

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования  
«Гомельский государственный университет  
имени Франциска Скорины»



**ЮБИЛЕЙНАЯ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ,  
посвященная 85-летию  
Гомельского государственного университета  
имени Франциска Скорины**

(Гомель, 17 июня 2015 года)

Материалы

В четырех частях

Часть 2

Гомель  
ГГУ им. Ф. Скорины  
2015

УДК 378.4(476.2-2Гом)(082)

**Юбилейная научно-практическая конференция**, посвященная 85-летию Гомельского государственного университета имени Франциска Скорины (Гомель, 17 июня 2015 г.) : материалы : в 4 ч. Ч. 2 / редкол. : О. М. Демиденко (гл. ред.) [и др.]. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2015. – 267 с.

ISBN 978-985-577-031-3 (Ч. 2)

ISBN 978-985-577-030-6

В сборнике помещены материалы докладов юбилейной научно-практической конференции, освещающие историю, современное положение, проблемы и перспективы развития естественных, технических, общественных и гуманитарных наук.

Адресуется научным сотрудникам, преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам.

Редакционная коллегия:

О. М. Демиденко (главный редактор), В. С. Аверин,  
Л. С. Банникова, В. А. Бейзеров, В. А. Бобрик, А. П. Гусев,  
С. П. Жогаль, Д. Л. Коваленко, А. К. Костенко,  
Н. Н. Мезга, Г. И. Нарскин, И. И. Эсмантович

**ISBN 978-985-577-031-3 (Ч. 2)**  
**ISBN 978-985-577-030-6**

© Учреждение образования «Гомельский  
государственный университет  
имени Франциска Скорины», 2015



**И. А. Аксёнова**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛЬЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ: ЧТО ПРИЕМЛЕМО ДЛЯ СТРАН ЕАЭС?**

Приобретение собственного дома или квартиры – покупка дорогостоящая: ее стоимость в несколько раз превышает годовой доход среднеобеспеченной семьи, что предполагает как наличие накопленных средств для первоначального взноса, так и получение долгосрочного кредита.

В развитых странах средняя доля затрат на жилье и коммунальные услуги в потребительских расходах населения колеблется в пределах 20–27 % в зависимости от размера и качества жилья, формы владения и т. п., это больше затрат семей на продукты питания, равных приблизительно 15–20 % семейного бюджета. В США в середине 90-х гг. этот показатель для собственников домов и квартир в среднем составлял 22 %, для арендаторов – около 18 % (при среднем месячном доходе около 2,5 тыс. долларов США и расходах на питание около 15 %) [1, с. 71]. В мировой практике утвердилось понятие «коэффициент доступности жилья». Это – норматив, который не должен превышать 30 % от суммы всех расходов семьи.

Жилищная сфера в странах Запада развивается преимущественно на основе частных инвестиций, которые формируются из средств населения – собственных и заемных. Доля государственных (муниципальных) инвестиций зависит от специфики страны и колеблется, по нашим оценкам, в интервале от 1,2 % в США до 25 % в Японии и европейских странах. За последние 50–60 лет в большинстве стран с рыночной экономикой сформировалось значительное количество собственников жилья, на долю которых приходится от 75 до 98 % жилого фонда. Остальная его часть используется населением на правах аренды жилищ в частном секторе или так называемого «социального жилья».

В зависимости от уровня доходов граждан, жилищной политики государства, наличия земельных участков, миграции рабочей силы и ряда других социально-экономических факторов, а также от законодательства и национальных традиций в каждой из стран Запада складываются довольно четкие пропорции в распределении жилья между частным, арендным и социальными секторами [2].

Специфика рынка жилищной недвижимости заключается в довольно высокой степени обеспеченности населения собственным жильем: на его долю приходится от 1/2 до 2/3 всего жилого фонда, и тенденция увеличения этого показателя во всех странах. Наряду с этим довольно развита система сдачи частного жилья в наем. В ее основе лежит высокая прибыльность жилищного рынка, и представители бизнеса активно осваивают его, приобретая жилье в собственность и сдавая его арендаторам. Но степень развития этого сектора в разных странах различна. Обширным арендным сектором располагает Германия, что связано с высоким динамизмом миграции населения и перемещения рабочей силы (притоком эмигрантов и иностранных рабочих). Средний возраст «первичного» покупателя собственного дома в ФРГ – 35–39 лет. Более молодые семьи, как правило, арендуют жилье, накапливая средства на покупку собственного дома в будущем.

В Великобритании, напротив, арендный сектор развит относительно слабо. Это – следствие более благоприятных условий получения кредита покупателями: его величина может достигать 90–95 % стоимости дома, а первоначальный взнос составляет всего 5–10 %. Поэтому собственные дома имеют почти 2/3 англичан в возрасте 25–29 лет, а около 40 % населения в возрасте до 25 лет проживают в собственных квартирах. В то же время в США в возрастной группе до 25 лет собственниками жилья являются только около 20% населения, во Франции – 7 %, в ФРГ – 4 %. Во всех странах аренда жилищ обычно служит первым шагом к приобретению домов или квартир в собственность в результате накопления необходимых средств [3, с. 112].

Операции с недвижимостью (купля-продажа, сдача в долгосрочную и краткосрочную аренду) в рыночной экономике – это бизнес, и для части населения достаточно выгодный. Его особенность – тенденция к росту цен на жилища при всех циклических и иных колебаниях деловой активности. При «благоприятной» конъюнктуре цена жилого дома за 5–10 лет может удвоиться. Кроме того, налоговая политика ряда стран строится таким образом, что на банковские ссуды для покупки недвижимости значительно снижаются ставки подоходного налога. В США ссуда в банке для покупки жилища, например, в 200 тыс. долларов США, вообще исключается из налогооблагаемой базы. Поэтому в США и других странах на Западе семьи нередко имеют один-два и даже три дома. Один используют для жилья, другой сдают в аренду, покрывая таким образом как выплаты и проценты по ссуде, так и частично текущие расходы на жилище. Например, если при покупке дома средний американец берет в банке кредит в размере 200 тыс. долларов США на 10 лет и платит первый взнос за него наличными 35 % (70 тыс. долларов США), то ежегодные выплаты банку условно составят 14–15 тыс. долларов США. Сдавая в аренду другой собственный дом, он может получить доход, равный 12–13 тыс. долларов США в год. В этом случае разница между выплатами и доходами составит 2–3 тыс. долларов США в год (170–250 долларов США в месяц) [4, с. 251]. При благоприятной для владельца конъюнктуре на рынке недвижимости, после выплаты долгов банку, через 10 лет он становится обладателем дополнительного капитала как минимум в 400 тыс. долларов США.

Операции с недвижимостью в силу циклического характера развития рыночной экономики в целом и рынка недвижимости в частности подвержены довольно высокой степени риска. На снижение рисков в этой сфере направлены экономические рычаги и механизмы государственного регулирования (налоговые и кредитные системы, инвестиционная и жилищная политика и пр.).

Система государственного регулирования рынка жилья действует во всех странах. В США она стала активно складываться в 30-х гг., когда были созданы Федеральный совет банков по вопросам ссуд для покупки домов, Федеральная корпорация для страхования ссудосберегательных ассоциаций под государственные гарантии и т. д. В последующие годы эта система непрерывно развивалась. В настоящее время функции регулирования сосредоточены в Федеральной Администрации по вопросам жилья, в сферу ответственности которой входят стимулирование частного сектора жилищ, страхование кредитора от потерь и развитие национального рынка закладных.

Важнейшая составляющая государственной жилищной политики на Западе – создание системы льготных условий для малообеспеченных семей (многодетные и молодые семьи, военные ветераны и т. д.) для приобретения ими жилья и оказание им прямой финансовой помощи из бюджетов и внебюджетных фондов. В каждой из стран такие системы опираются на национальные традиции и приоритеты, а также правовой, экономический и кредитно-финансовый механизм. Обычно они реализуются в следующих формах: предоставление льготных (иногда беспроцентных) кредитов малообеспеченным семьям для покупки недорогих домов; полная или частичная оплата за квартиры, арендуемые малоимущими; строительство государственных (муниципальных), относительно недорогих, многоквартирных домов с частичной или полной оплатой жилья, в зависимости от доходов семей.

Традиционным механизмом предоставления государственной помощи малообеспеченным семьям в США являются контракты между Государственным управлением по жилищному строительству (при Департаменте жилищного строительства и городского развития) и местными службами по управлению жилищным хозяйством. В соответствии с ними местные службы берут на себя обязательства содействовать строительству новых и ремонту жилых домов, предназначенных для приобретения в наем (аренду) семьями с низкими доходами [4, с. 251].

Для реализации этой цели местные власти обычно получают право выпускать облигации, процент по которым освобождается от налога. Вырученные средства направляются на покупку земельных участков под застройку. Контракт на строительство многосемейных домов заключается на сумму субсидий, получаемую из Федерального управления жилищным строительством и определяемую с учетом доходов и состава каждой семьи, включенной в данный проект застройки.

Наряду с традиционным механизмом местным властям, если они располагают свободным земельным фондом, закон позволяет избирать другие пути и экономические рычаги для использования государственной помощи малообеспеченным семьям, главным образом молодым. Предоставляя социальные дотации и льготный кредит по ставкам, ниже рыночных, местные власти помогают семьям приобрести собственный дом. На аналогичных условиях имеют право приобретать дома и семьи со средними доходами при первой их покупке.

Следует подчеркнуть, что федеральные законы США и система механизмов при решении жилищной проблемы для бедных не остаются неизменными. При сохранении преемственности и основных принципов помощи вводятся новые правила, включаются новые экономические рычаги. Введение администрацией Р. Рейгана в конце 80-х гг. «системы денежных поручительств» – ваучеров как формы государственной помощи, позволило семьям с низкими доходами арендовать дешевые квартиры по своему выбору. В проведении жилищной политики администрация Рейгана ориентировалась не только на программы новых жилых застроек, но и на максимальное использование пустующего жилого фонда (по приблизительным оценкам, в конце 80-х гг. в стране насчитывалось не менее 70 тыс. таких домов). Выкуп, ремонт или модернизация действующего фонда позволили с меньшими для государства затратами ускорить решение жилищной проблемы бедных семей.

Сохраняя оправдавшие себя подходы в государственной жилищной политике, администрация применяла и другие новые экономические рычаги. В частности, строительным фирмам и корпорациям предоставлялись налоговые скидки в целях стимулирования сооружения жилищ, предназначенных для семей с низкими доходами. Одновременно с этим шел поиск целесообразных путей и условий реализации недорогих одно- и двухсемейных домов, предназначенных для семей с умеренными доходами. В 1989 г. Комитет по банкам Палаты представителей утвердил сниженные (на 25 %) ставки по кредитам для покупки населением недорогих домов. По оценкам специалистов, благодаря федеральным ассигнованиям банкам (около 100 млн. долларов в год) были созданы условия для займов такого рода на сумму приблизительно 3,7 млрд. долларов США в год [5, с. 46].

В 90-х гг. муниципалитетам из федерального бюджета под соответствующие контракты были выделены средства для помощи малообеспеченным семьям в приобретении жилья. В период 1994–1996 гг. такие трансферты составляли 6,5–8,5 млрд. долларов США в год или 13–14 % от всех государственных инвестиций. По нашим оценкам, на эти средства было построено 30–45 тыс. жилых единиц в год (приблизительно 3–5 млн. кв. м общей площади). В последующие два года государственные трансферты заметно снизились – до 9,7–9,9 % (5,6–5,7 млрд. долларов США). В то же время в стране наблюдался интенсивный рост нового жилищного строительства за счет всех источников финансирования: его объемы возросли с 149,1 млн. кв. м общей площади в 1990 году до 170,6 млн. кв. м в 1995 г. и 177,7 млн. кв. м в 1997 г. [6, с. 29]. Приведенные данные свидетельствуют о возросшем и существенном вкладе долгосрочных (ипотечных) кредитов в развитие частного сектора в жилищной сфере. Аналогичные тенденции прослеживаются и в других странах Запада.

В каждой стране в сфере строительства и покупки жилищ населением с использованием долговременных кредитов утвердились соответствующие кредитно-финансовые механизмы, а также определенный порядок и условия финансирования.

Главные их элементы – сумма и срок, на который предоставляется кредит, процентная ставка за него, порядок возвращения заемных средств. Срок погашения кредита чаще всего составляет 25–30 лет; в некоторых странах он короче – 15–20 лет (Швейцария, Франция), в других длиннее – 35–47 лет (Дания, Австрия). Плата за кредит существенно различается по странам и зависит в каждый данный момент от конъюнктуры рынка и специфики государственного регулирования. Кредиты погашаются, как правило, ежемесячно.

Несмотря на различия в условиях кредитования в разных странах, следует отметить и ряд схожих моментов. Среди них – рост доли заёмных средств населения при строительстве или покупке жилья (таблица 1) [2]. Сегодня этот показатель достигает в среднем 75–80 %, а личный вклад, то есть первоначальный взнос, соответственно – 25–20 %. Кроме того, все большее распространение в мире получает практика использования в качестве залога вновь приобретаемых жилищ.

Таблица 1 – Примерное соотношение собственных и заёмных средств при получении ссуд на приобретение жилищ (конец 90-х гг., %)

Страны	Доля покупателя	Доля заемных средств
1	2	3
США	20–25	75–80
ФРГ	20	80
Испания	20	80
Канада	25	75

Окончание таблицы 1

1	2	3
Франция	20–40	60–80
Италия	40–50	50–60
Австрия	10–15	85–90
Бельгия	10	90
Великобритания	5–10	90–95
Япония	15	85

Размер заемных средств, получаемых населением по ипотечному кредиту, в большинстве стран обычно не превышает для среднеобеспеченной семьи сумму годового дохода за 5–6 лет. В Японии из-за дороговизны земли эта величина достигает 8–10 годовых доходов семьи. В то же время и сроки погашения в Японии значительно более длительны; в ряде случаев разрешается выплата ссуды двумя поколениями семей.

Однако ипотечное кредитование – довольно сложная система взаимосвязанных законодательных актов и процедур, отражающих интересы как кредиторов, так и заемщиков. Мировой опыт свидетельствует, что механизм ипотеки сформировался и может эффективно функционировать как система только при поддержке и контроле со стороны государства.

Государственной жилищной политикой в странах Запада предусматривается снижение подоходного налога при покупке дома (квартиры) в кредит, точно социально направленное и в строго определенных пределах. В США, например, льготный режим налогообложения при покупке жилья в кредит действует для его стоимости, не превышающей 1 млн долларов США, в Великобритании – 45 тыс. долларов США. В ФРГ покупатели домов с годовым доходом не выше 75 тыс. долларов США имеют право на налоговую скидку в размере 5 % от цены дома в течение 8 лет после его приобретения, но в сумме не более 180–190 тыс. долларов США. Во Франции налоговая льгота предусмотрена для молодых семей: при покупке дома они имеют право на скидку в размере 7,6 тыс. долларов США в течение 5 лет. В Японии кредитные платежи облагаются налогом, но покупатели жилищ имеют право на отсрочку его уплаты. В большинстве стран недвижимость (включая землю) облагается налогом в процентах от условно начисленной ренты или от текущей рыночной цены, величина которого колеблется в пределах от 0,1 % до 1 % [6, с. 30].

При операциях с недвижимостью в законодательстве практически всех развитых стран предусматриваются гербовые и нотариальные сборы, регистрационные пошлины, а также комиссионные выплаты агентам по оценке и другим услугам при оформлении сделок купли-продажи. Все расходы, связанные с операциями купли-продажи жилых домов, существенно различаются по странам: в ФРГ их уровень достигает 12 % от стоимости сделки при покупке нового дома, во Франции, Италии, Бельгии – 16–22 %, в Великобритании – составляет 4,5–5 % от цены нового дома. Видимо, этим наряду с другими, отмеченными выше, факторами можно объяснить довольно высокую степень частоты перемены жилищ населением Великобритании, в среднем через 7 лет, тогда как в Германии – через 25–30 лет.

Государственное регулирование рынка жилищной недвижимости в странах Запада распространяется на порядок землепользования под застройку. Понятие «недвижимость» в мировой практике включает земельный участок и расположенное на нем строение (жилой дом и пр.). Цена дома в значительной степени определяется ценой земли в данном регионе, а также тем, покупается ли земельный участок вместе с домом или приобретается в долгосрочную аренду (как правило, на срок в 50–99 лет). Законодательством США, например, предусматривается, что минимальный срок аренды земли должен быть больше срока, на который выдается ссуда (то есть 50 лет против 25–30 лет).

При строительстве домов на продажу подрядчики покупают (арендуют) земельные участки у муниципальных властей или у частных владельцев. Так же поступают и заказчики при строительстве домов по индивидуальным проектам. При покупке нового дома вместе с землей право собственности на недвижимость наступает при «закрытии сделки» – и покупатель получает «титул собственника». Цены на земельные участки существенно различаются по регионам. На дешевом рынке земли на ее долю приходится 25–35 % от общей цены жилой недвижимости. В США такая ситуация характерна для небольших городов (при цене земли приблизительно 10–15 тыс. долларов США за акр). В больших городах и престижных городских районах земельный рынок дорог и доля цены за земельный участок может достигать 60 % от общей цены

недвижимости (при цене 1 млн долларов США и больше за акр) [1]. Цена земли обычно зависит от местонахождения земельного участка, его размера, а также наличия свободных участков и конкуренции покупателей, то есть определяется соотношением спроса и предложения. Приобретение недвижимости вместе с землей в частную собственность – явление на рынке жилищ довольно распространенное. К аренде земельного участка чаще всего прибегают в двух случаях: когда покупатель не имеет средств для приобретения недвижимости вместе с землей или когда владелец земли не хочет ее продавать по каким-нибудь соображениям (например, желает сохранить престижный участок земли для потомков или для других долговременных целей).

Законодательные и экономические рычаги регулирования и контроля на рынке земельных участков под строительство, действующие во всех развитых странах, оказывают заметное влияние на формирование и развитие рынка недвижимости. В большинстве случаев приобретение земельных фондов в целях последующей перепродажи или впрок – дело довольно рискованное: сроки застройки, как правило, строго ограничены, а неиспользуемые земли облагаются высоким налогом. Однако проблема накопления без использования, а также спекуляция земельными участками в странах Запада, несомненно, существует.

Система планирования и регулирования землепользования опирается в целом ряде стран на строгую систему зонирования земельного фонда. Во Франции накопление земельных фондов как частными лицами, так и застройщиками (подрядчиками, возводящими дома на продажу) практически исключено, так как участки, не застроенные вовремя, облагаются очень высокими земельными налогами. Заслуживают внимания механизмы, препятствующие накоплению земельного фонда впрок или для перепродажи по более высокой цене, в Швеции. Здесь законом предусматриваются высокие налоги на доходы от спекуляции земельными участками, но одновременно поощряется возведение недвижимости на земле, принадлежащей государству (муниципальным властям). Застройщики, ведущие жилищное строительство на таких землях, получают льготные низкопроцентные кредиты, но обязуются при этом соблюдать установленные в муниципальных правилах порядок землепользования и охраны окружающей среды, планы и сроки жилищного строительства. В других странах, например в Великобритании, ограничения такого рода намного слабее, законодательных рычагов, препятствующих накоплению земельного фонда в руках застройщиков, явно недостаточно. Единственным и довольно слабым барьером служит запрет на использование прибыли от продажи земельных участков до окончания строительства. Поэтому здесь нередки факты излишнего накопления земельного фонда в руках застройщиков, не соответствующего реальным потребностям и планам строительства.

Таким образом, несмотря на ряд особенностей реализации государственной жилищной политики, характерных для той или иной страны, четко видны общие принципы и подходы к ее осуществлению, которые могут быть использованы, безусловно, и в странах Евразийского экономического союза.

#### Список использованных источников

- 1 Osborne, D. Reinventing Government. How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector / D. Osborne, T. Gaebler. – N.Y., 1999. – P. 71.
- 2 Annual Bulletin of Housing and Building Statistics. – N.Y. : United Nations, 1990.
- 3 Stocks Bonds Options Futures. Investments and their Markets. – N.Y., 1997. – Chap. 8.
- 4 Остром, В. Смысл американского федерализма. Что такое самоуправляющееся общество / В. Остром. – М. : Знание, 1993.
- 5 Материалы симпозиума по жилищной проблеме: Госстрой СССР – «Сити Корпорейшн Мортчедж» США. – М., 1990.
- 6 Руди, Л. Ю. Формирование рынка жилья: тенденции и перспективы (региональный аспект) / Л. Ю. Руди. – Новосибирск : НГАЭиУ, 1997.

