимодействовать и улучшать продукт, по крайней мере, на уровне данных и программного обеспечения, бизнес-модель смещается в сторону обслуживания клиента, а не просто передачи ему изделия. Умный продукт представляет собой продукт-услугу. Это требует существенного пересмотра подходов к проектированию и разработке продуктов, маркетингу и обслуживанию, набора и подготовки персонала как в части структуры персонала так и компетенций существующих специалистов.

Использование информационных систем существенно преобразует современное промышленное производство. Они являются и продуктом, и ресурсом производства. Так производство промышленных роботизированных систем в мире растет на 15% в год. В 2016 году ожидается выпуск 300 тыс. шт. промышленных роботов, за 2015–2018 гг. будет установлено в общей сложности 1,3 млн. единиц роботов. На 2015 г. среднее количество универсальных роботизированных систем в расчете 10 000 работников промышленности в мире составило 66 единиц. Показатели развитых стран находятся выше этого значения: более 100 – во Франции, Нидерландах, Канаде, Испании, более 150 – в США, Тайване, Дании, Швеции. С большим отрывом лидируют Германия (292), Япония (314), Южная Корея (478). Показатели Китая вдвое ниже среднего: 36 роботов на 10 000 работников [3].

В настоящее время к интернету уже подключено 6 млрд. мобильных устройств. К 2020 году ожидается, что общее количество подключенных устройств составит 28 млрд. [1]

Вклад интернета вещей в мировой экономической рост к 2025 году оценивается от 4 до 11 трлн. долл. мирового ВВП или 11%. Эффект будет получен от повышения производительности, экономии ресурсов, повышения качества товаров и услуг [4].

Литература

1. Desjardins, J., The Present and Future of the Internet of Things / Jeff Desjardins // Visual Capitalist. – 2014. – Режим доступа: <http://www.visualcapitalist.com/present-future-internet-things>. – Дата доступа: 1.09.2016.
2. Porter, M. E., Heppelmann, J. E., How Smart, Connected Products Are Transforming Competition // Harvard Business Review. – 2014. – November. – Режим доступа: <https://hbr.org/2014/11/how-smart-connected-products-are-transforming-competition>.
3. Desjardins, J., Domo Arigato, Mr. Roboto / Jeff Desjardins // Visual Capitalist. – 2016. – режим доступа: <http://www.visualcapitalist.com/domo-arigato-mr-roboto-chart>. – Дата доступа: 1.09.2016.
4. Manyika, J., Unlocking the potential of the Internet of Things / J. Manyika, M. Chui, P. Bisson, et al., McKinsey Global Institute // McKinsey&Company. – 2015. – Режим доступа: <http://www.mckinsey.com/business-functions/business-technology/our-insights/the-internet-of-things-the-value-of-digitizing-the-physical-world>. – Дата доступа: 1.09.2016.

УДК 338.47

И. А. Шнып

ishnyp@gsu.by

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье проанализировано развитие логистической деятельности и законодательства в области логистики, проведен анализ программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, выявлены тенденции и проблемы в функционировании транспортно-логистической системы страны.

С целью проведения эффективной диагностики развития логистики в государствах Всемирным банком в 2007 г. была разработана методика, позволяющая оценить текущее состояние логистической отрасли страны. Она заключается в расчете индекса эффективности логистической системы (*logistics performance index – LPI*), который проводится 1 раз в 2 года. Результаты исследования публиковались в 2007, 2010, 2012 и 2014 гг. В оценке эффективности логистической системы в 2010 г. Республика Беларусь не участвовала. Методология LPI включает учет по пятибалльной шкале шести оценочных критериев и расчет на их основе среднего значения индекса по каждой стране. В качестве оценочных критериев используются:

- эффективность процесса оформления таможенными органами (таможня, англ. *customs*);
- качество логистической транспортной информационно-технологической инфраструктуры (инфраструктура, англ. *infrastructure*);
- простота и доступность международных поставок (международные перевозки, англ. *international shipments*);
- уровень компетентности логистического обслуживания (качество и компетентность, англ. *logistics quality and competence*);
- возможность отслеживания международной поставки (отслеживание прохождения грузов, англ. *tracking and tracing*);
- своевременность поставок (англ. *timeliness*).