**Н. А. Алексеенко**

г. Гомель, ГГТУ им. П. О. Сухого

#### **АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Кластеры* (enter priseclusters) как сетевые формы специализации, позволяющие существенно повысить уровень конкурентоспособности страны (региона) находятся в центре внимания

аналитиков с момента введения данного термина в экономическую литературу М. Портером (Michael E. Porter). Одной из предпосылок кластерного подхода явилось следующее утверждение: «На международном рынке конкурируют фирмы, а не страны. Необходимо понять, как фирма создает и удерживает конкурентное преимущество, чтобы уяснить роль страны в этом процессе» [1, с. 51]. Мировая практика свидетельствует, что в последние два десятилетия процесс формирования кластеров происходил довольно активно. В целом, по оценке экспертов, к настоящему времени кластеризацией охвачено около 50 процентов экономик ведущих стран мира: Великобритания (168), Германия (32), Дания (34), Индия (106), Италия (206), Нидерланды (200), США (380), Финляндия (9), Франция (96).

С точки зрения национальной экономики, результативность функционирования сетевых форм специализации может оцениваться количеством созданных рабочих мест. С точки зрения отраслевого рынка, результативность функционирования организаций (предприятий) в сетевых формах может оцениваться показателем доли этих предприятий в выпуске отраслевой продукции. С точки зрения субъекта рынка, результативность функционирования кластеров и сетей предприятий может оцениваться по показателям кластера (сети): прибыльность, восприимчивость к инновациям, финансовые потоки и т. п.

Белорусское законодательство трактует *кластер* как совокупность территориально локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и участвующих в процессе создания добавленной стоимости [2]. Кластер состоит из предприятий, специализированных в определенном секторе производства и локализованных географически с целью производства и реализации связанных или взаимодополняющих товаров совместными усилиями. Термин «сеть» относится к группе предприятий, которые взаимодействуют для достижения общих целей – дополняя друг друга и специализируясь, чтобы преодолеть общие проблемы, достичь коллективной эффективности и усилить позиции на рынках.

*Ключевые признаки кластера согласно мировой практике:*

- наличие системно развивающихся связей, конкуренции и кооперации (в том числе совместных проектов) между участниками кластера;
- устойчивость экономических связей субъектов хозяйствования – участников кластера, доминирующее значение этих связей для большинства участников кластера;
- высокая инновационная активность участников кластера, ориентация на постоянное совершенствование конкурентных преимуществ;
- наличие крупной организации – лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;
- долговременная координация взаимодействия участников кластера в рамках его производственных программ, инновационной деятельности, основных систем управления, контроля качества и другого;
- высокий уровень территориальной концентрации участников кластера, достижение ими «критической массы», обеспечивающей максимально полезный эффект от взаимодействия между ними.

Для расчетов территориальной концентрации субъектов хозяйствования на территории региона используют *коэффициент локализации*.

$$K_{ЛО} = \frac{B_p}{B_{op}} : \frac{B_c}{B_{oc}},$$

где  $B_p, B_c$  – объем продукции (стоимость основных производственных средств или численность работников) предприятий данной отрасли соответственно в экономическом районе и по стране в целом;  $B_{op}, B_{oc}$  – общий годовой объем продукции (стоимость основных производственных средств или численность работников) всех предприятий (объединений), выпускающих этот же вид изделий соответственно в данном экономическом районе или по стране в целом.

При значении коэффициента локализации 1,5 и более усматриваются достаточные предпосылки для формирования кластера на территории региона (административно-территориальной единицы). В настоящее время законодательство Республики Беларусь позволяет обеспечить *формирование кластеров в двух организационных формах*.



1. Заключение между участниками кластера договора простого товарищества (договора о совместной деятельности), в рамках которого будет осуществляться скоординированная деятельность в интересах всех участников кластера по ряду направлений (проведение маркетинговых исследований, организация и проведение совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и инновационных проектов, реализация информационно-образовательных и рекламных мероприятий, организация строительства и эксплуатации объектов коллективного пользования и другое).

2. Создание участниками кластера помимо совета кластера отдельного юридического лица либо возложение функций на действующее, которое будет являться организацией кластерного развития. Организация кластерного развития может создаваться в форме хозяйственного общества.

*На организации кластерного развития возлагаются следующие функции:* организация взаимодействия участников кластера между собой и обеспечение законных прав и общих интересов участников кластера в отношениях с государственными органами; организация разработки и выполнения кластерных проектов; организация управления и эксплуатация объектов специализированной инфраструктуры кластера в интересах всех участников кластера. Таким образом, организация кластерного развития выступает в качестве управляющей компании по развитию кластера, обеспечивающей организацию выполнения решений совета кластера, а также реализацию кластерного проекта.

Важной отличительной чертой кластера является его *инновационная ориентированность*. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши». В этой связи многие страны – как экономически развитые, так и только начинающие формировать рыночную экономику – все активнее используют «кластерный подход» в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ.

*Инновационно-промышленный кластер* – кластер, участники которого обеспечивают и осуществляют инновационную деятельность, направленную на разработку и производство инновационной и высокотехнологичной (наукоемкой) продукции.

В настоящее время в Республике Беларусь существует успешный опыт реализации кластерной модели развития в IT-индустрии (на базе научно-технологической ассоциации «Инфопарк» и Парка высоких технологий) [3]. Ассоциация «Инфопарк» создавалась как инструмент развития белорусской индустрии программирования и для формирования организационно-экономических условий, при которых IT-специалистам становилось бы привлекательнее и выгоднее работать в Беларуси, а не за ее пределами. В соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь, основными задачами Ассоциации являются координация деятельности, а также представление и защита интересов входящих в нее компаний-членов (юридических лиц). По состоянию на январь 2015 года членами Ассоциации «Инфопарк» являются 62 компании различной формы собственности, в том числе компании с иностранными инвестициями и иностранные юридические лица, основной вид деятельности которых – разработка и экспорт IT, включая программные средства (программное обеспечение). Ассоциация объединяет 38 малых (5–50 специалистов) и 23 средних (50–250 специалистов) предприятий, а также 8 крупных (от 250 до 1000 и более специалистов). Всего на предприятиях и организациях, входящих в Ассоциацию, занято более 11 тысяч работающих, из них около 10 тысяч специалистов в области разработки информационных технологий. Согласно экспертным оценкам, «Инфопарк» объединяет более 70 % всех разработчиков программного обеспечения Беларуси. Члены Ассоциации «Инфопарк» предлагают потребителям широкий спектр наукоемких программных продуктов и решений, пользующихся спросом как на внутреннем, так и на внешних рынках, в т. ч. в крупнейших европейских странах, США, России и странах СНГ. Заказчиками и партнерами наших компаний являются такие известные фирмы, как Alcatel, Hewlett-Packard, IBM, Microsoft, Novell, Oracle, Siemens, SUN и др.

В последние несколько лет IT-сектор Беларуси получил серьезную государственную поддержку и стал одним из приоритетных направлений экономики страны.

22 сентября 2005 года Президентом Республики Беларусь подписан Декрет № 12 «О Парке высоких технологий». Парк высоких технологий создан с целью формирования благоприятных условий для разработки в Республике Беларусь программного обеспечения, информационно-коммуникационных технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики [4].

3 ноября 2014 года подписан Декрет № 4, которым были внесены изменения и дополнения в Декрет № 12 «О Парке высоких технологий». Декрет расширяет виды деятельности компаний-резидентов Парка высоких технологий новыми наукоемкими направлениями. В качестве самостоятельных видов деятельности определены смежные с IT-сферой направления (микро-, опто- и наноэлектроника, мехатроника, передача данных, радиолокация, радионавигация, радиосвязь), а также защита информации и создание центров обработки данных. Предусмотрена возможность выполнения резидентами ПВТ работ и услуг по анализу, проектированию и программному обеспечению информационных систем (IT-консалтинг, аудит, системно-техническое обслуживание сетей государственных информационных систем, создание баз данных, внедрение и сопровождение корпоративных информационных систем). Парк высоких технологий наделен правом предоставления налоговых льгот на систематической основе.

В феврале 2013 г. создана Республиканская ассоциация наноиндустрии, в которую входят более 20 организаций различных форм собственности и ведомственной подчиненности, осуществляющих разработку нанотехнологий и производство нанотехнологической продукции, взаимодействие между которыми является основой для формирования инновационно-промышленного кластера в сфере наноиндустрии.

Формирование и развитие инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь рассматривается как составная часть государственной социально-экономической политики, представляющая собой комплекс осуществляемых государством организационных, экономических и правовых мер, направленных на формирование и развитие кластеров в целях повышения конкурентоспособности национальной экономики.

#### **Список использованных источников**

- 1 Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Международные отношения , 1993. – 896 с.
- 2 Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь : постановление Совета Министров Республики Беларусь № 27 от 16.01.2014. – Режим дотупа : <http://www.pravo.by>. – Дата дотупа : 05.03.2015.
- 3 Научно-технологическая ассоциация «Ифопарк». – Режим дотупа : <http://infopark.by>. – Дата дотупа : 05.05.2015.
- 4 О парке высоких технологий : Декрет Президента Республики Беларусь № 12 от 22 сентября 2005. – Режим дотупа : <http://www.pravo.by>. – Дата дотупа : 30.04.2015.

**Д. И. Алёхин**

**г. Минск, Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси**

### **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ, НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Анализ финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности на современном этапе развития Республики Беларусь подтверждает общую тенденцию усиления рыночных требований к повышению конкурентоспособности отечественной продукции, особенно в отраслях, ориентированных на внешний рынок (горнодобывающей, перерабатывающей, металлургической, нефтехимической и др.).

Внешними негативными факторами, влияющими на процесс осуществления финансирования, являются, прежде всего, неприемлемые условия кредитования и недостаток собственных финансовых средств, которые сдерживают инновационную активность в этом направлении. Новые финансовые структуры (в первую очередь коммерческие банки), по существу, не вкладывают средства в сферу науки. Неустойчивое экономическое положение в мире и высокие инфляционные ожидания создают ситуацию при которой дальнейшее развитие науки в стране существенно зависит от мировых тенденций и темпов внедрения передовых технологий. В результате научно-инновационная сфера Республики Беларусь и, в частности, прикладная наука, распалась на два слабо связанных друг с другом сектора: высокорентабельные услуги (например, сектор ИКТ) и «убыточная наука». Государственные ассигнования сегодня выполняют лишь функцию обеспечения потребностей научного процесса, его единства и непрерывности,

включая инновационную стадию, но не позволяют достичь необходимого уровня наукоемкости ВВП, закрепленного в Программе научно-технологической безопасности на уровне 1%.

Вместе с тем, несмотря на то, что имеющиеся финансовые ресурсы ограничены, активизация инновационной деятельности, включая экстенсивные и интенсивные факторы ее развития, остается актуальной. Научно-технический прогресс сегодня необходимо рассматривать как важнейшее средство достижения конечных результатов, обеспечивающее выход страны из кризиса, стабилизацию экономики и ее последующий рост. Поэтому, сегодня требуется активная государственная научно-техническая и инновационная политика, основанная на жестком выборе целей, комплексном обосновании приоритетов в распределении ресурсов, новых методах ее реализации.

Прежде всего, необходим более жесткий отбор приоритетных технологий и инноваций, способных оказывать большое влияние на темпы и пропорции развития народного хозяйства. Именно они должны служить объектом государственного протекционизма. Создаваемая в рамках этих приоритетов техника новых поколений призвана обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке, решение актуальных социальных и экологических проблем, качественно новый уровень ресурсосбережения и многократное повышение производительности труда.

К внутренним дестабилизирующим факторам финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности следует отнести низкую конкурентоспособность результатов НИОК(Т)Р, инновационной продукции (услуг) из-за невозможности привлечения значительных объемов необходимых средств.

Таким образом, одной из главных задач реформирования системы финансирования науки является его сосредоточение на приоритетных направлениях научно-технического прогресса и обеспечении эффективной занятости ученых. Вместе с тем, по данным Национального статистического комитета в последние годы численность занятых в науке и научном обслуживании работников сократилась почти на 11 % (с 30437 в 2012 году до 27208 чел. в 2014 году). Решение проблемы преемственности научных знаний должно осуществляться путем, как стимулирования притока молодежи, так и предоставления возможности для плодотворной работы ученым и специалистам старших возрастных групп без ограничений по возрасту.

Необходимо расширение системы грантов для поддержки не только молодых, но и ученых старшего возраста – кандидатов и докторов наук, высококвалифицированных специалистов, не имеющих ученой степени, в том числе без высшего образования (на опытных производствах), а также целевое выделение ассигнований на оформление патентов, архивирование и пропаганду научно-технических разработок и результатов, полученных учеными старших поколений.

Следует освободить от призыва на военную службу выпускников вузов, поступающих в НИИ и КБ, где ведутся работы по приоритетным направлениям развития науки и техники, при обязательном соблюдении всех пунктов заключаемого с ними контракта. Надо стимулировать интеграцию высшей школы и академического сектора науки, в том числе путем создания новых либо филиалов существующих вузов, подготавливающих магистров и аспирантов при ведущих научно-исследовательских организациях.

Подводя некоторые итоги можно сделать вывод, что в зависимости от влияния различных факторов, современная система финансирования научно-инновационной деятельности характеризуется:

- целевой ориентацией на сочетание прямого бюджетного финансирования программ и проектов с финансовой поддержкой отдельных научных организаций;
- множественностью источников финансирования – бюджетное, внебюджетное, средства организаций и других хозяйствующих субъектов.

Особое значение в рамках такого механизма приобретает усиление роли государственного заказа как одного из главных инструментов научно-инновационной политики. И основным содержанием его должны составлять отобранные по конкурсу проекты создания конкретных видов принципиально новой техники, технологий и материалов или достижение практических результатов в ходе комплексных теоретических и экспериментальных исследований. Предоставление государственного заказа на конкурсной основе с последующим заключением контракта на его выполнение обеспечит целевой характер и общее повышение эффективности финансовых ресурсов. Этому же должна способствовать деятельность специальных бюджетных фондов, созданных для содействия реализации инициативных программ.

Несмотря на предпринимаемые усилия по развитию рыночных отношений в отечественной экономике, их слабое влияние на инновационную активность сохранился до того момента,

когда начнут действовать внутренние мотивации к наращиванию выпуска высокоэффективной техники и структурным изменениям производства, адекватным рыночному спросу.

Вместе с тем необходимо постоянно совершенствовать и сам механизм, а также организационно-правовую базу финансирования самого инновационного процесса, прежде всего, в части развития венчурного финансирования и страхования научно-инновационной деятельности, особенно в сфере малого бизнеса.

Анализируя факторы, влияющие на инновационный процесс можно отметить, что в структуре расходов на НИОК(Т)Р в последние десять лет значительно растет доля собственных средств предприятий, как источника финансирования (в 2005 году – 12,4 %, в 2014 году – 17,9 %) (рисунок 1).

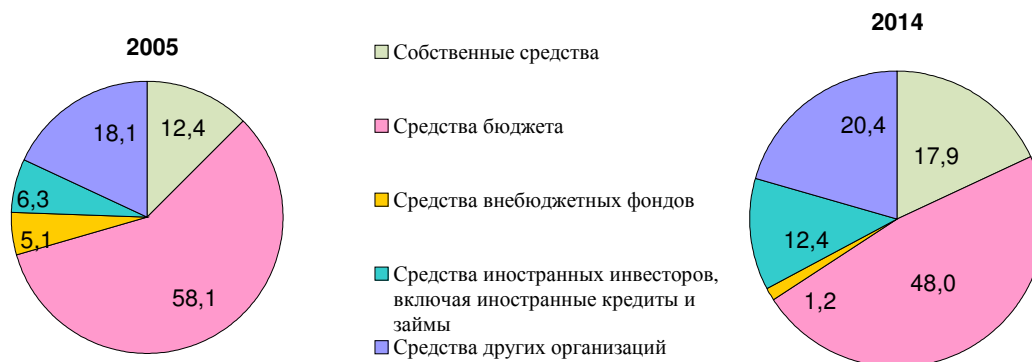


Рисунок 1 – Структура внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования (в процентах)

В связи с этим важная роль отводится становлению малого и среднего инновационного бизнеса, который, как показал анализ зарубежного опыта, является серьезным фактором ускорения научно-технического прогресса благодаря созданию реальной конкуренции в инновационной сфере. Кроме того, развитие малых инновационных предприятий способствует эффективному использованию квалифицированных научно-технических кадров, а также более полному задействованию научно-производственной инфраструктуры за счет коммерциализации законченных разработок, аренды, лизинга и других рыночных инструментов.

С развитием рыночных отношений складываются реальные условия для создания фондов рискованного (венчурного) капитала как наиболее адекватного специфике инновационного предпринимательства. Потенциальными инвесторами средств в учреждения венчурного финансирования могут стать субъекты коммерческой деятельности, которые имеют возможность вкладывать свободные средства на длительный срок, активно ищут способы защиты капиталов от инфляционных процессов и получения в перспективе высокой нормы прибыли. Ключевую роль здесь должны также сыграть инновационные фонды. Для обеспечения большей эффективности работы фондов требуются: усиление контроля за их деятельностью, что позволит им сконцентрироваться на поддержке инновационных процессов; повышение роли объективной экспертизы и научной общественности при выборе объектов финансирования; отработка механизма возвратности средств, выделенных на реализацию проектов.

При остром дефиците собственных ресурсов у субъектов хозяйствования решающую роль в финансировании инновационной деятельности играют заемные средства, объем которых в 2014 году составил около 32 % от всех источников финансирования НИОК(Т)Р. В том числе, доля иностранных инвестиций, включая иностранные кредиты и займы направляемые на финансирование затрат на исследования и разработки с 2005 года выросла почти вдвое и составила в 2014 году 12,1 % от всего объема указанных затрат. Как представляется здесь уже требуются меры государственного воздействия, предусматривающие, с одной стороны, жесткую регламентацию и ужесточение контроля со стороны Национального банка за деятельностью банков, финансирующих исследования и разработки, а с другой – государственную поддержку в виде освобождения от налогообложения или льготного налогообложения доходов банков при кредитовании науки и инноваций, частичной компенсации рискованных инвестиций, предоставления государственных гарантий по стратегическим направлениям инновационной деятельности и др. Весьма актуальным представляется также создание специализированного инвестиционного

банка инновационной сферы с контрольным пакетом акций, принадлежащим государству, и обязательным участием нескольких крупных научно-технических структур.

Также, одним из основных факторов финансирования инновационной деятельности в ближайшие годы должен стать фондовый рынок. В рыночной экономике он является важнейшим макроэкономическим инструментом формирования будущей структуры национального хозяйства на базе высокоэффективных нововведений. Поэтому нужно всемерно содействовать развитию сегмента фондового рынка, связанного с долгосрочными ценными бумагами (акциями, обязательствами, инвестиционными паями) и их эффективной торговле на вторичном рынке. Росту капитализации фондового рынка должны способствовать меры по усилению защищенности ценных бумаг за счет ужесточения порядка их эмиссии и обращения, широкого внедрения публичной отчетности, повышения ответственности эмитентов за предоставление достоверной информации.

**О. В. Арашкевич**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ГОМЕЛЬСКОГО РЕГИОНА**

В настоящее время промышленность играет важную роль в системе народнохозяйственного комплекса страны. В первую очередь это обусловлено тем, что промышленность – единственная отрасль, которая производит орудия труда от характера и степени, совершенства которых зависит технический уровень всех отраслей народного хозяйства. Следовательно, промышленность является ведущей отраслью народного хозяйства, определяет развитие, размещение и территориальную организацию всех других отраслей материального производства, непромышленной сферы и населенных мест, под ее влиянием возникают новые города, поселки городского типа, осваиваются новые источники сырья, топлива и энергии, развивается система путей сообщения.

Следует отметить, что сегодня Гомельская область является одним из высокоразвитых индустриальных регионов Республики Беларусь. На ее территории расположено около 300 крупных и средних предприятий, доля которых в объеме промышленного производства республики составляет 20,9 %. Ведущими отраслями промышленности региона являются: топливная, химическая, лесная, легкая, пищевая, производство стали и металлопроката, машиностроение (особенно развито сельскохозяйственное машиностроение), нефтехимическая, черная металлургия, стекольная и фарфорово-фаянсовая промышленность.

За 2014 год в Гомельском регионе было произведено промышленной продукции на сумму 139, 8 трлн. белорусский рублей. Около 70 % производимой продукции было реализовано на экспорт. Внешнеторговые операции осуществляются более чем со 100 странами. В товарной структуре экспорта наибольший удельный вес составили: недрагоценные металлы и изделия из них – 29,8 %; минеральные продукты – 29,3 %; машины, оборудование и транспортные средства – 12,2 %, в импорте аналогичные группы товаров: 17, 42,1, 21,3 % соответственно.

Инвестиции в основной капитал составили 22381,7 млрд. руб., а именно: горнодобывающая промышленность – 2872,0 млрд. руб.; обрабатывающая промышленность – 17649,1 млрд. руб.; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 1860,6 млрд. руб. В 2014 году в промышленность поступило иностранных инвестиций на сумму 825,5 млн. долл. США, что значительно меньше уровня 2011 года (1271,8 млн. долл. США).

В сфере промышленности в Гомельской области занято порядка 137,2 тысяч человек или 26,8 % занятого в экономике населения. За 2014 год в расчете на 1 жителя в области было произведено продукции на сумму 98,2 млн. рублей, что явилось лучшим результатом среди областей республики и города Минск.

Структура валового регионального продукта Гомельской области по отдельным видам экономической деятельности в процентах к итогу за период 2011–2014 гг. распределилась следующим образом (рисунок 1):



Рисунок 1 – Структура валового регионального продукта Гомельской области по отдельным видам экономической деятельности, в % к итогу за период 2011–2014 гг.

Из рисунка 1 видно, что в течение 2011–2014 гг. в целом сократились доли рассматриваемых видов экономической деятельности в ВРП региона. В среднем доля промышленности в ВРП региона сократилась на 2,4 п.п.

Структура промышленного производства Гомельской области в процентах к итогу 2014 года составила: обрабатывающая промышленность 89,3 %, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 6,2 %, горнодобывающая промышленность – 4,5 %.

В настоящее время активно развивается горнодобывающая промышленность. Это обусловлено необходимостью разработки собственной минерально-сырьевой базы для обеспечения устойчивого развития экономики страны. Гомельская область характеризуется уникальным разнообразием минерально-сырьевых ресурсов. Здесь имеются месторождения нефти, калийной и каменной солей, бурого угля, горючих сланцев, торфа, строительного и облицовочного камня, стекольных и формовочных песков, мела, гипса, кирпичных глин и суглинков, каолина, минеральных вод и других полезных ископаемых. В связи с этим область располагает большими возможностями среди других областей для развития добывающей и перерабатывающей промышленности. В ближайшее время предполагается, что горнодобывающая промышленность получит первоочередное развитие в западной части области в Лельчицком, Житковичском, Петриковском, Ельском и Мозырском районах, то есть основной промышленный потенциал сосредоточен в таких городах, как Гомель, Мозырь, Жлобин, Светлогорск, Речица, Добруш [19].

Удельный вес производства отдельных видов промышленной продукции Гомельской области в общем производстве Республики Беларусь за 2010–2013 гг. составил 100 % по таким видам промышленной продукции как: нефть сырая; газ природный; металлокорд; комбайны силосоуборочные самоходные, комплексы кормоуборочные высокопроизводительные; посуда столовая и кухонная из фарфора. Более 80 % по таким видам промышленной продукции как: соль пищевая; удобрения фосфатные минеральные или химические; сталь; прокат готовый; комбайны зерноуборочные; стекло листовое термополированное (флоат-стекло). На все оставшиеся виды промышленной продукции пришлось более 40 %.

Учитывая такие положительные тенденции, как увеличение темпов роста промышленного производства региона (107 % в 2014 году против 97,1 % в 2013 году); увеличение удельного веса промышленности в структуре инвестиций в основной капитал региона; регион характеризуется преимущественной концентрацией размещения промышленных основных средств, на долю которых приходится почти 60 % созданного производственного аппарата страны и имеет больше преимуществ для увеличения выпуска продукции путем реконструкции, расширения, создания новых производств на базе действующих предприятий, что как правило, требует относительно меньших затрат, чем строительство новых, а также тот факт, что Гомельская область занимает наибольший удельный вес (20,9 %) в структуре промышленного производства республики по сравнению с другими областями и г. Минском, нельзя однозначно утверждать, что промышленный комплекс региона достаточно развит и использует свои мощности в полном объеме. В настоящее время Гомельскому региону присущ и ряд проблем, которые препятствуют максимально эффективному развитию его промышленного комплекса. К числу основных из них следует отнести:

- значительная техническая и технологическая отсталость производственного аппарата. Большинство производств относится к IV технологическому укладу, в то время как стратегию промышленного развития ведущих стран мировой экономики определяет VI уклад;

– высокий уровень морального и физического износа активной части основных производственных средств, который является одним из основных факторов, ограничивающих выпуск современной конкурентоспособной продукции, востребованной на внутренних и внешних рынках;

– высокая материалоемкость продукции (доля материальных затрат в структуре себестоимости продукции по Гомельской области составляет 84,3 %, тем самым занимая второе место по республике после Витебской области – 88,3 %), достаточно высокий уровень использования импортных материалов и сырья, что приводит к высокой ее себестоимости и росту цен (в Гомельской области удельный вес использованного импортного сырья, материалов, покупных изделий, топлива в материальных затратах составляет 72 %, также занимает второе место по республике после Витебской области – 76,8 %);

– г. Гомель входит в число самых загрязненных городов страны, что говорит о сложной экологической ситуации, которая выступает одним из факторов ограничивающих развитие и размещение промышленности в крупных и больших городах, особенно в плане строительства новых предприятий;

– существует проблема сохранения населения в малых городах и поселках городского типа, многие из которых располагают неплохими природными и экономическими условиями для размещения промышленности, но их потенциал используется не в полном объеме;

– недостаточная обеспеченность топливно-энергетическими ресурсами и высокая энергоемкость выпускаемой продукции (около 85 % энергоресурсов импортируется), что приводит к снижению конкурентоспособности товаров;

– трудности со сбытом продукции, которые негативно влияют на динамику промышленного производства и приводят к увеличению запасов на складах промышленных предприятий [1, с. 20–21, 24];

– неоднородность обрабатывающей промышленности региона по своему составу и уровню распределения ее производственного потенциала;

– сложившаяся структура управления промышленным комплексом требует существенной модернизации, обеспечивающей формирование нового высокотехнологического сектора экономики, обладающего разновекторной гибкостью и маневренностью, высокой адаптацией к изменяющимся условиям рыночной конъюнктуры, а также устойчивостью к внешним и внутренним экономическим угрозам. В современных условиях все больший объем полномочий по решению задач социально-экономического развития переходит к региональным органам власти, что существенно повышает их ответственность за системное развитие региона, координацию хозяйственной деятельности организаций различных форм собственности на подведомственной территории. Именно в обеспечении пропорциональности функциональной структуры управления, ликвидации имеющихся диспропорций в развитии межотраслевых и региональных хозяйственных комплексов и состоит роль местных органов власти [2, с. 66].

Главным для решения имеющихся проблем является формирование промышленной политики, которая должна базироваться на следующих принципах: непрерывности планирования; субсидиарности; системности и комплексности; целенаправленности; принципе «социальности» и «экологичности»; адаптивности; легитимности; демократичности; принципе эффективности и др. Так для Гомельской области рост производственного потенциала может быть обеспечен в первую очередь за счет организации новых специализированных производств, использующих современные технологии, передовые научные разработки и создающих продукцию с высокой добавленной стоимостью. Другим важным составляющим преодоления перечисленных проблем является рациональное размещение производительных сил, способствующих повышению эффективности производства, увеличению размеров добавленной стоимости, сохранению и улучшению экологической ситуации.

Основными закономерностями размещения производительных сил являются: специализация регионов с учетом наличия местных ресурсов и особенностей экономико-географического положения; рациональное разделение труда между регионами; размещение новых предприятий с учетом существующих и формирующихся региональных кластеров; приоритетное размещение новых производств в малых и средних городских поселениях. Важнейшими условиями рационального размещения производства являются кооперирование и комбинирование, внедрение безотходных технологий при переработке сырья.

Для повышения эффективности размещения производительных сил новые промышленные предприятия и организации других видов экономической деятельности должны создаваться с учетом возможностей формирования региональных и отраслевых кластеров, комплексного

развития регионов. Это позволит обеспечить более высокую эффективность производства, получать максимальную прибыль при рациональном использовании местного природно-ресурсного потенциала, сохранении и улучшении экологических условий жизни населения во всех регионах. Данный подход позволяет учитывать взаимосвязи и взаимозависимости между предприятиями, обеспечивать высокий уровень их конкурентоспособности, поскольку входящие в кластер предприятия связаны общими экономическими интересами, дополняют друг друга с целью усиления конкурентных преимуществ и взаимодействуют с поставщиками сырья и материалов, потребителями продукции, научными, образовательными, банковскими, страховыми и другими организациями.

Комплексный подход при размещении производительных сил позволит обеспечить оптимальную взаимосвязь отраслей специализации региона на основе рационального использования его природного, научного, производственно-технического, социально-экономического потенциала и вспомогательных и обслуживающих производств. При этом важно обеспечить сбалансированность развития между видами экономической деятельности, связанными с производством товаров, и видами деятельности в сфере услуг, сохранение и улучшение экологической ситуации [3, с. 5–7].

#### **Список использованных источников**

1 Сидор, А. С. Особенности и проблемы регионального развития и размещения промышленности Республики Беларусь / А. С. Сидор // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2012. – № 7. – С. 19–26.

2 Чиж, Д. А. Региональная дифференциация уровня развития обрабатывающей промышленности Республики Беларусь / Д. А. Чиж, Т. А. Тетеринец // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2012. – № 6. – С. 58–66.

3 Богданович, А. В. Методологические подходы к размещению производительных сил на современном этапе социально-экономического развития Республики Беларусь / А. В. Богданович // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2012. – № 7. – С. 4–10.

**В. Ф. Бабына**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### **АМОРТИЗАЦИЯ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Исходя из теории финансов, амортизационные отчисления являются одной из составляющих системы финансовых отношений. Они выражают денежные отношения внутри коммерческой организации и по своей природе являются активным финансовым инструментом, оказывающим влияние на формирование себестоимости продукции (работ, услуг), с одной стороны, и с другой, – указывают на наличие постоянно накапливаемых собственных источников для целей инвестиционного процесса. Такую точку зрения разделяют многие как зарубежные, так и отечественные ученые, делая в целом акцент на то, что амортизация – это обособленная категория, которая выражает одновременно и затраты на производство, и финансовый ресурс воспроизводства основных средств. Вместе с тем, в последние годы проблема амортизационных отчислений сводится к противоречию между их финансовым предназначением и практическим использованием. Данное противоречие усугубляется изменением порядка льготирования прибыли, направляемой на инвестиционные проекты. До 2010 года в системе бухгалтерского учета Республики Беларусь формировался амортизационный фонд на забалансовом счете, образование которого было обусловлено налоговым законодательством при льготировании прибыли, направляемой на инвестиции в долгосрочные активы. Причем первостепенным источником произведенных инвестиций являлся положительный остаток амортизационного фонда, а при его недостатке использовалась прибыль, которая подлежала льготированию [1].

Начиная с 2011 года, изменился порядок применения льгот, связанных с финансированием капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства. В соответствии с законодательством льготы применяются без привязки к источникам финансирования инвестиций. Иными словами, в ныне действующем законодательстве исключена норма об обязательном первоочередном расходовании остатков амортизационного фонда, имеющегося



на дату применения льготы. Поскольку налоговое законодательство в настоящее время не требует формирования амортизационного фонда, а бухгалтерский учет не предусматривает его образования, то на практике субъекты хозяйствования предпочли не создавать такой финансовый целевой денежный фонд. Следовательно, амортизационные отчисления, на сумму которых увеличены затраты на производство, переходят в разряд краткосрочных активов, финансирующих текущую деятельность, нарушая при этом принцип целевого использования финансовых ресурсов. Проведенные исследования сложившейся практики использования накопленной амортизации в экономике Республики Беларусь подтверждают наличие вышеизложенных проблем (таблица 1) [2].

Таблица 1 – Динамика инвестиций в основной капитал и источников их формирования в Республике Беларусь

Показатели	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %
1. Стоимость основных средств на конец года, трлн. руб.	1469,1	1648,6	112,2
2. Удельный вес накопленной амортизации, %	41,9	41,6	x
3. Сумма накопленной амортизации (п. 1 × п. 2 / 100), трлн. руб.	615,6	685,8	111,4
в том числе:			
3.1. Накопленная амортизация за год	82,0	70,2	85,6
4. Инвестиции в основной капитал, трлн. руб.	209,6	213,5	101,9
5. Собственные источники, инвестируемые в основные средства, трлн. руб.	79,2	80,3	101,4
6. Чистая прибыль, трлн. руб.	40,5	46,3	114,3
в том числе:			
6.1. Чистая прибыль, направляемая на инвестирование в основные средства (35 %)	14,2	16,2	114,1
7. Имобилизация накопленной амортизации в краткосрочные активы – оборотные средства (п. 3.1 + п. 6.1 – п. 5), трлн. руб.	49,9	6,1	x

Из данных таблицы 1 следует, что в динамике накопление амортизационных отчислений снизилось на 14,4 %. Это свидетельствует о том, что амортизация как финансовый инструмент утрачивает свои приоритеты в инвестиционном процессе. С другой стороны, воспользовавшись отсутствием в правовом поле амортизационного фонда, субъекты хозяйствования в условиях жесткой конкуренции используют наиболее доступный маневр в снижении себестоимости продукции – «мягкий» подход в построении амортизационной политики, ориентированный на значительное снижение накопленной амортизации. Если анализировать объем инвестиций в основной капитал и источники их формирования, то за исследуемый период они возросли на 1,9 %, в том числе за счет собственных источников – на 1,4 %. Причем данная тенденция сопровождалась имобилизацией накопленной амортизации в краткосрочные средства – оборотные активы. В результате сложившаяся практика использования накопленной амортизации, по нашему мнению, не способствует развитию экономики и, прежде всего, росту инвестиций в основной капитал за счет собственных финансовых ресурсов.

Нам представляется, что в целях активизации инвестиционной деятельности в законодательном порядке целесообразно предусмотреть целевую направленность использования амортизационных отчислений. На практике данная проблема может быть решена путем рационального построения управленческого учета, предусмотрев в структуре счета 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» отдельный аналитический счет, на котором учитывалась бы выручка в сумме накопленной амортизации. С другой стороны, сумма амортизационных отчислений, учтенная на отдельном аналитическом счете, может себя реализовать, как финансовый инструмент в управлении денежными потоками в качестве оптимального среднего остатка денежных средств, поддерживающего постоянную платежеспособность организации. Это дает возможность такой организации пользоваться широким спектром банковских услуг, в том числе получением бланкового (необеспеченного) кредита, а также доверием своих партнеров.

Таким образом, инвестиционная деятельность коммерческой организации во многом предопределена необходимостью формирования устойчивого источника ее финансирования в виде амортизационных отчислений, которые могут быть использованы и как финансовый инструмент в управлении денежными потоками.

## Список использованных источников

- 1 Налоговый кодекс Республики Беларусь (особенная часть). – Режим доступа : <http://www.pravo.by/>. – Дата доступа : 08.05.2015.
- 2 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа : 08.05.2015.

**И. В. Бабына**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

В условиях либерализации налоговой политики и замедления темпов экономического развития возникает необходимость повышения эффективности использования бюджетных средств. В этой связи повышаются требования к качеству бюджетных расходов на всех уровнях бюджетной системы, включая местный. При этом основным критерием эффективности выступает не просто освоение бюджетных расходов, а предоставление качественных государственных услуг населению с учетом целей функционирования конкретных органов управления на местном уровне.

Бюджетным кодексом Республики Беларусь предусмотрены функциональная, ведомственная, экономическая и программная классификации расходов бюджета [1]. Функциональная классификация расходов бюджета является группировкой расходов, отражающей направление средств бюджета на выполнение функций государства, которые объединены в 10 групп (общегосударственная деятельность; национальная оборона; судебная власть, правоохранительная деятельность и обеспечение безопасности; национальная экономика; охрана окружающей среды; жилищно-коммунальные услуги и жилищное строительство; здравоохранение; физическая культура, спорт, культура и средства массовой информации; образование; социальная политика). Они конкретизированы по разделам, подразделам и видам и позволяют оценить направленность бюджета на финансирование той или иной сферы, в том числе ответить на вопрос носит ли бюджет социальную направленность. Однако в этой классификации не отражается, какие объемы финансирования, каким органам управления выделяются в целях обеспечения надлежащего контроля. Эта информация конкретизируется в ведомственной классификации расходов бюджета, отражающей распределение бюджетных назначений по распорядителям бюджетных средств. Однако проблема этой классификации в том, что она с точки зрения эффективности позволяет оценить только степень освоения запланированных расходов тем или иным органом управления, но не имеет выхода на конечный результат. Увязка объема финансирования с распорядителем средств и конкретной целевой установкой возможна в рамках применения группировки расходов бюджета по бюджетным программам и подпрограммам (программной классификации), каждая из которых должна иметь конкретные цели, исполнителей, финансовые источники и показатели оценки эффективности ее реализации. Следовательно, одним из условий повышения качества бюджетных расходов является расширение практики использования планирования бюджета на основе программного подхода.

Рассмотрим, насколько охвачены программными расходами расходы бюджетов областного и базового уровней (на примере Гомельской области) в Республике Беларусь.

В таблице 1 приведена информация о количестве бюджетных программ, финансируемых из средств областных (Минского городского) бюджетов, а также процент бюджетных расходов, направляемых на их финансирование.

Из данных таблицы 1 следует, что количество бюджетных программ ежегодно сокращается. Эта тенденция заложена в Программе деятельности правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы (в разделе бюджетно-налоговой политики), где была определена необходимость ревизии государственных программ в целях сокращения их финансирования. Сам факт уменьшения количества финансируемых программ еще не говорит о снижении эффективности бюджетных расходов. Важным является то, что подавляющая часть программ является республиканскими. Число областных программ колеблется от 7 и 5 программ соответственно в Витебской и Могилевской областях до 1 программы в Брестской области и их отсутствия в Минской

(таблица 2). Основная направленность программ: развитие малого и среднего предпринимательства, сельского хозяйства, водоснабжение.