Значения индекса LPI по Республике Беларусь отражены в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Индекс LPI Республики Беларусь в 2007–2014 гг.

Критерии оценки	Значения по годам					
	2007		2012		2014	
	балл	место	балл	место	балл	место
Таможня	2,67	50	2,24	121	2,50	87
Инфраструктура	2,63	54	2,78	65	2,55	86
Международные перевозки	2,13	126	2,58	107	2,74	91
Качество и компетентность	2,13	120	2,65	89	2,46	116
Отслеживание прохождения грузов	2,71	66	2,58	98	2,51	113
Своевременность поставок	3,00	78	2,87	114	3,05	93
Индекс LPI	2,53	74	2,62	91	2,64	99

Из таблицы видно, что стабильный рост в течение всех семи лет наблюдался только по показателю «международные перевозки». Несмотря на рост индекса LPI с 2,53 балла в 2007 году до 2,64 в 2014-м, Беларусь опустилась с 74-й на 99-ю позицию. Это объясняется тем, что другие страны развивали свои логистические системы более быстрыми темпами. В 2014 году Россия заняла 90-е место в рейтинге, Казахстан – 88-е, Украина – 61-е, Литва – 46-е, Латвия – 36-е, Польша – 31-е, Германия – 1-е [2].

Из приведенных данных видно, что по развитию логистики Беларусь серьезно отстает от ведущих стран и стран-соседей, поэтому назрела острая необходимость реструктурировать логистическую систему Беларуси.

В целях содействия созданию современной логистической инфраструктуры в Беларуси введены в действие пять государственных стандартов в области логистики:

1. СТБ 2047-2010 «Логистическая деятельность. Термины и определения». Устанавливает основные понятия в области логистической деятельности.
2. СТБ 2046-2010 «Транспортно-логистический центр. Требования к техническому оснащению и транспортно-экспедиционному обслуживанию». Распространяется на проектируемые объекты, а также существующие грузовые терминалы, на базе которых создаются транспортно-логистические центры, устанавливает порядок балльной оценки транспортно-логистического центра;

3. СТБ 2133-2010 «Классификация складской инфраструктуры»;

4. СТБ 2306-2013 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации». Устанавливает виды логистических услуг, категории исполнителей, общие требования. Введена добровольная сертификация услуг, оказываемых логистическими центрами, транспортно-экспедиционными и торговыми организациями;

5. СТБ 2345-2013 «Логистическая деятельность. Требования к профессиональной компетентности персонала исполнителей логистических услуг и процедура сертификации». Устанавливает требования к знаниям, навыкам и умениям персонала операционного, высшего и стратегического уровней менеджмента, и процедуру его сертификации.

«Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года», утвержденная постановлением Совета Министров РБ от 29.08.2008 г. № 1249, стала отправной точкой в развитии логистики Беларуси. К сожалению, некоторые проекты, предусмотренные программой, не были выполнены. В соответствии с Программой по состоянию на январь 2016 года открыто 20 логистических центров различной направленности и функциональности. Вне Программы в республике действует порядка 18 логистических центров. Девять логистических центров являются государственными, остальные созданы за счет средств национальных и иностранных (из Азербайджана, Бельгии, Ирана, России, Украины) инвесторов [3, с. 6].

Самыми привлекательными регионами для строительства логистических центров являются Минский (за МКАД, вблизи II и IX трансъевропейских транспортных коридоров) и Брестский (граница с Польшей) регионы. Так, в Минском регионе находятся 29 из всех 38 логистических центров, в Брестском регионе – 6 центров.

Общая площадь складов класса «А» и «В» логистических центров в Республике Беларусь составляет более 640 тыс. кв. м, из них склады общего пользования составляют 510 тыс. кв. м, склады временного хранения и таможенные склады – 90 тыс. кв. м, низкотемпературные склады и склады-холодильники – 40 тыс. кв. м. Для сравнения: площади складов класса «А» и «В» в районе Варшавы составляют около 2,6 млн. кв. м. Совокупная же площадь логистических центров, представленных в Польше, превышает 7 млн. кв. м.