Таблица 1 – Динамика количества бюджетных программ и доли охвата программными расходами общей суммы расходов местных бюджетов областного уровня в 2013–2015 годах [2]

Область (регион)	Количество бюджетных программ, финансируемых за счет средств местного бюджета областного уровня, ед.			Доля расходов местных бюджетов областного уровня, направляемых на финансирование бюджетных программ, %		
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Брестская	35	33	30	25,05	23,55	17,88
Витебская	37	34	30	26,33	23,95	20,37
Гомельская	38	31	21	29,26	31,15	20,89
Гродненская	34	32	29	25,33	25,7	21,38
г. Минск	25	24	21	3,38	3,05	2,66
Минская	35	25	24	25,95	15,68	19,8
Могилевская	37	32	29	29,11	23,75	23,93

Таблица 2 – Перечень областных программ, финансируемых за счет средств бюджетов областного уровня в 2013–2015 годах [2]

Область (регион)	Программы
Брестская	Программа по развитию молочной отрасли, отрасли свиноводства и отрасли птицеводства, племенному делу и воспроизводству стада сельскохозяйственных животных в Брестской области на 2011–2015 годы
Витебская	Программа развития молочной отрасли Витебской области на 2012–2015 годы Программа развития пчеловодства в сельскохозяйственных организациях Витебской области на 2012–2015 годы Программа по племенному делу в животноводстве Витебской области на 2011–2015 годы Региональная программа инновационного и инвестиционного развития Витебской области на 2011–2015 годы Программа сохранения историко-культурного наследия Витебской области на 2013–2015 годы Областная программа «Чистые поля» на 2013–2014 годы Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Витебской области на 2013–2015 годы
Гомельская	Областная программа по водоснабжению и водоотведению «Чистая вода» на 2011–2015 годы Программа развития животноводства в Гомельской области в 2011–2015 годах Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Гомельской области на 2013–2015 годы
Гродненская	Программа по водоснабжению и водоотведению «Чистая вода» на 2011–2015 годы Гродненской области Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Гродненской области на 2013–2015 годы Региональная программа демографической безопасности Гродненской области на 2011–2015 годы
г. Минск	Региональная программа развития специализированных учебно-спортивных учреждений Федерации профсоюзов Беларуси в городе Минске на 2012–2016 годы Программа развития игровых командных видов спорта в городе Минске на 2011–2015 годы Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в г. Минске на 2013–2015 годы
Могилевская	Программа демографической безопасности Могилевской области на 2011–2015 годы Областная целевая программа по улучшению условий и охраны труда на 2011–2015 годы Областная программа по водоснабжению и водоотведению «Чистая вода» на 2011–2015 годы Программа государственной поддержки малого и среднего предпринимательства Могилевской области на 2013–2015 годы Комплексная программа развития социального обслуживания и создания безбарьерной среды жизнедеятельности физически ослабленных лиц Могилевской области на 2011–2015 годы

Анализ доли расходов бюджетов областного уровня, направляемых на финансирование программ, свидетельствует о снижении степени охвата бюджетных расходов программами. Вместе с тем, той же Программой деятельности правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы (в разделе бюджетно-налоговой политики) была определена необходимость внесения изменений в Бюджетный кодекс Республики Беларусь в части норм, позволяющих внедрить в практику работы программно-целевой метод бюджетного планирования в рамках среднесрочного финансового планирования (однако эти изменения не внесены).

Рассматривая структуру программных расходов, следует отметить преобладание расходов на национальную экономику (более 70 %) в части развития сельского хозяйства, предпринимательства и туризма, в то время как общая структура расходов носит социальную направленность. Такая ситуация не способствует организации системы контроля за бюджетными расходами, ориентированными на результат.

Изучение расходов бюджетов базового уровня на примере Гомельской области в 2015 году показало, что из 22 административно-территориальных единиц (21 район и г. Гомель) в 7 районах (31,8 % от общего числа) доля программных расходов составляет менее 5 % в общей сумме расходов бюджета, в 13 районах (59,1 %) – от 5 до 10 процентов и только в 2 районах (9,1 %) – свыше 10 %. Средний показатель по области – 5,2 процента [3].

В группу с более высоким уровнем программных расходов вошли Брагинский и Наровлянский районы, которые являются наиболее пострадавшими от аварии на ЧАЭС и характеризуются преобладанием расходов на социальную политику. В целом в структуре программных расходов в бюджетах базового уровня наибольшая доля приходится на сферу образования, ЖКХ и социальную политику (в сумме более 80 %).

Дополнительно следует сказать о количестве программ, финансируемых за счет средств бюджетов базового уровня, – это 9–13 программ на каждый район и г. Гомель, которые преимущественно являются государственными республиканскими. Так, основными программами, финансируемыми за счет средств бюджетов базового уровня, являются: Государственная программа устойчивого развития села на 2011–2015 годы (21 район); Государственная программа по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС на 2011–2015 годы и на период до 2020 года (21 район и г. Гомель); Национальная программа демографической безопасности Республики Беларусь на 2011–2015 годы (21 район и г. Гомель); Республиканская программа энергосбережения на 2011–2015 годы (20 районов); Государственная программа профилактики ВИЧ-инфекции на 2011–2015 годы (20 районов и г. Гомель); Программа развития общего среднего образования в Республике Беларусь на 2007–2016 годы (21 район и г. Гомель); Комплексная программа развития социального обслуживания на 2011–2015 годы (21 район и г. Гомель) и ряд других. Только в двух районах Гомельской области (Гомельском и Октябрьском) в 2015 году запланировано финансирование расходов по областным программам (в каждом районе по одной) [3].

Из вышеизложенного следует, что в настоящее время доля программных расходов в расходах местных бюджетов областного и базового уровня является низкой и имеет тенденцию к снижению. Более того, большинство программ являются республиканскими, а значит, местные органы власти непосредственной ответственности за эффективность использования этих расходов не несут. Активность самих местных органов власти в разработке областных программ также низкая. Все это не способствует повышению эффективности бюджетных расходов на местном уровне.

В этой связи возникает вопрос о необходимости формирования, так называемого программно-бюджетного бюджета, ориентированного на результат, в котором первостепенное значение будет иметь не функциональная классификация расходов, а ведомственная и программная, увязанная с перечнем государственных услуг. При этом важно, чтобы в разработке программ участвовали те органы управления, которые в дальнейшем будут нести ответственность за использование данных средств. В результате за реализацию каждой программы (подпрограммы) будет отвечать не более одного ведомства, для которого будут четко сформулированы цели и задачи, конкретизированные в показателях результативности программы (подпрограммы). В этих условиях распорядитель бюджетных средств будет нести непосредственную ответственность за их использование и достижение заданных целей и показателей [4].

Вместе с тем, простое повышение удельного веса программных расходов еще не говорит об эффективности их использования. Конечной целью должно стать не просто освоение расходов в рамках выделенных программ, а повышение уровня и качества оказываемых услуг

в конкретных сферах деятельности государственных органов (образование, культура, ЖКХ, здравоохранение и т. д.).

#### Список использованных источников

- 1 Бюджетный кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 17 июня 2008 г. : одобр. Советом Респ. 28 июня 2008 г. : текст Кодекса по состоянию на 12 мар. 2013 г. [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006–2014. – Режим доступа : <http://etalonline.by>. – Дата доступа : 10.05.2015.
- 2 Решения местных Советов депутатов областного уровня [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://etalonline.by/>. – Дата доступа : 10.05.2015.
- 3 Решения местных Советов депутатов базового уровня Гомельской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://etalonline.by/>. – Дата доступа : 10.05.2015.
- 4 Дехтеренок, Т. От управления расходами – к прогнозированию результатов / Т. Дехтеренок // Финансы. Учет. Аудит. – 2014. – № 7. – С. 15–17.

**А. М. Баранов**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### НОВЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Поскольку в новой социэкономической системе информация является доминирующим ресурсом, изучение основных свойств и аспектов ее использования является одной из центральных проблем теории и методологии современной информационной экономики. Термин «информация» стал широко употребляться начиная с 30 годов XX века. При этом информация (лат. «informatio» – «осведомление») использовалась для обозначения набора передаваемых сообщений или сведений. Эволюция теории информации показывает, что первоначально в связи с бурным НТП возникла необходимость измерения количества передаваемой информации, в результате чего возник и получил распространение количественный подход ее квантификации.

Исторически первым основоположником количественного подхода был Р. Хартли, который в 1928 году предложил использовать логарифмическую функцию для измерения количества информации, связав при этом понятие информации с осуществлением выбора из множества возможностей.

В 1946 году исследователь математической статистики Д. Тьюки обозначил одно из главных понятий XX века – «бит», первый показатель количественного измерения информации, предполагающий выбор из двух взаимоисключающих значений: да/нет, включено/выключено и т. п. Д. Тьюки использовал бит для обозначения одного двоичного разряда, способного принимать значение 0 или 1. Впоследствии данным показателем воспользовался К. Шеннон, который по праву считается основателем теории информации. В 1948 году в работе «Математическая теория связи» Шеннон описал модель передачи информации в условиях потерь, связанных с шумами (помехами).

Также Шеннон впервые ввел понятие энтропии как величины, противоположной информации и отражающей степень ее неупорядоченности, неопределенности. Например, можно рассмотреть последовательность символов, составляющих словосочетание. Каждый символ появляется с разной частотой, следовательно, неопределенность появления для некоторых символов меньше, чем для других (в этом случае говорят об энтропии  $n$ -го порядка). Пусть вероятность (мера частоты, с которой символ употребляется во всех сообщениях)  $i$ -го символа алфавита, состоящего из  $n$  символов, равна  $p(i)$ . Тогда информация одного символа  $H(x)$ :

$$H(x) = - \sum_{i=1}^n p(i) \log_2 p(i) \quad (1)$$

(где  $x$  – дискретная случайная величина с диапазоном изменчивости  $n$ ).

Например, нас интересует, получена ли адресатом корреспонденция. При этом у нас нет подтверждений о том, что она получена или не получена. Равная вероятность этих двух заключений обозначает максимальную неопределенность выбора. Связавшись с адресатом и получив ответ, мы устраним неопределенность до нуля. Заметим, что и положительный, и отрицательный ответ устраняют неопределенность в равной мере. Устранение неопределенности выбора

из двух равновероятных возможностей соответствует одному биту информации. Итак, согласно Шеннону, информация – это сведения, которые снимают неопределенность.

Двоичную единицу измерения информации и понятие энтропии одновременно с Шенноном описал основатель кибернетики Н. Виннер, который определил информацию как «обозначение содержания сообщения, сигнала, полученного от внешнего мира в процессе приспособления к нему» [3, с. 120].

Отличный от взглядов Хартли, Шеннона, Винера и др. подход к определению количества информации был предложен в 1965 году академиком А. Н. Колмогоровым (алгоритмический подход) [4]. А. Н. Колмогоров для оценки информации предложил использовать теорию алгоритмов (программ), в которой количество информации соответствует минимальной длине программы, позволяющей преобразовать один объект в другой. Чем больше отличий у одного объекта относительно другого, тем сложнее алгоритм преобразования. Так, воспроизвести последовательность цифр «1, 1, 1...» можно при помощи очень простой программы. При этом намного сложнее будет программа, восстанавливающая последовательность «1, 2, 3...»

Согласно мнению большинства ученых, придерживающихся количественного подхода информация не является ни материей, ни энергией. В связи с этим можно предположить, что она не предполагает строго количественного эквивалента, подобно энергии или материи. Но первый парадокс классической теории информации состоит в том, что, согласно утверждению Р. Хартли информация предполагает количественную оценку. В формуле Шеннона (1) подразумевается расчет информации для одного символа сообщения, однако не учитывается то, что нести информацию могут только определенные сочетания символов. Отдельные символы, не удовлетворяющие требованиям алгоритма их считывания (поставленные беспорядочно), не несут информации. В этом проявляется второй недостаток количественной теории, в которой не учитывается порядок постановки символов, определяемых вне зависимости от контекста, когда, например слово «дом» несет столько же информации, сколько и последовательность букв «одм». Но даже самостоятельное слово «дом» обладает опосредованной информацией, если не учитывается смысловая нагрузка.

Количественный аспект теории информации был развит *«негэнтропийным принципом информации»*, в рамках которого Л. Бриллюэн охарактеризовал информацию как *отрицательную энтропию, или негэнтропию*. Так как энтропия является мерой неупорядоченности, то информация, по его мнению, может быть определена как мера упорядоченности [1, с. 54]. В рамках количественного (синтаксического) подхода было получено первое определение информации, удовлетворяющее с философской точки зрения: *информация есть устраненная неопределенность*. Ее основным показателем, влияющим на понимание термина «информация», является утверждение, что носителем информации является совокупность физических сигналов.

Подытоживая основные достижения представителей количественного подхода, необходимо отметить, что он является в большей степени актуальным для технических и математических систем, в то время как социэкономическая система требует более содержательного элемента оценки полезности информации для пользователя.

Ограниченность трактовки информации с количественной точки зрения привело к появлению качественного подхода ее квантификации, к наиболее значимым направлениям которого принято относить семантический и прагматический подходы.

При семантическом подходе информация оценивается с позиции ее семантики, смысловой нагрузки. Важной составляющей семантической теории является количественная оценка содержания, смысла символов, используемых в процессе передачи информации. В рамках данного исследования Ю. А. Шредер ввел понятие «тезауруса» (греч. thesauros – сокровище) как некоторого запаса символов, словосочетаний, кодов и отношений между ними, которые накапливаются и используются в процессе обмена информацией. Чтобы информация была востребована потребителем, ее содержание должно включать элементы, соответствующие тезаурусу. Например, для усвоения знаний, которые студент получает в университете, ему необходимо среднее образование, иначе он не сможет понять и использовать предоставляемую информацию.

Количество и качество семантической информации определяется степенью изменения тезауруса под влиянием воспринимаемой потребителем информации. Зависимость востребованной информации от тезауруса субъекта можно представить графически (рисунок 1). На графике показано, что при тезаурусе равном нулю информация не востребована по причине того, что она непонятна. При тезаурусе, соответствующем максимальному значению в точке М, информация не востребована потребителем, потому что она ему уже известна. Наиболее полезной

является информация в точке Р, поскольку потребитель обладает достаточным тезаурусом для ее усвоения, но при этом его тезаурус не максимален (не включает предлагаемую ему информацию). При значении тезауруса  $n$ -го потребителя  $Tn$  количество востребованной для него информации определяется функцией  $H_{вос} = f(Tn)$ .

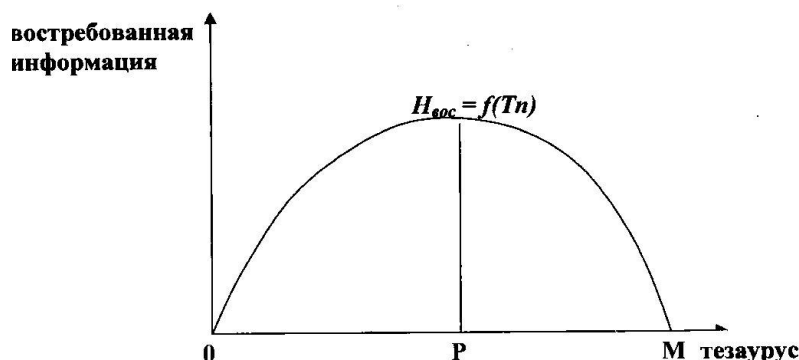


Рисунок 1 – Семантическое влияние тезауруса на полезность информации

С позиции семантического подхода информация – та часть содержания сообщения, в которой присутствует признак новизны и которую получатель способен понять. В частности, такое определение дается современным исследователем информации Т. А. Ставцевой.

При прагматическом подходе выясняется характеристика информации с позиции её ценности, полезности, целесообразности. Одним из основоположников данного подхода стал А. Харкевич, который предложил измерять целесообразность информации с позиции изменения вероятности достижения цели «до» и «после» ее получения:

$$H = \log_2 \frac{p_1}{p_2} \quad (2)$$

где  $H$  – количество полученной информации,  $p_1$ ,  $p_2$  – вероятности достижения цели «до» и «после» получения информации, соответственно.

Например, пусть вероятность  $p_1$  реализации бизнес-проекта до получения дополнительной информации оценивается руководителем со значением 0,2. После того, как руководитель получил дополнительную информацию вероятность реализации проекта увеличилась:  $p_2 = 0,8$ . В соответствии с формулой (2) количество информации, содержащееся в дополнительной информации, полученной руководителем:  $H = \log_2 0,8/0,2 = \log_2 4 = 2$ .

Следует отметить, что прагматические и семантические оценки часто являются взаимодополняющими, поскольку семантические оценки характеризуют содержание информации, а прагматические – их полезность, целесообразность. Но несодержательная информация не может быть полезной. Поэтому формула (2) вполне справедлива как для семантического, так и для прагматического подхода.

Итак, на основе вышеизложенного с позиции прагматического подхода информация – это сообщения, которые оценены получателем как «годные к употреблению» (с учетом полезности, эффективности и т. д.).

Таким образом, все основные подходы теории информации несут в себе те или иные достоинства и недостатки (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика подходов квантификации информации

Наименование теории	Достоинства	Недостатки
1	2	3
Синтаксическая (количественный аспект)	– стало возможным строгое количественное исследование информационных процессов; – расширен объем понятия «информация» (с позиций этой теории информацию несут все процессы, подчиняющиеся статистическим закономерностям).	– информация связывается только со случайными процессами, которые подчиняются теории вероятности; – не учитывается осмысленность и полезность информации, что не соответствует концепции, уместной при анализе социологических, экономических и ряда др. систем.

1	2	3
Семантическая и прагматическая (качественный аспект)	– позволяет определить степень соответствия объекта и его образа; – дает возможность определения ценностной значимости информации и ее эффективности для выработки модели поведения в существующих условиях.	– излишнее использование количественных аспектов для определения содержания, ценности и полезности информации; – недостаточное раскрытие возможностей по определению качества информации.

С нашей точки зрения, для построения целостной концепции теории информации в socioэкономической системе необходимо использовать *комплексный многоуровневый подход*, учитывающий синтаксическую, семантическую и прагматическую теории и отражающий схему потребления информации (рисунок 2)

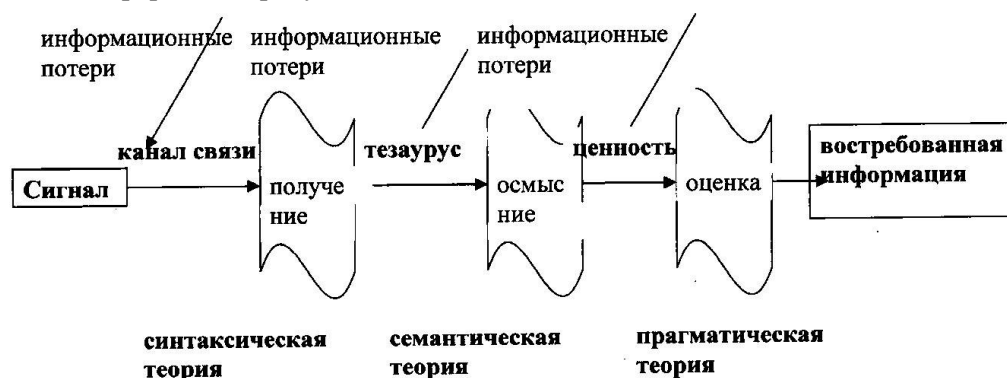


Рисунок 2 – Механизм потребления информации

Механизм потребления информации носит комплексный характер и связан с неизбежными информационными потерями на всех стадиях превращения сигналов в востребованную информацию. С позиции *синтаксической теории* при передаче информации по каналам связи информационные потери обусловлены помехами на линии коммуникации, что приводит к недополучению (искажению) сигналов. Далее потребитель сталкивается с *семантическим фильтром*, который в отличие от коммуникационного связан с его интеллектуальными возможностями по осознанию и анализу полученной информации; на этой стадии информационные потери связаны с тем, что потребитель отбрасывает информацию, которую не может понять и осмыслить (которая не соответствует его тезаурусу). Последующая стадия включает оценку информации в зависимости от цели ее использования и ее ценности (*прагматический аспект*). На этой стадии к информационным потерям относится нерелевантная с позиции ценности для потребителя информация.

Так как информация играет значительную роль в развитии общества, наиболее содержательным представляется определение информации с позиции философского категориального аппарата, поскольку таким образом отражается универсальность понятия применительно ко всем системам развития. Философской концепции квантификации информации придерживаются ряд известных исследователей (А. В. Соколов, А. Д. Урсул, Р. М. Нижегородцев и др.). По мнению Р. М. Нижегородцева, информация – универсальное свойство материи, которое отражает характер и степень ее упорядоченности, неразрывно связана с понятием жизни, существовала всегда и будет существовать до тех пор, пока существует материя. Таким образом, информация лежит в основе материи, всякое явление окружающей действительности несет в себе информацию.

Ученые понятие информации в своем процессуальном качестве описывают при помощи широкого категориального аппарата: «информационное общество», «информационная система», «информационная экономика», «информационное производство» и т. д. Эти понятия стали фундаментом теории информации, становление которой позволило обозначить специфику форм и проявлений информации. Информация превратилась в мощное орудие преобразования биосферы, так как к информационным связям растительного и животного мира добавились принципиально новые. Именно широкое использование во всех общественных сферах информации является первоэлементом превращения биосферной системы развития в ноосферную, которую В. И. Вернадский рассматривал в качестве «второй природы» [2], создаваемой человеческим разумом.