Несмотря на рост логистических центров, эффективность логистики в Республике Беларусь находится на низком уровне по следующим причинам:

– в программе был пропущен этап, связанный с развитием генеральных схем транспортных узлов, учитывающий место размещения логистических центров с учетом перспектив развития города, пропускной способностей улиц, коммуникаций и т.п.;

– сложность процедур и бюрократия местных органов власти в ряде случаев привели к затягиванию сроков строительства логистических центров и к росту расходов инвесторов;

– не загруженность логистических центров из-за их строительства без проведения маркетинговых исследований транспортных потоков и глубокой проработки специализации;

– транспортно-логистический сектор в основном представлен компаниями, которые оказывают узкий спектр логистических услуг (в основном транспортно-экспедиционные и складские услуги). Белорусские логистические центры предлагают клиентам в среднем не более 15 из 88 видов работ, которые можно выполнять в рамках СТБ 2306-2013. Для сравнения: в Германии логистические центры оказывают в среднем 70 услуг;

– рынок 3PL-провайдеров (комплексных логистических услуг) развит слабо, а 4PL-провайдеры отсутствуют вовсе. Логистические операторы зачастую не обеспечивают комплексности логистических услуг;

– слабая интеграция в международную и европейскую логистические системы.

Для дальнейшего развития логистики разработана Государственная программа развития логистической системы и транзитного потенциала Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утвержденная постановлением Совета Министров РБ от 18.07.2016 г. № 560. Цель программы – рост объема логистических услуг в 1,5 раза и увеличение общей складской площади логистических центров в 1,64 раза к 2020 году. Документ предполагает совершенствование

национального законодательства и администрирования в данной сфере, радикальное улучшение качества подготовки кадров, расширение перечня услуг логистики и ее интеграцию в европейскую систему, широкое использование результатов маркетинговых исследований рынка и прочее. В планах привлечение в логистическую инфраструктуру иностранных инвестиций, увеличение площади складских помещений классов А и В, наращивание грузооборота логистических центров.

По экспертным оценкам, годовой потенциал рынка логистических услуг Беларуси оценивается более чем в 1,5 млрд. долларов США, в том числе по складским услугам – более 1,1 млрд. долларов.

С 2010 года 22 вуза республики подготовили более 7 тыс. специалистов различной логистической направленности, однако только 30–40 % из них были знакомы с современными принципами управления цепями поставок (SCM, TMS, MRP и т. д.), 70 % выпускников прошли преддипломную практику в логистических центрах или у логистических операторов. В 2016 году начнется формирование системы подготовки специалистов для 4PL- и 5PL-уровней логистики. На базе крупнейших логистических центров должны появиться центры научно-технического творчества.

Дальнейшее развитие логистической системы Республики Беларусь должно быть направлено на создание эффективных правовых механизмов, позволяющих получить максимальный положительный эффект от логистической деятельности и превратить республику в масштабный международный транспортно-логистический центр с учетом ее выгодного экономико-географического положения.

Литература

1. Сайт Всемирного банка. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>. – Дата доступа: 28.08.2016.
2. Connecting to Compete 2014: Trade Logistics in the Global Economy: The Logistics Performance Index and Its Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Trade/LPI2014.pdf>. – Дата доступа: 28.08.2016.
3. Транспорт и логистика Республики Беларусь 2015: справочно-информационное издание. – Мн.: Центр «БАМЭ-Экспедитор», 2015. – 80 с.

УДК 004.056.5

И. И. Убийвовк

rishaov@rambler.ru

Полтавский институт экономики и права, Украина

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

Рассматриваются угрозы информационной безопасности банковских систем, предупреждение и устранению их негативных последствий. Угрозами информационной безопасности автоматизированной банковской системы считаются факторы, направленные на нарушение нормальных условий ее функционирования.

Проблема безопасности информационных технологий сегодня имеет особенную актуальность, т. к. существует большое отставание теории и практики обеспечения безопасности в сравнении с динамикой технического прогресса.