Таким образом, с нашей позиции информация как основа последней ступени техногенной цивилизации – постиндустриального общества служит «мостом» к обществу антропогенному. По мере ускорения этого процесса информация приобретает статус системообразующего понятия, способствуя теоретическому осмыслению комплекса проблем в области математических, технических, гуманитарных и других наук. Необходимо отметить, что до сих пор нет общепринятого определения информации, что не позволяет выявить её глубинные сущностные свойства. В экономических исследованиях в качестве толкования информации рассматривают, как правило, одно из приведённых в рамках вышеперечисленных теорий определений.

#### Список использованных источников

- 1 Бриллиэн, Л. Наука и теория информации / Л. Бриллиэн. – М. : Советское радио, 1960. – 540 с.
- 2 Вернадский, В. И. Pro et contra. Антология литературы о В. И. Вернадском за сто лет (1898–1998) / В. И. Вернадский ; под общ. ред. академ. РАН А. Л. Яншина. – СПб. : Изд-во РХГИ, 2000. – 872 с.
- 3 Винер, Н. Кибернетика, или Управление и связь в животном и машине / Н. Винер. – М. : Мысль, 1968. – 340 с.
- 4 Колмогоров, А. Н. Три подхода к определению понятия количество информации / А. Н. Колмогоров // Проблемы передачи информации. – 1965. – № 1. – С. 3–11.

**Н. И. Баргашевич**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

#### **МЕТОДИКА УЧЕТА ИНВЕСТИЦИЙ В ЗАВИСИМЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОБЩЕСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО**

Международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО) определены стратегическим ориентиром для развития бухгалтерского учета в Республике Беларусь. Министерство финансов Республики Беларусь ежегодно разрабатывает план мероприятий, выполнение которых должно способствовать созданию национальной системы бухгалтерского учета на принципах, заложенных в МСФО. В настоящее время в Беларуси ряд крупных белорусских компаний и банковские организации наряду с национальной отчетностью обязаны составлять отчетность по МСФО. Одним из проблемных вопросов остается учет инвестиций в зависимые хозяйственные общества. В республике действует Инструкция по бухгалтерскому учету инвестиций в зависимые хозяйственные общества, разработанная во исполнение Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 4 мая 1998 г. № 694 «О Государственной программе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь». Однако при практическом применении возникают вопросы.

МСФО (IAS) 28 рассматривают данный вопрос, как учет инвестиций в ассоциированные предприятия, что отражается в его названии: «Инвестиции в ассоциированные предприятия». Он определяет подходы к учету вложений, позволяющих инвестору оказывать значительное влияние на деятельность другого предприятия. Принципиальное значение для всего стандарта имеют два взаимосвязанных понятия: 1) «ассоциированное предприятие» и 2) «значительное влияние». При этом определяющую роль играет второе понятие, так как ассоциированным предприятием (associate) признается предприятие, в том числе неакционерное предприятие, на деятельность которого инвестор оказывает значительное влияние и которое не является ни дочерним предприятием, ни долей в совместной деятельности. Значительным влиянием (significant influence) считается право участвовать в принятии решений по вопросам финансовой и операционной политики объекта инвестиций, не являющееся контролем или совместным контролем над указанной политикой. Данный подход предполагает четкое разграничение между значительным влиянием на деятельность другого предприятия и контролем за его деятельностью. В случае контроля инвестор фактически приобретает полномочия по руководству финансовой и оперативной деятельностью другого предприятия, которое становится его дочерним предприятием.

Основой достижения значительного влияния на деятельность другого предприятия является участие в капитале и связанный с этим объем прав на участие в управлении. Такое участие может быть как прямым, так и косвенным – через свои дочерние предприятия. Применительно к предприятиям, действующим в форме акционерного общества, участие в капитале выражается во владении инвестором (акционером) определенной долей голосующих акций объекта

инвестиций. Согласно МСФО 28 инвестор имеет возможность оказывать значительное влияние на деятельность акционерного общества, когда ему прямо или косвенно принадлежит 20 или более процентов прав голоса в отношении объекта инвестиций, за исключением случаев, когда существуют убедительные доказательства обратного. При этом следует иметь в виду, что по МСФО 27 для получения контроля над акционерным предприятием акционеру необходимо владеть прямо или опосредованно более чем половиной ее голосующих акций, кроме исключительных случаев, когда может быть четко продемонстрировано, что такое владение не создает контроля. Таким образом, в данном случае различие между контролем и значительным влиянием носит чисто количественный характер. В то же время, если инвестору прямо или косвенно принадлежит менее 20 % прав голоса в отношении объекта инвестиций, считается, что инвестор не имеет значительного влияния, за исключением случаев, когда существуют убедительные доказательства обратного. Вместе с тем наличие значительного влияния нельзя исключить и в случае, когда другому инвестору принадлежит крупный или контрольный пакет акций, т. е. значительное влияние возможно и по отношению к дочерним предприятиям других инвесторов. Отмечается, что наряду с участием в капитале наличие у инвестора значительного влияния обычно подтверждается одним или несколькими из следующих фактов:

- представительство в совете директоров или ином аналогичном органе управления объектом инвестиций;
- участие в процессе выработки политики, в том числе участие в принятии решений о выплате дивидендов или ином распределении прибыли;
- наличие существенных операций между инвестором и объектом инвестиций;
- обмен руководящим персоналом;
- предоставление важной технической информации.

В соответствии со статьей 8 Закона Республики Беларусь от 10.01.2006 № 100-З «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь «Об акционерных обществах, обществах с ограниченной ответственностью и обществах с дополнительной ответственностью» хозяйственное общество признается зависимым, если другое хозяйственное общество имеет долю в уставном фонде (акции) этого общества в размере, соответствующем 20 % и более голосов от общего количества голосов, которыми оно может пользоваться на общем собрании участников такого общества. Отсюда следует, что понятие зависимого хозяйственного общества в белорусском законодательстве сводится, прежде всего, к участию в уставном фонде, т. е. учитываются в первую очередь юридические признаки влияния.

Подход международных стандартов к данному понятию гораздо шире, в них рассматривается еще и экономическая сторона вопроса. На практике юридическая связь может не существовать или быть завуалированной через большое количество подставных учредителей, однако экономическая связь двух юридических лиц обычно более чем очевидна, следовательно, значительное влияние будет налицо. Принципиальным отличием требований международных стандартов в данном вопросе является также рассмотрение так называемых потенциальных прав голоса. То есть предприятие может владеть варрантами на акции, опционами на покупку акций, долговыми или долевыми инструментами, которые могут быть конвертированы в обыкновенные акции, или другими аналогичными инструментами, которые в случае исполнения или конвертации могут обеспечить предприятию дополнительные права голоса или сократить права голоса другой стороны в отношении финансовой и операционной политики другого предприятия. Наличие и влияние потенциальных прав голоса, которые на текущий момент могут быть реализованы или конвертированы, принимаются в расчет при оценке наличия у предприятия значительного влияния.

Само по себе понятие «потенциальные права голоса» в белорусской практике отсутствует и при анализе связей между юридическими лицами во внимание не принимается. Отсутствие проработанной законодательной базы и применения на практике потенциальных прав голоса во многом объясняется неразвитостью рынка ценных бумаг и производных финансовых инструментов. Для учета инвестиций в ассоциированные предприятия в международном и отечественном бухгалтерском учете основным признается метод долевого участия, кроме некоторых исключений.

Согласно Инструкции по бухгалтерскому учету инвестиций в зависимые хозяйственные общества, если инвестиции осуществляются исключительно с целью последующей реализации до истечения двенадцати месяцев с момента приобретения или зависимые хозяйственные общества действуют в условиях строгих долгосрочных ограничений, которые значительно снижают

их возможности по переводу средств организации-инвестору, то инвестиции в зависимые общества учитываются с помощью метода учета по себестоимости.

В соответствии с МСФО 28 инвестиции в ассоциированное предприятие должны учитываться по методу долевого участия, за исключением случаев, когда:

1) инвестиции классифицируются как предназначенные для продажи в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность» – тогда активы измеряются по наименьшей из балансовой и справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу;

2) применяется исключение, предусмотренное пунктом 10 МСФО 27, согласно которому материнское предприятие, которое также имеет инвестиции в ассоциированное предприятие, может не представлять консолидированную финансовую отчетность – тогда инвестиции должны учитываться либо по фактической стоимости, либо в соответствии с МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и измерение»;

3) верны все перечисленные ниже положения:

– инвестор является дочерним предприятием, находящимся в полной или частичной собственности другого предприятия, и при этом его прочие собственники были проинформированы о том, что инвестор не применяет метод долевого участия, и не возражают против этого;

– долговые или долевыми инструментами инвестора не обращаются на открытом рынке;

– инвестор не представлял свою финансовую отчетность в комиссию по ценным бумагам или иной регулирующий орган в целях размещения любого вида инструментов на открытом рынке;

– материнское предприятие инвестора составляет консолидированную финансовую отчетность, находящуюся в публичном доступе, в соответствии с требованиями МСФО.

Метод долевого участия (equity method) предусматривает, что инвестиции первоначально признаются по себестоимости, а затем их балансовая стоимость увеличивается или уменьшается за счет признания доли инвестора в прибыли или убытке объекта инвестиций после даты приобретения. Доля инвестора в прибыли или убытке объекта инвестиций признается в составе прибыли или убытка инвестора.

Инвестиции в ассоциированное предприятие учитываются в соответствии с рассматриваемым методом, начиная с даты, когда указанное предприятие становится ассоциированным. При приобретении инвестиций разница между себестоимостью инвестиций и долей инвестора в чистой справедливой стоимости идентифицируемых активов и обязательств ассоциированного предприятия учитывается следующим образом:

1) сумма превышения стоимости инвестиций над долей инвестора в чистой справедливой стоимости идентифицируемых активов и обязательств ассоциированного предприятия (гудвил) включается в стоимость инвестиции;

2) сумма превышения доли инвестора в чистой справедливой стоимости идентифицируемых активов и обязательств ассоциированного предприятия над стоимостью инвестиций исключается из состава балансовой стоимости инвестиций и вместо этого отражается в качестве дохода при определении доли инвестора в прибыли или убытке ассоциированного предприятия за тот отчетный период, в котором инвестиции были приобретены.

В Республике Беларусь понятие гудвил определено как стоимость деловой репутации организации, но при учете инвестиций в зависимые хозяйственные общества не рассчитывается. Следует отметить, что в соответствии с законодательством Республики Беларусь стоимость деловой репутации организации (гудвил) не относится к нематериальным активам и не является объектом начисления амортизации.

Инвестор должен прекратить использование метода долевого участия с момента утраты значительного влияния на ассоциированное предприятие и с этой даты вести учет своих инвестиций в соответствии с МСФО 39 при условии, что ассоциированное предприятие не становится дочерним предприятием или совместной деятельностью. При потере значительного влияния инвестор должен измерять по справедливой стоимости любые инвестиции, сохранившиеся в бывшем ассоциированном предприятии. Инвестор должен признавать в составе прибыли или убытка любую разницу между справедливой стоимостью любых сохранившихся инвестиций, доходов от выбытия части инвестиций в ассоциированное предприятие и справедливой стоимостью инвестиций на дату потери значительного влияния.

Завершая рассмотрение существующих методик учета инвестиций в зависимые хозяйственные общества в отечественной и зарубежной учетной практике, можно отметить, что

по детальности и условиям применения они не являются тождественными. Устранение этих расхождений – одна из задач реформы бухгалтерского учета в Республике Беларусь.

Подход международных стандартов к определению понятия зависимого хозяйственного общества значительно шире и учитывает экономическую взаимосвязь юридических лиц для определения значительного влияния и потенциальные права голоса при анализе этой взаимосвязи. Практическое применение метода долевого участия, оценка стоимости гудвила, создание резерва под обесценение инвестиций, отражение в учете формирования стоимости инвестиций в ассоциированные предприятия с использованием вышеуказанных субсчетов и бухгалтерских проводок позволит эффективно решать актуальные задачи приведения отечественной методологии учета финансовых вложений в соответствие с современными требованиями и будет способствовать повышению информационной ценности бухгалтерской отчетности для ее потенциальных пользователей.

**Г. В. Башлаков**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### **ЧЕЛОВЕК В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Наиболее важной характеристикой современной экономики является существенное повышение роли информации в процессе ее функционирования по сравнению с предыдущими этапами развития. Поскольку в процессе производства и потребления информации роль индивидуума исключительно велика, то, соответственно, исследование закономерностей деятельности человека в новой экономике чрезвычайно актуально. Действительно, в настоящее время в экономической науке большое внимание уделяется вопросам информатизации экономической деятельности человека как на уровне теоретических разработок, так и на уровне эмпирического анализа и выработки практических рекомендаций [1]. Ведется интенсивное исследование роли информации во всех сферах деятельности и дискуссия о необходимости пересмотра многих аксиоматических постулатов экономической науки [2; 3]. Одновременно осуществляются попытки теоретического синтеза тех изменений, которые обусловлены кардинальным изменением роли информации в экономической деятельности человека. [4]. Исходя из объекта исследования и применяемых методов, данное направление науки можно обозначить как экономику информации. В основе методологии экономики информации лежит исследование мотивов и закономерностей принятия решений человеком в процессе экономической деятельности, что отражает повышение роли человеческого фактора в новой экономике, построенной на выработке и потреблении информационных продуктов.

Следует выделить основные теоретические модификации экономики информации, которые нуждаются, по мнению ученых-экономистов, в переосмыслении и пересмотре:

– нуждается в пересмотре постулат, который гласит, что в условиях конкуренции (совершенной конкуренции и конкурентных разновидностях олигополии) цены соответствуют экономическим издержкам, поскольку, если цена выше экономических издержек на величину, меньшую стоимости поиска информации для потребителей, то ничто не может помешать продавцам повысить цену предложения;

– необходима модификация теоремы об оптимальном распределении ресурсов в условиях рынка через ценовой механизм. Доказательство данного утверждения зиждется на том, что максимальный финансовый результат получают продавцы наиболее актуальных для потребителя товаров, приобретая, таким образом, преимущество в приобретении факторов производства. Вместе с тем, как показали исследователи информационной экономики, асимметрия информации о товаре приводит к тому, что потребители ориентируются на косвенные параметры товара (цену как показатель качества, репутацию производителей и продавцов, интуитивные ассоциации, референтные мнения и т. п.);

– нуждается в пересмотре тезис об ориентации экономических агентов на реальные доходы и финансовые результаты, поскольку, как убедительно показали исследователи информационной экономики, сведения об инфляции, как правило, появляются и учитываются постфактум. В этом случае необходима переоценка влияния инфляции на процесс принятия экономических

решений, что индуцирует сомнения в необходимости институциональной независимости кредитно-денежного регулятора;

– вызывает сомнение корректность закона убывающей предельной отдачи факторов производства. Как бы ни воспринимали информацию (в качестве самостоятельного фактора производства либо в качестве фактора принятия экономических решений по использованию ресурсов), очевидно, что во многих случаях рост количества и качества используемой информации приводит к возрастанию предельной отдачи. Признание истинности данного утверждения требует пересмотра подходов к оптимизации затрат на макро- и микроуровне и реконструкции неоклассических и неокейнсианских моделей рыночного равновесия и экономического роста.

Не оспаривая вклад исследователей информационной экономики в совершенствование научных знаний и методологии их приобретения, следует отметить, что попытки пересмотреть фундаментальные постулаты экономической теории не выглядят убедительными.

В частности, попытки опровергнуть эффективность конкурентного ценообразования на основе издержек на поиск информации для потребителя не учитывают революционные изменения в сфере распространения коммерческой информации. Использование информационных сетей, включая Интернет, позволяет свести издержки поиска информации о цене и иных характеристиках товара практически к нулю. Поэтому в условиях конкуренции минимизация цен до уровня экономических издержек по-прежнему является условием выживания фирмы, а потребитель получает возможность максимизировать информацию о товарах и услугах при минимальных затратах денег и времени.

Существенное повышение информированности потребителей, расширение каналов, позволяющих довести до них коммерческую информацию, позволяют утверждать, что рыночное распределение ресурсов по-прежнему актуально, так как в современной экономике гораздо больше возможностей оценить все альтернативы и сделать осознанный выбор. Поэтому продавцы товаров, наиболее актуальных для потребителя, имеют приоритет при максимизации доходов и капитала. Вместе с тем, данное утверждение не исключает воздействия на потребительские решения таких факторов, как референтные мнения, репутации и стереотипы.

В отдельном рассмотрении нуждается тезис о силе денежной иллюзии. Действительно, до определенного предела инфляция не оказывает какого-либо существенного воздействия на принятие экономических решений. Утверждать, что инфляция при любых ее темпах не влияет на экономические решения, было бы наивно, так как опыт постсоветских и развивающихся экономик, переживших (или все еще переживающих) высокую инфляцию, показывает, что потребители и продавцы кардинально корректируют своё поведение. Вместе с тем пренебрежение инфляцией объясняется тем, что доходы экономических агентов либо защищены от инфляции, либо инфляция не является фактором оптимизации экономических решений. Действительно, на этапе формирования доходов экономические агенты заинтересованы в их максимизации при любом уровне инфляции. На этапе использования расходов возникает альтернатива между сбережением и потреблением. При этом потребление автоматически гарантирует доходы от инфляции, а сбережение рассматривается как альтернатива только в условиях положительной процентной ставки, то есть доходности инвестиций, нормальная для данной экономической системы, выше инфляции. Минимально допустимая доходность инвестиций в современной экономике, как правило, соответствует доходности общедоступных финансовых инструментов, которая, в свою очередь, непосредственно связана со ставкой рефинансирования Центрального банка. Поэтому минимизация инфляции до величин, при которых она не оказывает влияния на принятие экономических решений, важна потому, что повышение ставки рефинансирования до положительного уровня в условиях инфляции препятствует экономическому развитию, во многом зависящему от стоимости капиталов. Поддержание низкой стоимости капиталов в условиях инфляции не имеет смысла в силу стремления к нулю склонности к сбережению экономических агентов.

Что же касается утверждения о том, что информация как ресурс обладает возрастающей, а не убывающей предельной отдачей, то это во многом следствие некорректной оценки дискретности информации. Действительно, субъектам хозяйствования необходима полная информация об объекте исследования. Очевидно, что полная информация обладает большей отдачей, чем неполная или неверная. Однако оценка динамики предельной отдачи требует использования полноценных единиц ресурса, при этом частичная информация не может быть полноценной единицей. Так, рассматривая физические единицы иных факторов производства, мы не можем утверждать, что вторая четверть металлорежущего станка обладает меньшей предельной

отдачей, чем первая, поскольку четверть станка – некорректная единица капитала. Поэтому, оперируя полноценными единицами информации, тяжело опровергнуть закон убывающей предельной отдачи ресурсов, поскольку с ростом потребления информации её стоимость возрастает, а с ростом объёмов производства продукта единица продукта дешевеет просто в силу обратной зависимости объёма спроса от цены при прочих равных условиях.

Квинтэссенцией дискуссии о практических выводах для управления экономикой в современных условиях служит противоборство двух концепций:

1. Концепция свертывания рыночных механизмов с заменой их централизованной координацией и даже планированием на основе того, что асимметрия информации не позволяет рыночным механизмам оптимальным образом распределять ресурсы.

2. Концепция либерализации экономического регулирования, которая обосновывается расширением для экономических агентов информационных возможностей для принятия наиболее эффективных решений по максимизации полезности и финансовых результатов.

Действительно, сторонники сокращения сферы применения рыночных механизмов предполагают, что субъекты централизованного регулирования экономической системой обладают более качественной и полной информацией, чем экономические агенты в условиях рынка. Однако даже в первом приближении очевидно, что информационная неопределённость создается факторами, одинаково недоступными для контроля и прогнозирования на всех уровнях экономической системы. К таким факторам относятся:

- изменения параметров потребительского спроса;
- появление производственных, технико-технологических и организационных новаций;
- деятельность конкурирующих систем и субъектов.

Вместе с тем в условиях рынка экономические субъекты обладают более действенными стимулами для эффективной адаптации к произошедшим изменениям, чем в условиях централизованного регулирования. Иными словами, даже самая эффективная государственная технократия не обладает большей информацией для планирования, чем субъекты хозяйствования.

Основные направления развития данной сферы:

Во-первых, необходимо изменить методические подходы к антимонопольному регулированию, так как информационно-коммуникационное расширение рынков повышает возможности создания конкурентной среды там, где ранее существовали локальные и национальные монополии. В первую очередь это касается производства потребительских товаров длительного пользования, отечественный рынок которых невозможно защитить любыми протекционистскими мерами в условиях единого таможенного пространства с Российской Федерацией и наличия возможности приобретать любые товары для личного потребления в зарубежных странах. Поэтому назрела необходимость оптимизации отечественных производственных структур путем слияния предприятий, выпускающих соответствующую продукцию, с целью сокращения себестоимости ее производства и устранения дублирования.

Во-вторых, необходимо создать условия для становления сферы информационных услуг как самостоятельной отрасли, поскольку данный сектор экономики позволяет существенно повысить благосостояние населения при отсутствии экспортного потенциала добычи минерально-сырьевых ресурсов и невысокой конкурентоспособности промышленного производства. Создание парка высоких технологий и соответствующей системы налоговых льгот представляет собой важный шаг в данном направлении, однако это позволяет создать систему небольших по международным стандартам предприятий, разрабатывающих часть зарубежных информационных продуктов на основании субподрядных заказов. Для становления сектора, создающего собственный информационный продукт, представляется необходимым:

– принять меры по преодолению кадрового голода в данном секторе путём изменения структуры образования как в плане специализаций обучения, так и в плане изменения программ такого обучения;

– принять меры для облегчения доступа к информации, это касается как технической стороны, так и интеллектуальной;

– принять меры по защите авторских прав на информационный продукт на отечественном и международном уровне.

В-третьих, необходима реструктуризация отечественной экономики с целью создания новых конкурентоспособных производственных комплексов. Представляется, что производственные структуры необходимо классифицировать на следующие категории:

– горизонтально интегрированные структуры полного и частичного цикла, которые обеспечены отечественными ресурсами и производящие конкурентоспособный по цене и качеству продукт. Данные структуры подлежат приоритетному развитию и должны составить основу отечественного капитала;

– структуры, ориентированные на производство конкурентоспособного конечного продукта, не обеспеченные отечественными ресурсами. Если ресурсы для таких структур в мировом масштабе в дефиците, то представляется необходимым их приватизация зарубежным инвестором, контролирующим ресурсные рынки;

– структуры, ориентированные на производство конкурентоспособного промежуточного продукта. Данные структуры необходимо интегрировать в международные сетевые компании, привлекая в качестве стратегического инвестора головные фирмы таких компаний;

– неконкурентоспособные производственные структуры, которые подлежат ликвидации с передачей их капитала и ресурсов первым трём типам структур или субъектам малого бизнеса.

Таким образом, современные процессы информатизации экономики требуют адекватной оптимизации управления экономической системой.

#### **Список использованных источников**

- 1 Сапир, Ж. Экономика информации: новая парадигма и ее границы / Ж. Сапир // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С. 4–24.
- 2 Stigler, G. The Economics of Information / G. Stigler // Journal of Political Economy. – 1961. – № 3.
- 3 Алле, М. Современная экономическая наука и факты / М. Алле // THESIS. – 1994. – № 4. – С. 5–25.
- 4 Stiglitz, J. Information and the Change in the Paradigm in Economics // J. Stiglitz // American Economic Review. – 2002. – № 3.

**О. С. Башлакова**

г. Гомель, ГГУ им. Ф.Скорины

### **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ**

В настоящее время в глобальном масштабе формируется новый экономический уклад, который характеризуется повышением роли информации в сфере производства и потребления, реструктуризацией экономики с ростом удельного веса сферы услуг, а также качественным совершенствованием коммуникационной инфраструктуры. Данный уклад в научной литературе получил название «новой», или «информационной» экономики. В новой экономике объективно возрастает роль человека как производителя и потребителя информационного продукта, поскольку все экономические процессы в конечном итоге зависят от принимаемых субъективных решений. При этом в силу обострения проблемы редкости ресурсов и сокращения прироста населения инновации приобретают всё большее значение в качестве основного фактора поступательного развития и повышения уровня и качества жизни. Значение формирования нового, восприимчивого к инновационной активности и появлению инновационных продуктов мышления (так называемого «инновационного человека») для национальной экономики трудно переоценить, и в самом общем виде оно заключается в следующем:

– инновации позволяют наращивать объёмы производства благ без привлечения дополнительных ресурсов;

– инновационные процессы являются главным фактором динамики конкурентоспособности национальных экономик;

– инновации являются ведущим механизмом адаптации экономических систем к интенсивно изменяющимся факторам внешней и внутренней среды субъектов хозяйствования.

В экономической науке в настоящее время всестороннему исследованию темы инноваций уделяется повышенное внимание, вместе с тем в связи с многогранностью и сложной структурой инновационных процессов далеко не все научные проблемы, связанные с данной темой, нашли свое решение. В частности, остаются весьма актуальными следующие направления научных исследований:

– выявление особенностей построения эффективных инновационных систем в транзитивных экономиках;

- критерии оптимизации национальных инновационных систем при наличии альтернативных вариантов ее организации;
- установление закономерностей взаимосвязи эффективности инновационных процессов с параметрами денежно-кредитного и бюджетно-финансового регулирования экономики;
- построение системы показателей оценки эффективности инновационных процессов на различных его этапах и формирование информационной базы такой оценки.

Признавая ведущую роль инновационного процесса как главного динамического фактора современной экономики, следует отметить, что создание эффективной национальной инновационной системы требует анализа множества альтернативных вариантов и обоснованного выбора наиболее эффективных из них. Выбор альтернатив при построении национальной инновационной системы определяется её целевыми критериями эффективности, к которым можно отнести следующие:

- национальная инновационная система должна стимулировать разработку и реализацию инноваций, активизировать человека к осуществлению инновационной предпринимательской деятельности;
- реализуемые в рамках национальной инновационной системы инновации должны обладать экономической эффективностью;
- реализуемые инновации должны способствовать сбалансированному и, как следствие, устойчивому развитию национальной экономики.

Необходимость стимулирования инновационной активности населения обусловлена тем, что экономическая деятельность в сфере разработки и внедрения инноваций априори обладает определёнными характеристиками, препятствующими её активному осуществлению в условиях конкуренции и редкости ресурсов. Вместе с тем инновационная активность позволяет создать наиболее эффективный тип хозяйствующих субъектов, в котором создатель инновационной идеи, предприниматель и менеджер совпадают в одном лице. Можно выделить следующие группы предпочтений, которыми должна оперировать современная инновационная система.

1 Необходимо льготный доступ экономических субъектов, разрабатывающих и реализующих инновации, к кредитным ресурсам, поскольку у обладателей инновационных идей, как правило, отсутствуют как капиталы, необходимые для самостоятельной реализации инновации, так и доходы и имущество, которые могли бы выступить в виде обеспечения для привлечения заёмного капитала.

2 Необходимо обеспечить инновационному бизнесу возможность для минимизации условно-постоянных расходов, которые, принимая во внимание небольшие масштабы такого бизнеса на начальных этапах его становления, оказывают большое влияние на инновационную активность в экономической системе. К таким условно-постоянным расходам, в частности, относятся: затраты на организацию и управление хозяйственной деятельности, включая бухгалтерский учет и анализ, организацию документооборота, правовое обслуживание; конверсионные операции, связанные с международными расчетами как по экспорту, так и по импорту; инжиниринг.

3 Необходимо обеспечить льготный или линейный режим обложения налогами созданной добавленной стоимости для инновационных компаний, так как для этих компаний типичен высокий уровень добавленной стоимости.

Не смотря на необходимость стимулирования инноваций различными предпочтениями, инновационные процессы не должны нарушать сбалансированность развития экономической системы, под которой понимается соблюдение основных соответствий рыночной экономики:

- соответствие структуры и иерархии потребительского спроса структуре и иерархии предложения. Данное соответствие достигается, если любой конечный продукт актуален для потребителя настолько же, насколько выгоден для производителя (продавца), что обеспечивает оптимизацию распределения усилий и ресурсов, используемых для производства конечного продукта. Соответствие создается путем реализации равновозможного доступа на рынки субъектов хозяйствования, свободы выбора контрагентов и свободного ценообразования;

- соответствие структуры спроса на факторы производства структуре их использования. Данное соответствие позволяет оптимизировать использование факторов производства и достигается путем свободного ценообразования на рынках данных факторов и равновозможного доступа на эти рынки субъектов хозяйствования;

- соответствие количества и структуры факторов производства, которые может вовлечь в хозяйственный оборот экономическая система, количеству и структуре факторов производства,



требующихся данной системе для производства конечного продукта. Данное соответствие, базируясь на законе редкости ресурсов, призвано обеспечить наиболее эффективное использование факторов производства и оптимизировать усилия по их вовлечению в хозяйственный оборот. Соответствие достигается путем реализации равновозможного доступа субъектов хозяйствования к факторам производства и свободного ценообразования на данных рынках, что создает условия для перераспределения ресурсов в пользу наиболее актуального для потребителей конечного продукта;

– соответствие параметров отложенного спроса параметрам предложения капитала. Данное соответствие позволяет оптимизировать объем и структуру инвестиций в соответствии с объемом и структурой актуализированного и отложенного спроса. Соответствие достигается при помощи стабильного соотношения спроса на деньги и их предложения, то есть стабильной покупательной способностью денег, а также свободой выбора инструментов потребления и сбережения и ценообразования на капитал;

– соответствие лабильности конечного продукта лабильности факторов его производства. Данное соответствие позволяет оптимально объективизировать производство конечного продукта между отраслями и регионами, так как обеспечивает перемещение факторов производства на наиболее эффективные субъекты хозяйствования. В межгосударственном аспекте соблюдение данного соответствия позволяет достичь оптимального эффекта от интеграции экономик или воспрепятствовать разбалансирующим рынки потокам ценностей и денег между неинтегрирующимися экономиками.

Иными словами, определение пределов стимулирования инноваций, которые связаны с необходимостью сохранения динамического равновесия в долгосрочной перспективе между отложенным и потенциальным сегментами спроса, с одной стороны, и результатами инновационной деятельности, с другой. Так, создание неравновесных стимулов к инновационному развитию приводит к тому, что инновационный продукт либо не пользуется спросом, либо этот спрос недостаточен для того, чтобы обеспечить эффективность инновации. В этом случае прямые (государственное финансирование, целевые льготы и преференции) и косвенные (кредитно-денежная и бюджетно-налоговая политики, направленные на стимулирование инноваций) меры государственного регулирования приводят к неравновесному экономическому росту, за которым неизбежно следует рецессия, обусловленная несоответствием предложения инновационного продукта спросу на него.

Построение эффективной национальной инновационной системы требует решения нескольких организационно-экономических проблем фундаментального характера.

1 Определение чётких и однозначно интерпретируемых критериев отнесения тех или иных сфер инновационной активности к области государственного регулирования. Прямое государственное финансирование и управление инновационной деятельности обуславливает ее низкую эффективность, что объясняется следующими факторами:

- неуверенностью субъектов хозяйствования в отношении среднесрочной ориентации государственной политики, ограниченной бюджетными трудностями и состоянием конъюнктуры;
- субъективным подходом к принятию решений со стороны чиновников, которые, как правило, не располагают достаточными знаниями о действительной потребности в средствах или не задействованы непосредственно в реализации своих решений;
- замедлением исследовательского процесса в связи с бюрократическим характером соответствующих административных процедур;
- концентрацией выделяемых средств в крупнейших субъектах инновационного процесса, что облегчает работу бюрократического аппарата;
- неприемлемостью для частного бизнеса вмешательства государства в принятие решений об инвестициях.

Вместе с тем, в условиях существования институциональных либо транзакционных ограничений, затрудняющих осуществление каких-либо этапов инновационного цикла, государственное стимулирование и даже непосредственное финансирование в данной сфере представляется актуальным. Это приводит к необходимости организации эффективного взаимодействия государственного исследовательского сектора, осуществляющего, как правило, фундаментальные научно-исследовательские работы, и бизнеса, отвечающего полностью или частично за прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и внедрение их результатов.

2 Необходимость разработки концепции организационных мер, снимающих противоречия между необходимостью свободы научного творчества, без которой невозможны результативные

инновации, и необходимостью регулирования инновационной активности рыночным механизмом с позиции конкурентной среды и определяющего влияния спроса на параметры инновационного продукта. Иными словами, инновационная система может быть построена с использованием какого-либо из альтернативных вариантов, лежащих между двумя экстремумами: финансирование разработки и реализации инновационных идей по инициативе разработчика; планирование инновационного процесса по инициативе бенефициара инновационного эффекта.

3 В условиях транзитивной экономики важно выбрать:

- направления инновационного развития, которые нет необходимости развивать в силу неконкурентоспособности инновационного сектора отечественной экономики;
- направления инноваций, к которым необходимо применить стратегию догоняющего развития в силу достаточно высокой отечественной эффективности инновационной деятельности;
- направления инновационного развития, обладающие в рамках национальной экономики максимальной конкурентоспособностью.

Реализация изложенных выше теоретико-методологических основ построения национальной инновационной системы позволит обеспечить последней максимальную эффективность.

#### **Список использованных источников**

1 Башлакова, О. С. Теоретико-методологические подходы к формированию эффективных национальных инновационных систем / О. С. Башлакова // Вестник экономической интеграции. – 2012. – спецвыпуск (053). – С. 16–23.

**В. И. Бобрик**

г. Гомель, ГГУ им. Ф.Скорины

### **МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ**

Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь проводит активную работу по развитию международного сотрудничества в области охраны окружающей среды. Одним из самых действенных механизмов международного сотрудничества является развитие международной правовой практики, направленной на консолидацию усилий отдельных государств и международных организаций в решении глобальных и региональных экологических проблем.

Следуя рекомендациям и принципам основных документов, принятых на конференциях ООН по окружающей среде и устойчивому развитию в 1992 г. в Рио-де-Жанейро и в 2002 г. в Йоханнесбурге, Республика Беларусь постепенно переходит на принципы устойчивого развития. Программные документы, принятые в стране, такие, как Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития на период до 2020 года (НСУР-2020), выделяют международное сотрудничество как один из путей эффективного решения экологических проблем.

В Законе Республики Беларусь «Об охране окружающей среды» отражена позиция государства в сфере международного сотрудничества в деле охраны окружающей среды. Статья 104 определяет, что это сотрудничество осуществляется в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами Республики Беларусь. При этом статьей 105 Закона подчеркивается приоритет применения норм охраны окружающей среды, зафиксированных в международных договорах и вступивших в силу на территории Беларуси, что подразумевает обязательность гармонизации национального экологического законодательства с международным.

Основные направления деятельности Минприроды в области международного сотрудничества заключаются в развитии международного партнерства, подготовке обоснований по присоединению Республики Беларусь к многосторонним договорам, укреплению двустороннего сотрудничества, расширении взаимосвязей с международными межправительственными организациями и финансовыми институтами, разработке двух- и многосторонних соглашений с приграничными государствами, различными странами Европы и Азии, реализации договоренностей в рамках подписанных соглашений.

Минприроды проводит активную работу по присоединению Республики Беларусь к многосторонним природоохранным соглашениям. Беларусь является стороной 13 глобальных

и 10 европейских международных конвенций и протоколов. К числу важнейших Конвенций, к которым присоединилась Республика Беларусь, следует отнести конвенции, которые рассматривают вопросы изменения климата, реализации Киотского протокола, вопросы по охране озонового слоя, биологическом разнообразии, контроля за трансграничной перевозкой опасных отходов, по борьбе с опустыниванием и деградацией земель и другие. Республика Беларусь стала стороной глобальных и региональных конвенций и протоколов, среди которых Конвенция по борьбе с опустыниванием, Конвенция о сохранении мигрирующих видов диких животных, Хельсинская конвенция по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер и Протокол по проблемам воды и здоровья к ней, Стокгольмская конвенция о стойких органических загрязнителях (СОЗ), Картахенский и Киотский протоколы и Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду (ОВОС) в трансграничном контексте, Договор об Антарктике и Протокол по охране окружающей среды к нему.

В комплекс процедур и мер, предпринимаемых государством, а также его компетентными органами, входит создание национальных межведомственных структур (комиссий, советов, рабочих групп) с целью координации действий по повышению осведомленности о международном договоре, выполнению его положений и усилению его политической значимости.

Важнейшим элементом стратегического жизненного цикла межгосударственных природоохранных соглашений является планирование соблюдения и осуществления их положений. Такие документы имеют ярко выраженный междисциплинарный подход и межведомственный характер выполнения и направлены на развитие нормативной правовой базы, проведение научных исследований, выполнение конкретных мероприятий. Они предполагают закрепление работ на отраслевом уровне, развитие и координацию информационного обеспечения.

В настоящее время деятельность Минприроды в части реализации положений международных соглашений развивается по двум направлениям. Первое, это создание действенных механизмов контроля за выполнением требований международных конвенций и протоколов, стороной которых является Беларусь, развитием системы планирования, мониторинга и отчетности перед секретариатами международных конвенций и протоколов. Второе направление заключается в подготовке обоснований по присоединению к новым международным соглашениям. К их числу необходимо отнести проводимую Минприроды работу, направленную на присоединение Республики Беларусь к Протоколу по стратегической и экологической оценке (СЭО), к Протоколу по ограничению выбросов летучих органических соединений и Протоколу по тяжелым металлам к Конвенции о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния, к Протоколу о регистрах выбросов и переноса загрязнителей (РВПЗ) к Орхусской Конвенции, Соглашению по охране афро-евразийских мигрирующих водно-болотных птиц, Бернской конвенции об охране дикой фауны и флоры и природных сред обитания в Европе и ряду других международных поправок и протоколов.

Еще одной составляющей реализации положений международных договоров является деятельность, направленная на привлечение в страну финансовых средств международных организаций в виде международной технической помощи. Ряд международных организаций, среди которых Глобальный экологический фонд (ГЭФ), Всемирный Банк, Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП) и Программа ООН по развитию (ЮНДП), Программа ТАСИС Европейского Союза, природоохранные агентства и экологические фонды стран-доноров, имеют специальные программы помощи стране, в которых в качестве приоритетного направления сотрудничества выделяется выполнение обязательств, принятых на себя страной в рамках международных договоров. Как правило, международными организациями финансируется деятельность по разработке национальных планов и программ действий и других стратегических документов, направленных на реализацию положений международных договоров, подготовку национальных отчетов (докладов, сообщений), проведение семинаров и конференций.

Наибольшая часть средств технической помощи приходится на Венскую конвенцию об охране озонового слоя и Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой. По количеству проектов, реализованных с поддержкой международных организаций, лидирует Конвенция о биологическом разнообразии, Орхусская конвенция, Конвенция по борьбе с опустыниванием и Конвенция о сохранении мигрирующих видов животных.

Помимо глобальных международных договоров Беларусь принимает активное участие в природоохранной деятельности ряда региональных и международных организаций. Минприроды поддерживает рабочие взаимоотношения с организациями системы ООН, включая Европейскую Экономическую Комиссию ООН (ЕЭК ООН) и ее структурные комитеты по экологической

политике, энергетике, транспорту и другие, Представительство ООН в Республике Беларусь (ПРООН), Программу ООН по окружающей среде, Всемирную Метеорологическую Организацию (ВМО), Всемирную Организацию Здравоохранения (ВОЗ), Международную организацию гражданской авиации, Организацию по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), Европейскую Комиссию (ЕС), а также руководящие органы глобальных и региональных природоохранных конвенций.

Для Республики Беларусь доступны многие финансовые ресурсы международных фондов, организаций и программ в области охраны окружающей среды, такие как Глобальный экологический фонд, Всемирный Банк, Европейский Банк Реконструкции и Развития, ПРООН, ЮНЕП, ОБСЕ, Центрально-Европейская инициатива (ЦЕИ), фонды поддержки странам Центральной и Восточной Европы развитых стран (Швеции, Германии, Финляндии, Чехии), а также финансовые ресурсы неправительственных организаций, например, Королевского общества охраны птиц (Великобритания) и др.