Создание глобальной информационной среды обусловило возможности доступа к информационным ресурсам большого количества пользователей разной квалификации, большинство из которых не имеют навыков поддержания безопасности компьютерных систем на высоком уровне. Массовая компьютеризация банковской системы обострила проблему

выявления и противодействия новым видам информационных угроз, поскольку средства автоматизированной обработки информации с использованием компьютеров и компьютерных сетей имеют ряд особенностей, позволяющих бесконтрольно манипулировать информацией в автоматизированных системах, как персоналу, так и посторонним лицам, а также получать несанкционированный доступ к конфиденциальной информации. В связи с этим введение и обработка информации ограниченного доступа в любых автоматизированных системах должна учитывать потенциальные риски и сопровождаться внедрением соответствующих средств и мер защиты.

Угрозами информационной безопасности автоматизированной банковской системы считаются факторы, направленные на нарушение нормальных условий ее функционирования. Они могут быть как целенаправленными (субъективными), так и случайными (объективными). Разработанные на сегодня нормативные стандарты, в большинстве случаев, направлены на противодействие угрозы субъективного характера (защита информации от несанкционированного доступа), однако не меньшую опасность функционированию автоматизированных систем составляют объективные факторы [1]. Нарушение целостности данных вследствие некачественного проектирования баз данных может свести на нет ценность всех накопленных информационных массивов; возможна также полная потеря информации в результате аппаратной аварии.

Противодействие объективным угрозам можно отнести к вопросам обеспечения надежности системы. Основной задачей обеспечения информационной безопасности является противодействие субъективным угрозам. В общем виде виды угроз можно классифицировать так: угрозы конфиденциальности, угрозы целостности, угрозы отказа в обслуживании. Проведенный анализ позволяет выделить основные способы реализации угроз автоматизированной информационной системе: информационные, программно-математические, физические и организационно-правовые.

Под информационными способами воздействия понимаются различного рода несанкционированное манипулирование информацией, которая находится в базах данных (незаконный доступ к данным, завладение и копирование информации, ее искажение, нарушение технологии обработки) [2].

Программно-математические способы сводятся к введению в систему разрушительных программ или аппаратных устройств. Их назначение состоит в реализации недокументированных функций, которые приводят к потере или порче данных. В связи с тем, что сегодня в банковской системе используется исключительно импортное оборудование и программное обеспечение, вероятность внедрения специальных «закладок» является весьма высокой. Более того, такие случаи встречаются все чаще.

Физические способы воздействия осуществляются через физическое действие различных факторов на компьютерную технику, сети, носители информации, а также на персонал, который работает с конфиденциальной информацией, и охранные системы. Так, по оценкам Ассоциации защиты информации США около 40 % причин сбоев в работе компьютерных систем вызванные физическими угрозами. Физическое воздействие может организовываться и при помощи высокотехнологичной электронной аппаратуры, которая может перехватывать сигналы от работающего оборудования и таким образом похищать информацию. Возможным также является блокирование сигналов и нарушение нормального функционирования оборудования, ввод устройств перехвата информации в рабочих помещениях. Не менее эффективным средством уничтожения информационной базы могут стать простейшие разрушительные воздействия: пожар или затопление оборудования водой, причем достаточно организовать пожар в соседнем помещении, куда доступ посторонних является упрощенным.

Менее очевидными, но достаточно эффективными являются организационно-правовые способы воздействия угроз (невыполнение персоналом требований нормативных документов, задержка с принятием соответствующих нормативно-правовых положений). Предупреждение, минимизация или нейтрализация угроз информационной безопасности осуществляется

с помощью средств защиты информации на основе разработанных и внедренных методов противодействия различного рода угрозам информационной безопасности [3].