Подводя итоги, нужно отметить, что Республика Беларусь не только сама решает на своей территории вопросы охраны окружающей среды посредством принятия национальных нормативных правовых актов, но и принимает непосредственное участие в международном сотрудничестве в области охраны окружающей среды в соответствии с национальным законодательством и нормами международного права. Все эти меры, несомненно, способствуют более успешному решению экологических проблем в Беларуси.

Международные конвенции и протоколы, стороной которых является Республика Беларусь:

- Рамочная Конвенция ООН об изменении климата (09.05.1992, Нью-Йорк);
- Киотский протокол к Рамочной Конвенции ООН об изменении климата (11.12.1997, Киото)
- Венская Конвенция об охране озонового слоя (22.03.1985, Вена);
- Монреальский протокол по веществам, разрушающим озоновый слой (16.09.1987, Монреаль);
- Конвенция о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния (13.11.1979, Женева);
- Протокол к Конвенции о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния 1979 г., касающийся долгосрочного финансирования совместной программы наблюдения и оценки распространения загрязнителей воздуха на большие расстояния в Европе (ЕМЕП) (28.09.1984, Женева);
- Протокол о сокращении выбросов окислов азота или их трансграничных потоков к Конвенции о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния (31.10.1988, София);
- Протокол к Конвенции о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния 1979 г. о сокращении, по крайней мере на 30 процентов, выбросов серы или их трансграничных потоков (08.07.1985, Хельсинки);
- Конвенция об оценке воздействия на окружающую среду в трансграничном контексте (25.02.1991, Эспо);
- Конвенция о биологическом разнообразии (05.06.1992, Рио-де-Жанейро);
- Картахенский протокол по биобезопасности к Конвенции по биоразнообразию (15.05.2000, Картахена);
- Конвенция о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения (СИТЕС) (03.03.1973, Вашингтон);
- Конвенция о водно-болотных угодьях, имеющих международное значение, главным образом, в качестве местообитания водоплавающих птиц (02.02.1971, Рамсар);
- Конвенция о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением (22.03.1989, Базель);
- Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия (23.11.1972, Париж);
- Конвенция о доступе к информации, участии общественности в процессе принятия решений и доступе к правосудию по вопросам, касающимся окружающей среды (25.06.1998, Орхус);
- Конвенция ООН по борьбе с опустыниванием в тех странах, которые испытывают серьезную засуху и/или опустынивание, особенно в Африке (принята 17.06.1994, Париж);
- Конвенция о сохранении мигрирующих видов диких животных (23.06.1979, Бонн);
- Конвенция по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер (17.03.1992, Хельсинки);

- Протокол по проблемам воды и здоровья к Конвенции по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер (17.06.1999, Лондон);
- Конвенция о стойких органических загрязнителях (22.05.2001, Стокгольм);
- Договор об Антарктике (01.12.1959, Вашингтон);
- Протокол об охране окружающей среды к Договору об Антарктике (04.10.1991, Мадрид).

Законом «Об охране окружающей среды» подчеркивается, что Республика Беларусь осуществляет международное сотрудничество в области охраны окружающей среды в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами Республики Беларусь в области охраны окружающей среды. Однако если международным договором Республики Беларусь установлены иные нормы охраны окружающей среды, чем те, которые предусмотрены настоящим Законом, то применяются нормы международного договора.

Таким образом, в Республике Беларусь имеется достаточно развитая система органов государственного управления, осуществляющих регулирование в области охраны окружающей среды и природопользования. Уделяется большое внимание этому вопросу, поскольку экологическая безопасность – одна из важных составляющих национальной безопасности страны. Республика Беларусь, становясь на путь устойчивого развития по примеру развитых стран, активно участвует в международном сотрудничестве, связанном с охраной окружающей среды и безопасным природопользованием, и является участником многих международных конвенций и протоколов.

**И. А. Бова**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

#### **МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ПЕРЕОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА СУММЫ НАКОПЛЕННОЙ АМОРТИЗАЦИИ**

В последнее время во многих странах, учет которых ориентируется на МСФО, находит признание новый метод оценки – по справедливой стоимости. Он упоминается в МСФО 2 «Запасы», 16 «Основные средства», 17 «Аренда», 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации», 36 «Обесценение активов», 40 «Инвестиционная собственность» и др. [1].

Известно, что понятие справедливой стоимости в практике бухгалтерского учета появилось сравнительно недавно – в 90-х годах в Общепринятых принципах бухгалтерского учета в США (US GAAP (General Accepted Accounting Principles)). Затем широко начало применяться вместе с распространением МСФО [2].

Международные стандарты рекомендуют определять справедливую стоимость объектов основных средств при проведении переоценки на основе оценок профессиональных оценщиков (метод прямой оценки). При определении справедливой стоимости машин и оборудования обычно используют их рыночную стоимость на момент переоценки [1].

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 [3].

При этом следует отметить, что методы корректировки накопленной амортизации и при проведении переоценки объектов основных средств их отражения на бухгалтерских счетах в белорусских нормативных актах не обозначены.

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: метод пересчета накопленной амортизации основных средств; метод

списания накопленной амортизации основных средств [1]. Рассмотрим применение методов пересчета и списания накопленной амортизации в условиях действующего в Республике Беларусь законодательства.

*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.

Исследуемая организация в январе 2013 года ввела в эксплуатацию объект основных средств, первоначальная стоимость которого составила 634 450 тыс. руб., нормативный срок службы – 9 лет, годовая норма амортизации – 11,11 %.

За два года эксплуатации указанного объекта накопленная амортизация составит

$$634\,450 \times 11,11\% \times 2 = 140\,975 \text{ тыс. руб.},$$

а остаточная стоимость основных средств:  $634\,450 - 140\,975 = 493\,475$  тыс. руб.

Допустим, на момент проведения переоценки 31 декабря 2014 года справедливая стоимость данного оборудования определена в размере 519 850 тыс. руб. Тогда, коэффициент переоценки составит

$$519\,850 \div 493\,475 = 1,054.$$

С учетом данного коэффициента новая первоначальная (переоцененная) стоимость объекта определится в размере

$$634\,450 \times 1,054 = 668\,360 \text{ тыс. руб.},$$

переоцененная амортизация:  $140\,975 \times 1,054 = 148\,510$  тыс. руб.,

а остаточная стоимость будет соответствовать справедливой стоимости в сумме

$$668\,360 - 148\,510 = 519\,850 \text{ тыс. руб.}$$

В соответствии с предписанием МСФО 16 «Основные средства» [1] и Инструкции № 26 [4], если балансовая стоимость актива в результате переоценки повышается, то это повышение должно отражаться непосредственно в капитале. Тогда, в рассматриваемом примере проведенная переоценка объекта основных средств отразится в бухгалтерском учете организации следующим образом:

1) Дебет сч. 01 «Основные средства»

Кредит сч. 83 «Добавочный капитал»: 33 910 (668 360 – 634 450) тыс. руб.;

2) Дебет счета 83 «Добавочный капитал»

Кредит сч. 02 «Амортизация основных средств»: 7 535 (148 510 – 140 975) тыс. руб.

При использовании метода пересчета накопленной амортизации после переоценки основных средств к переоцененной сумме добавляются начисленные суммы за период эксплуатации объектов.

В рассматриваемом примере за два следующих года эксплуатации оборудования по состоянию на 31 декабря 2016 года накопленная оценочная амортизация составит

$$148\,510 + (668\,360 \times 11,11\% \times 2) = 297\,020 \text{ тыс. руб.},$$

а остаточная стоимость:  $668\,360 - 297\,020 = 371\,340$  тыс. руб.

Когда при следующей переоценке справедливая стоимость оборудования определена в сумме 331 775 тыс. руб., то корректировочные расчеты будут следующими:

1) коэффициент переоценки:  $331\,775 \div 371\,340 = 0,894$ ;

2) переоцененная первоначальная стоимость оборудования:  $668\,360 \times 0,893 = 597\,150$  тыс. руб.;

3) снижение первоначальной стоимости оборудования:  $668\,360 - 597\,150 = 71\,210$  тыс. руб.;

4) переоцененная накопленная амортизация:  $297\,020 \times 0,893 = 265\,375$  тыс. руб.

В соответствии с Инструкцией № 26 [4] и рекомендациями МСФО 36 «Обесценение активов» [1], если в результате переоценки балансовая стоимость актива уменьшилась, то такое уменьшение необходимо признать как убытки. При этом, убытки от переоценки признаются в отчетном периоде только в размере превышения уценки над дооценкой в предыдущем отчетном периоде. Остальная сумма убытков относится на уменьшение капитала. В рассматриваемом

примере корректировочные суммы после проведения второй переоценки будут отражены в учете организации следующим образом:

1) Дебет сч. 02 «Амортизация основных средств»

Кредит сч. 01 «Основные средства»: 31 645 (265 375 – 297 020) тыс. руб.;

2) Дебет сч. 83 «Добавочный капитал»

Кредит сч. 01 «Основные средства»: 33 910 тыс. руб.;

3) Дебет сч. 91 «Прочие доходы и расходы»

Кредит сч. 01 «Основные средства»: 5 655 (71 210 – 31 645 – 33 910) тыс. руб.

*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.

Согласно рассматриваемому примеру, накопленная оценочная амортизация по состоянию на 31 декабря 2014 года составляла 140 975 тыс. руб. При этом на счете 01 «Основные средства» должна отражаться справедливая стоимость оборудования на момент переоценки. В нашем случае после первой переоценки справедливая стоимость объекта основных средств составила 519 850 тыс. руб.

В соответствии с методом списания накопленной амортизации по результатам переоценки необходимо составить следующие бухгалтерские записи:

1) Дебет сч. 02 «Амортизация основных средств»

Кредит сч. 83 «Добавочный капитал»: 26 375 (519 850 – 493 475) тыс. руб.;

2) Дебет сч. 02 «Амортизация основных средств»

Кредит сч. 01 «Основные средства»: 114 600 (140 975 – 26 375) тыс. руб.

До даты второй переоценки, в нашем случае по состоянию на 31 декабря 2016 года, будет начислена амортизация в сумме

$$519\,850 \times 11,11\% \times 2 = 115\,510 \text{ тыс. руб.},$$

которая получит отражение по кредиту счета 02 «Амортизация основных средств», и которую необходимо списать с этого счета. Стоимость оборудования на счете 01 «Основные средства» необходимо отрегулировать так, чтобы сальдо по данному счету после переоценки отражало справедливую стоимость объекта основных средств (331 775 тыс. руб.). Для этого необходимо сначала списать накопленную амортизацию в сумме 115 510 тыс. руб. следующей бухгалтерской проводкой:

Дебет сч. 02 «Амортизация основных средств»

Кредит сч. 01 «Основные средства».

После составления такой бухгалтерской записи остаточная стоимость объекта основных средств определится в сумме

$$519\,850 - 115\,510 = 404\,340 \text{ тыс. руб.}$$

при справедливой стоимости 331 775 тыс. руб. Следовательно, необходимо еще дополнительно списать со счета 01 «Основные средства»

$$404\,340 - 331\,775 = 72\,565 \text{ тыс. руб.}$$

Поскольку разница между справедливой и остаточной стоимостью объекта основных средств по результатам первой переоценки была положительной, она была отнесена на увеличение капитала по кредиту счета 83 «Добавочный капитал». Значит, при отражении отрицательного результата второй переоценки эту сумму необходимо реверсировать проводкой по дебету счета 83 «Добавочный капитал» и кредиту счета 01 «Основные средства». Оставшаяся часть понижения справедливой стоимости в сумме

$$72\,565 - 26\,375 = 46\,190 \text{ тыс. руб.}$$

должна списываться на расходы организации по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» и кредиту счета 01 «Основные средства».

В заключение можно сделать вывод, после проведения переоценки объекта основных средств накопленная амортизация на дату переоценки может учитываться по методу пересчета накопленной амортизации либо по методу списания накопленной амортизации. Положительным

качеством метода пропорционального пересчета накопленной амортизации является возможность получения информации о сумме накопленного износа по каждому объекту основных средств. Метод списания накопленной амортизации более простой, но не дает возможности получить указанную информацию.

#### Список использованных источников

- 1 Маляревский, Ю. Д. Учет в зарубежных странах : учеб. пособие / Ю. Д. Маляревский, О. В. Фаргушняк, И. Ю. Пасечник. – М. : Издательский дом «ИН-ЖЭЖ», 2003. – 164 с.
- 2 Миславская, Н. А. Международные стандарты учета и финансовой отчетности : учебник / Н. А. Миславская, С. Н. Поленова. – М. : Дашков и К°, 2012. – 369 с.
- 3 О вопросах переоценки основных средств, не завершенных строительством объектов и неустановленного оборудования : указ Президента Республики Беларусь от 20 окт. 2006 г. № 622 : по состоянию на 21 окт. 2011 г. – Режим доступа : <http://pravo.by/main.aspx?guid0=p30600622&p2={NRPA}>. – Дата доступа : 10.05.2015.
- 4 Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств [Электронный ресурс] : утв. Мин-вом финансов Респ. Беларусь 30.04.2012. – Режим доступа : <http://www.centrcen.by/upload/26.pdf>. – Дата доступа : 10.05.2015.

**А. Ю. Боджгуа**  
г. Сочи, СГУ

### РАЗВИТИЕ ЭТНО-ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПРИ СОДЕЙСТВИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

На современном этапе развития туристской индустрии важно предложение нового продукта, способного заинтересовать искушенного потребителя. Этно-гастрономический туризм, агрегирующий элементы этнического и гастрономического туризма и включающий в себя элементы культурно-познавательных туров, является перспективным направлением в связи с возросшим интересом туристов к культурно-историческому наследию мирового пространства. Для успешного развития этно-гастрономического туризма на современном туристском рынке необходима выработка четких мер организационного характера и экономического стимулирования развития данного направления.

В условиях ограниченности бюджетного финансирования развития туристической инфраструктуры государственно-частное партнерство (ГЧП) является основой обеспечения стабильного развития и сохранности туристской дестинации. С социально-экономической точки зрения заинтересованность государства в создании механизмов государственно-частного партнерства объясняется возможностью скорейшей реализации приоритетных инвестиционных проектов, а также ускорением процессов развития инфраструктуры и улучшения социальной сферы региона.

В связи со спецификой этно-гастрономического туризма мы считаем целесообразным определить необходимость привлечения третьих организаций в механизмы государственно-частного партнерства для реализации программы ГЧП в области этно-гастрономического туризма на муниципальном уровне, позволяющей реализовывать общественно значимые проекты. Государственно-частное партнерство предусматривает «эффективное взаимодействие всех органов власти, туристского бизнеса, научных и общественных организаций в реализации масштабных туристских проектов и программ, направленных на развитие туристской привлекательности регионов, увеличение внутреннего и въездного туристских потоков, повышение качества туристских продуктов». Мы предлагаем создание модели государственно-частного партнерства, объединяющей муниципальные органы власти, частные предприятия туристской индустрии и общественные организации – общественные государственно-частные партнерства (ОГЧП), функционирующие на основе ГЧП с привлечением к организации и материально-технической поддержке культурных объединений – диаспор.

Основной целью общественных государственно-частных объединений в сфере этно-гастрономического туризма мы видим привлечение инвестиций в развитие туристской инфраструктуры и продвижение туристского потенциала региона, с целью поддержания и развития внутреннего и въездного туризма.



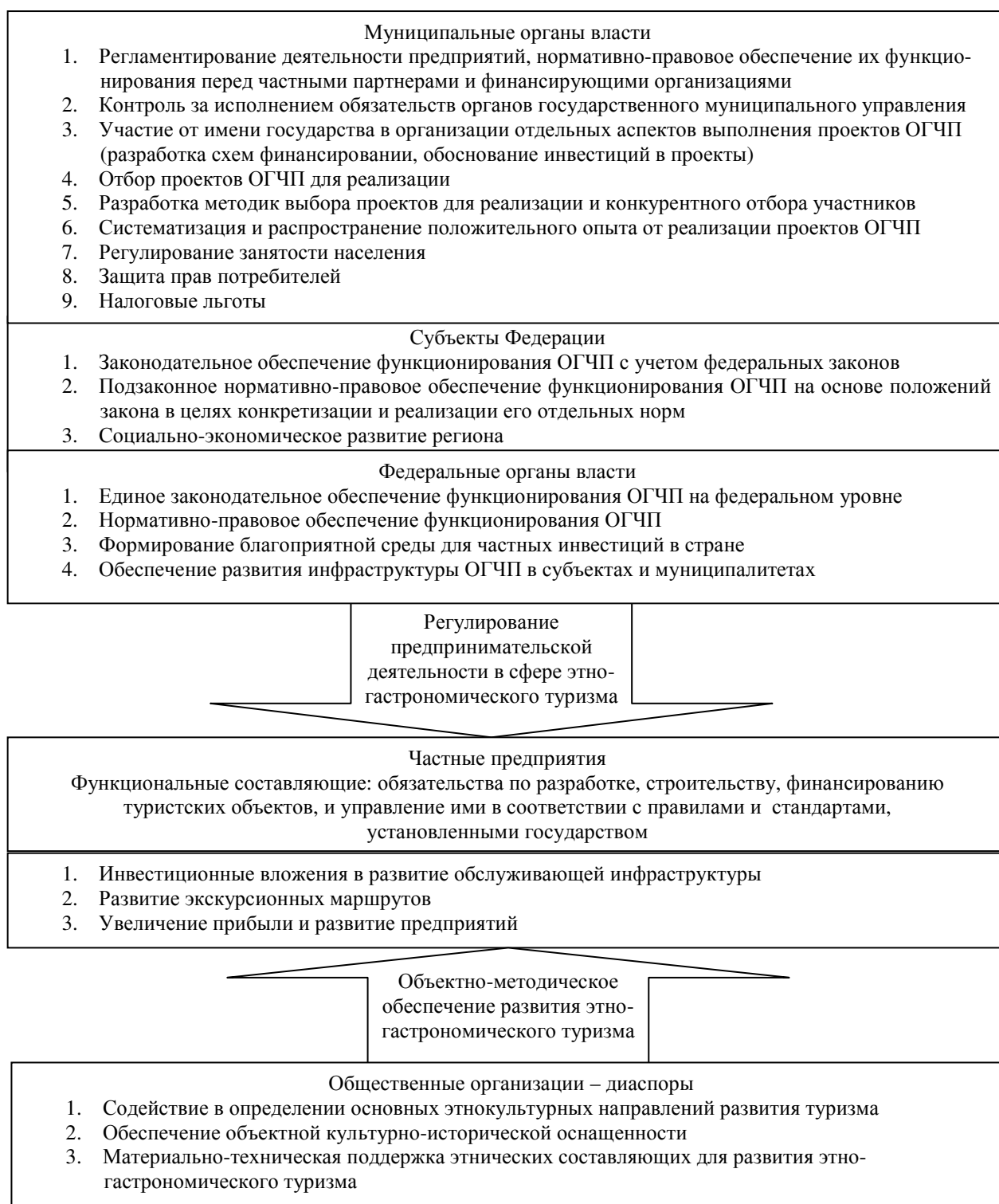


Рисунок 1 – Организационная структура ОГЧП в сфере этно-гастрономического туризма (авторская разработка)

Сущность общественного государственно-частного партнерства заключается в усилении влияния туризма на развитие общественно значимых сфер и привлечении дополнительных инвестиций вследствие увеличения туристических потоков под влиянием продвижения государством национального продукта на мировом и внутреннем рынке. Государство в лице федеральных, региональных и муниципальных органов исполнительной власти осуществляет привлечение частных инвестиций для реализации социально-экономических проектов в сфере этно-гастрономического туризма, осуществляя полное регулирование предпринимательской деятельности. Сфера государственного регулирования включает:

– разработку программ и проектов по развитию этно-гастрономического туризма в регионе;

- разработку проектов по привлечению инвестиций в строительство этно-гастрономических центров;
- нормативно-правовое обеспечение деятельности предприятий с освещением основных функций и обязанностей, регламентирование их деятельности;
- предоставление налоговых льгот предприятиям принимающим участие в выполнении государственных проектов;
- регулирование занятости населения, обеспечение программами подготовки и переподготовки квалифицированных кадров;
- разработку проектов по обеспечению транспортной доступности объектов туристской инфраструктуры, строительства дорог и транспортных развязок;
- проведение фестивалей, конференций, выставок и мастер-классов, направленных на знакомство с объектами этнического наследия и гастрономическими особенностями;
- обеспечение контроля деятельности частных предприятий, безопасности и защиты прав и интересов потребителей.