Под средствами защиты информации понимаются организационные, технические, криптографические, программные средства, предназначенные для защиты информации с ограниченным доступом, а также программные средства и специальная техника, в которых они реализованы. К ним можно отнести также и средства контроля эффективности защиты информации. Для эффективного и комплексного защиты информации необходимо использование различных методов противодействия угрозам, а также предотвращения самой возможности их влияния. Среди мер противодействия угрозам информационной безопасности банковских автоматизированных систем можно выделить: исключение несанкционированного доступа к информации, предотвращения специальных воздействий, направленных на разрушение, уничтожение, искажение информации или сбои в работе средств информатизации; выявление внедренных программных или аппаратных закладных устройств; применение средств защиты от утечек информации по техническим каналам; применение средств защиты информации, в том числе криптографических, при передаче по каналам связи. В процессе планирования противодействия целенаправленным угрозам информационной безопасности банковских автоматизированных систем следует учитывать тот факт, что хотя и атаки извне на компьютерные системы широко обсуждаются и вызывают повышенную заинтересованность, однако несравненно больший вред безопасности приносят нарушения внутри банковского учреждения. Требования информационной безопасности затрагивают интересы практически всех сотрудников банка. Ситуация осложняется тем, что наряду со своими основными должностными обязанностями, эти сотрудники должны выполнять часто непонятны и поэтому неприемлемы функции и процедуры, связанные с требованиями безопасности. Причинами этого может быть низкая квалификация персонала, недостаточная для корректной работы с базами данных или халатность. Особенно опасными являются некомпетентные сотрудники, которые выдают себя за опытных пользователей. При отсутствии в учреждении контроля за установкой на рабочих местах программного обеспечения, сотрудник может установить на свой компьютер нелегальную программу, даже не понимая возможных последствий. Аналогичная угроза возникает и в случае подключения рабочей станции к сети Интернет через модем. Угрозу представляет также практика обмена паролями между сотрудниками, которые выполняют родственные функции или оставления записанных паролей на рабочих местах. Широкое распространение мобильных накопителей информации обусловило появление нового класса угроз информационной безопасности банковских систем. Проблема несанкционированного использования таких устройств не всегда может решаться мерами организационной защиты информации и может привести к утечке информации. Единственной альтернативой физическому отключению USB-портов на рабочих местах может быть только использование специальной системы защиты. Отдельные компьютеры, даже не подключенные к локальной сети, требуют соблюдения особых правил безопасности, в случае, если на них обрабатываются конфиденциальные данные. Для защиты локальных компьютеров от несанкционированного доступа должен применяться комплекс организационных и технических мероприятий, который реализует четкий регламент обработки конфиденциальной информации. Средствами реализации технических мероприятий могут стать аутентификация пользователя, шифрование файловой системы, программно-аппаратные комплексы защиты информации от несанкционированного доступа.

Действенной мерой предупреждения физических угроз автоматизированным банковским системам может стать внедрение отдельной комплексной компьютеризированной системы управления физической защитой объекта, которая создается на базе локальной сети и объединяет серверы управления подсистемами, автоматизированные рабочие места и серверы баз данных. Такая автоматизированная система рассчитана на разные уровни допуска пользователей и содержит информацию различной степени конфиденциальности. Защищенная

банковская автоматизированная система должна обеспечивать информационную безопасность и соответствовать таким требованиям: иметь возможности автоматизации процесса обработки конфиденциальной информации, включая все аспекты, связанные с обеспечением безопасности обрабатываемой информации; успешно противостоять угрозам безопасности, которые характерны для определенной среды; удовлетворять принятые стандарты информационной безопасности; обеспечивать безопасность информации без существенного усложнения функций пользователя. Для предупреждения угроз информационной безопасности и устранения их негативных последствий необходимо внедрить комплекс организационных, правовых, технических и технологических мероприятий, который в совокупности должен предотвратить нежелательный доступ к аппаратуре, информационным массивам и программному обеспечению.

Литература

1. Деднев М. А., Дыльнов Д. В., Иванов М. А. Защита информации в банковском деле и электронном бизнесе. – М.: КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004. – 512 с.
2. Марущак А. І. Інформаційні ресурси держави: зміст та проблема захисту // Правова інформатика. – 2009. – № 1. – С. 64–70.
3. Петренко С. Методические основы защиты информационных активов компании. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://citforum.ru/security/articles/zahitaaktivov>.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Сборник научных статей

Основан в 2012 году

Выпуск 5

Подписано в печать 12.10.2016. Формат 60x84 1/8.
Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 34,18.
Уч.-изд. л. 29,77. Тираж 30 экз. Заказ 586.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины».
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий № 1/87 от 18.11.2013.
Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.
Ул. Советская, 104, 246019, г. Гомель.



АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Сборник научных статей

Гомель
2016