В сферу интересов и деятельности общественных организаций входит обеспечение этно-гастрономического туризма необходимыми специфическими материальными и нематериальными ресурсами и контроль за их использованием: обеспечение объектной культурно-исторической оснащенности, обеспечение доступа к памятникам истории и культуры, несение ответственности перед государством за их сохранность; проведение обучающих программ и программ этнического воспитания для лиц, занятых в организации этно-гастрономического туризма; содействие в определении приоритетных направлений развития этно-гастрономического туризма.

В число приоритетных задач частных предприятий входит: развитие объектов обслуживающей инфраструктуры, строительство и/или модернизация средств размещения, питания и отдыха, создание этно-гастрономических центров; развитие экскурсионных маршрутов, их материально-техническое обеспечение; постоянный мониторинг и улучшение качества оказываемых услуг. С социально-экономической точки зрения государственно-частное партнерство с участием общественных организаций является механизмом, с помощью которого государство может реализовывать инвестиционные проекты, совершенствовать инфраструктуру и повышать социально-экономический уровень развития региона, частные предприниматели получают дополнительные возможности для развития бизнеса с разделением рисков и затрат при содействии общественных организаций, обеспечивающих культурно-познавательную базу этно-гастрономического туризма.

Государство финансирует развитие инженерной инфраструктуры через федеральные целевые программы, а предприниматели вкладывают инвестиции в строительство гостиниц, баз отдыха, развлекательных центров и спортивных сооружений. Таким образом, основная задача государства – некоммерческая имиджевая реклама, направленная на создание благоприятного туристического имиджа, а цель объектов частного бизнеса – продвижение собственного продукта, результатом чего также будет являться создание механизма взаиморазвития социальных сфер жизни и туризма. Общественные организации в лице национальных этнических коллективов обеспечивают наличие этнических составляющих, обеспечивающих специфику этно-гастрономического туризма. Именно их взаимодействие и обеспечивает успешное развитие туристического сектора и сохранение этнокультурного мирового наследия.

Реализация предлагаемых в рамках организационно-экономического механизма рыночных, административно-правовых, государственных и общественных рычагов воздействия на всех уровнях управления позволит обеспечить благоприятный инвестиционный климат для развития этно-гастрономического туризма в регионе, что приведет к повышению его туристской привлекательности и как следствие увеличению конкурентоспособности туристского рынка Российской Федерации.

**Н. А. Бойко, О. Г. Богославец**

**г. Киев, Киевский национальный экономический университет**

## **ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В УКРАИНЕ**

Решение наиболее важных демографических проблем является одной из самых неотложных задач украинского общества. Среди них следует выделить наиболее важные, в частности,

сокращение численности населения вследствие снижения природного прироста, уменьшение продолжительности жизни, миграционные процессы, старение населения и ряд других.

Следует отметить, что в 1913 году в границах современной Украины проживало около 35,2 млн. человек. Согласно различным источникам, во время первой и второй мировой войны, гражданской войны, коллективизации сельского хозяйства, репрессий, искусственного голода, Украина потеряла около 20 млн. человек. Послевоенный период знаменовался притоком населения в Украину с других республик бывшего Советского Союза, но его количество было гораздо меньшим, чем одновременная массовая миграция украинцев в районы Сибири и Дальнего Востока, целинные земли Казахстана. Довоенного уровня численности населения (40,6 млн. человек) Украины достигло только в 1956 г.

Начиная со второй половины XX века, численность населения выросла за счет механического прироста, естественный прирост при этом значительно сократился [1]. Максимальное количество населения в Украине было зафиксировано в 1993 году – 52 244 тысяч человек, а в последующие годы оно начало существенно уменьшаться. Согласно Всеукраинской переписи населения 2001 года на территории Украины проживало 48 457 тысяч человек. По состоянию на 01.01.2014 г. число жителей составляло 45 419,8 тысяч. Таким образом, население современной Украины по сравнению с 1993 г. сократилось почти на 6,8 млн. человек. По численности населения в Европе Украина занимает 6-е место, а среди стран мира – 30-е. По данным Государственного комитета статистики Украины на 1 января 2015 г. численность населения Украины составляла 42 928,9 тысяч (без территории Автономной Республики Крым и города Севастополь).

Современную демографическую ситуацию в Украине определяют ряд таких факторов: естественное движение населения, его половозрастная структура, миграции населения, а также исторические и социальные факторы.

Для Украины в период 1960–1990 гг. было характерно сокращение естественного прироста. А 1991 год стал поворотным моментом в формировании украинской нации. Впервые в истории страны уровень смертности превысил показатели рождаемости. Естественный прирост стал отрицательным, что положило начало депопуляции населения. Особенно низкие темпы естественного прироста были зафиксированы в Украине в 2000 и 2005 годах (таблица 1).

Таблица 1 – Коэффициенты рождаемости, смертности и естественного прироста на 1000 человек

Год	Коэффициенты рождаемости	Коэффициенты смертности	Естественный прирост
1960	20,5	6,9	13,6
1970	15,2	8,8	6,4
1980	14,8	1,3	3,5
1990	12,7	12,1	0,6
1991	12,1	12,9	-0,8
2000	7,8	15,3	-7,5
2005	9,0	16,6	-7,6
2010	10,8	15,2	-4,4
2014	10,8	14,7	-3,9

Мониторинг демографических процессов в Украине дает возможность выявить регионы с низким естественным приростом, а также регионы с относительно высоким значением данного показателя (таблица 2) [1]. По данным Института демографии в 2014 году только город Киев (5042 человек), а также регионы Украины: Закарпатье (3615 чел.), Ривненская (2790 чел.), Волынская (1077 чел.), г. Черновцы (83 чел.) имеют положительный естественный прирост.

Таблица 2 – Естественный прирост на 1000 человек (2014 г.)

Область	Низкий естественный прирост	Площадь	Высокий естественный прирост
Черниговская	-10,2	Закарпатская	+ 2,8
Донецкая	-8,4	Ривненская	+ 2,1
Сумская	-8,0	Волынская	+ 0,9
Полтавская	-7,1	Черновицкая	+ 0,1
Черкасская	-6,7	г. Киев	+1,7
Кировоградская	-6,2		
Луганская	-5,1		

Одним из важных показателей демографии, который также обуславливает негативный характер демографических процессов в стране, является средний возраст матерей. Анализируя указанный показатель за последние 20 лет, наблюдаем четкую тенденцию «старения материнства». Это подтверждает средний возраст матери при рождении первого ребенка, который в 2000-м году составлял 22 года, а с 2008 года – уже 25 лет.

По мнению экспертов, в ближайшие годы уровень рождаемости будет иметь тенденцию к уменьшению, что обусловлено, в свою очередь, снижением рождаемости в кризисные 90-е годы. Дополнительное снижение рождаемости следует ожидать и после принятия парламентом в апреле 2014 года решения о сокращении выплат при рождении второго, третьего и последующих детей до 41 тысяч гривен (ранее – 60 и 120 тысяч гривен). Для превышения рождаемости над смертностью в Украине у двух женщин должно быть пятеро детей, тогда как сейчас – на две женщины приходится трое детей.

Другим важным демографическим показателем является уровень смертности. В последние годы он составляет 14,5–14,6 ‰. Аналогичная статистика в Украине наблюдалась в 1940 г. А в период с 1958 по 1960 гг. Коэффициент смертности составлял 6,9 ‰, что было ниже, чем в Великобритании (11,5 ‰), ФРГ (12,0 ‰), США (9,5 ‰) за аналогичный период. Максимальное же значение этого индекса было зарегистрировано в Украине в 2005 году – 16,6 ‰ [2].

В 2013 г. наиболее высокие показатели смертности имели: Черниговская (18,7 ‰), Сумская (16,9 ‰); низкие: Киев – 9,9 ‰, Закарпатская – 11,8 ‰, Ровенская – 12,6 ‰, Ивано-Франковская – 12,6 ‰ области [1]. В результате сложившейся ситуации Украина ежегодно теряет около 700 тысяч человек, треть из них – люди трудоспособного возраста.

Средняя продолжительность жизни в Украине – 68 лет, женщин – 74, мужчин – 62 года. По этому показателю Украина занимает 150-е место среди 223 стран [3]. Средняя продолжительность жизни мужчин в Украине на 12 лет ниже, чем женщин, они живут на 13 лет меньше, чем мужчины в Европе.

На демографическую ситуацию в Украине влияет также возрастная структура населения. Возрастной состав имеет типичные признаки европейских стран. Средний возраст населения Украины – 42,2 года [3]. Этот показатель имеет тенденцию к увеличению, и, в свою очередь, влияет на процессы старения нации в стране (таблица 3).

Таблица 3 – Возрастная структура населения

Категория населения	1936	2001	2014
дотрудоспособное	35 %	19,4 %	15 %
трудоспособное	57 %	57,2 %	60 %
после трудоспособное	8 %	23,4 %	25 %

На демографическую ситуацию в Украине влияют миграции. В 2014–2015 гг. значительно увеличились как внутренние, так и внешние миграционные потоки. Следует отметить сокращение внешнего негативного сальдо с 47 тысяч мигрантов в 2000 году до 8 тысяч человек в 2004 году, и рост в последующие годы положительного сальдо миграций до 17 тысяч человек (2011 г.). Сложность нынешней ситуации заключается в подсчете фактического оттока украинцев в 2014–2015 гг. Особенно остро на протяжении двух последних лет стоит проблема переселенцев. По разным оценкам, на 15.02.2015 г. более 1 млн. жителей отдельных регионов Донецкой и Луганской областей вынужденно изменили место жительства, половина из них дети, инвалиды, пожилые люди. Большинство мигрантов переехали в Донецкую, Харьковскую и Луганскую области, г. Киев, Запорожскую и Днепропетровскую области. По данным ООН, в первых трех регионах количество поселенцев составляло 60,8 %, в других – еще 21,2 %, то есть шесть регионов приняли 82 % всех переселенцев.

Подводя итог, следует отметить, что современная демографическая ситуация в Украине сформировалась под влиянием исторических, а также современных политических, экономических и социальных факторов. Она имеет значительные региональные отличия и требует продуманной государственной политики.

#### Список использованных источников

1 Населення України за 2012 рік [демографічний щорічник]. – К. : Держкомстат України, 2013 – 448 с. – Режим доступа : <http://www.idss.org.ua/public.html>. – Дата доступа : 10.04.2015.

2 Лібанова, Є. М. Вимушене переселення з Донбасу: масштаби та виклики для України / Є. М. Лібанова // Доповідь на міжнародній науково-практичній конференції «Внутрішньо переміщені особи в Україні: реалії та можливості». – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua/public.html>. – Дата доступу : 12.04.2015.

3 Населення України. Імперативи демографічного старіння : колективна монографія. – К. : ВД «АДЕФ-Україна», 2014. – 288 с. – Режим доступу : [http://www.idss.org.ua/monografii/2014\\_Naselennya.pdf](http://www.idss.org.ua/monografii/2014_Naselennya.pdf). – Дата доступу : 15.04.2015.

**Н. В. Бонцевич**

г. Гомель, ГГУ ім. Ф. Скорины

## **ПОИСК ФОРМ АНТИЦИКЛИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ: СУБСИДИИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ (ВОПРОСЫ ТЕОРИИ)**

В практике антициклического регулирования многих стран субсидирование и дотирование применяется давно. Например, в кейнсианском подходе предусматривается воздействие через государственные расходы на увеличение совокупного спроса в период депрессии. В социалистической плановой экономике СССР дотации использовались не как антициклическая мера, а как финансовый инструмент поддержки отдельных предприятий. Наличие циклических колебаний в плановой экономике не признавалось, хотя реально имело место.

В плановой экономике субсидии и дотации выделялись в основном планово-убыточным производствам. К ним относились прежде всего социально значимые сферы (производство отдельных видов пищевой продукции, медицинской техники и медикаментов, детского ассортимента и т. п.). Согласно социальной политике КПСС рост оптово-отпускных цен в них строго регламентировался, но изменение ассортиментного перечня предприятий, а также скрытый рост цен на ресурсы, особенно заработной платы, способствовали их неуклонному повышению. Отсюда объемы дотаций вынуждены были постоянно расширяться. С началом трансформационных процессов стала меняться целевая направленность субсидий и дотаций в сторону усиления их антициклической сущности [1]. Этот процесс носит институциональный характер, зависит от ориентации на конечную модель рыночной системы, избранного варианта трансформации. Он идет постепенно, чрезмерно зависит от разработанной законодательной базы, государственной политики реформ, поэтому в нем можно выделить условно 3 этапа.

На первом этапе субсидии и дотации ещё являются по инерции значительной формой перераспределения финансовых потоков через государственный бюджет. Целью дотирования здесь остается по-прежнему поддержка планово-убыточных производств. Однако экономическая ситуация здесь меняется резко в худшую сторону, так что сложившегося уровня дотирования не хватает для покрытия убытков указанных производств. Период трансформации на этом этапе сопровождается крайней финансовой неустойчивостью всей экономики, вызванной ломкой старого координационного механизма, в частности, разрывом старых хозяйственных связей, сокращением внутреннего спроса из-за резкого роста институциональной степени открытости экономики, создающей «шок предложения». Для экономики как бы заново открывается внешний рынок с его конъюнктурой, конкурентной борьбой за сферы влияния, гибким ценообразованием.

Отечественные потребители, столкнувшись на рынке с новыми качественными или аналогичными отечественным, но более дешевыми товарами, меняют структуру своих потребностей и поступают согласно правилу максимизации полезности, выбирая более дешёвые из них, но приносящие наибольшую пользу. В связи с этим предприятия, низкий уровень материально-технической базы которых обусловлен «привычкой» к дотированию, в первую очередь испытывают прессинг внешней конкуренции и изменившейся структуры потребностей. Как результат – сокращение объемов финансов предприятия, вкладываемых в оборотные средства, обращение крупными кредитами, которые порой нечем погасить, кроме как получением новых займов по принципу рефинансирования ранее образовавшихся долгов.

Дотации и субсидии на этом этапе направляются в основном на сохранение уровня обеспеченности оборотными средствами предприятий, но не на обновление материально-технической базы. Тем самым «шок предложения» со стороны внешней среды смягчается, но остается во времени. Структурный кризис как бы загоняется вглубь, проявляется вначале в накоплении в торговой сети нереализуемых товарных запасов, затем – в форме недозагруженных производственных

мощностей, несоответствии квалификации работников квалификации рабочих мест и выполняемой работы.

Экономические системы, выбирающие политику реформ, близкую к градуализму должны иметь конкретные экономические расчёты: во что обойдется экономике отстающие конкурентные позиции по сравнению с мировым уровнем. Для этого необходимо знать прежде всего, какой прирост ВВП даст прямое поддержание экономики субсидированием и дотированием. Но прирост ВВП в натуральном выражении в данном случае обеспечен технически отсталой продукцией, которая очень быстро уступит место высокотехнологичным товарам. В противном случае понадобится комплекс мер по дополнительной протекционистской защите внутреннего рынка. Полученный положительный эффект следует сравнить с ущербом, который понесла бы экономика, если бы предприятия не получили дотаций и вынуждены были бы сокращать рабочие места.

В каждой трансформационной экономике рассматриваемые положительный и отрицательный эффекты имеют разные величины. Это зависит от степени диверсификации производства, мобильности капитала, капиталовооружённости труда, уровня открытости экономики, других институциональных факторов (качественно разработанной нормативно-правовой базы переходных мероприятий, складывающегося сложившегося уровня концентрации производства, наследуемого от плановой экономики государственного монополизма, интенсификации проводимых трансформационных реформ, избранного варианта перехода к рынку, уровня налогообложения, стартового уровня материально-технической базы экономики). Отсюда каждая экономическая система должна была бы избирать тот вариант перехода, который позволял бы получить минимальный отрицательный эффект от дотирования и субсидирования, но максимальный положительный эффект от достижения высокой занятости [2].

С дотированием связано противоречие, возникающее еще на первой стадии трансформации экономической системы. С одной стороны, дотирование призвано (согласно кейнсианскому подходу) расширять платёжеспособный спрос. С другой – на первой стадии оно не вызывает по принципу мультипликативного эффекта такого эффективного расширения спроса. Причины – в нарушении хозяйственных связей, координационного механизма системы, неразвитости инфраструктуры рынка. Но на второй стадии трансформации субсидии начинают приобретать долгосрочный целевой характер. Их выделяют для поддержки убыточных и социально-важных производств и на другие цели.

Изменение степени концентрации производства на этой стадии, связанное с завершением приватизационных процессов, ослаблением протекционистских барьеров, проникновением на внутренний рынок иностранных монополий, расширением конкурентной борьбы, должно привести к изменению политики государства в отношении дотирования. Если этого не происходит, дотации и субсидии теряют эффективный уровень отдачи. К этому моменту финансовая стабилизация в экономической системе дает ощутимые результаты, становится возможным прямое воздействие на совокупный спрос, без сопровождающих его инфляционных процессов, циклические колебания кратко- и среднесрочного типа становятся предсказуемыми. Здесь субсидии выступают в качестве антициклической меры.

На стадии трансформации отдача от субсидий наступает в более значительных масштабах по сравнению с первой стадией и носит более пролонгированный характер, так как затрагивает вопросы реконструкции и технического перевооружения, а также направления вложения в человеческий капитал.

На второй стадии трансформации наряду с полуразрушенным координационным механизмом старой экономической системы набирает силу координационный механизм рынка. Четче начинают проявляться циклические колебания, связанные с рыночным механизмом взаимосвязи потребностей, инвестиций и спроса. Тем не менее, на этой стадии достаточно ощутимы циклические колебания, вызванные функционированием остаточных институтов плановой экономики (таможенными регламентациями, квотами закупок отечественного продовольствия магазинами для реализации местному населению, дотациями из местных бюджетов, системой государственных заказов).

Роль дотаций и субсидий на этой стадии двояка и противоречива. С одной стороны, они выступают государственным средством проведения в жизнь социальной политики выравнивания доходов, социальной защиты, жилищной и демографической политик. С другой – дотации и субсидии начинают приобретать «рыночную» окраску, становясь одним из инструментов поддержания технической реконструкции, развития бизнеса. Так постепенно формируется их антициклический характер.

Третья, завершающая, стадия трансформационного периода, более близка по механизму циклообразования к развитой рыночной системе. Поэтому на этой стадии велика роль институтов рынка в формировании циклических волн, а роль государства как инициатора циклических волн фискальной природы становится менее заметной.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Роль дотаций и субсидий меняется в зависимости от стадии трансформационного процесса.
2. Дотации и субсидии выступают важным рычагом антициклического регулирования экономики на третьей стадии трансформации.
3. По мере продвижения по пути трансформации циклические колебания, вызванные дотациями, имеют затухающий характер.
4. Выбор уровня субсидирования экономики зависит от избранного в данной экономической системе варианта трансформационных преобразований.

#### Список использованных источников

- 1 Антициклическое регулирование экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..** – Дата доступа : 18.02.2015.
- 2 Субсидия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forexaw.com>. – Дата доступа : 4.03.2015.

**О. Н. Будникова**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### О ВНЕДРЕНИИ ЦИФРОВОГО БАНКИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Развитие современного бизнеса, в том числе и банковского, связано с развитием информационных технологий. Информационные технологии настолько глубоко проникли в жизнь современного общества, что стали во многом определять образ действий современного человека. Это связано с теми преимуществами, которые предоставляют ИТ-технологии для субъектов рынка – потребителей товаров и услуг: доступ к банковскому счету в любом месте в любое время, экономия времени, расширение информационного поля (дающее возможность решения многочисленных вопросов в комплексе, возможность выбора оптимального среди нескольких предложений, возможность выбора на основе мнения пользователей и пр.). Потребители при выборе банковских сервисов стали ориентироваться на дистанционную доступность услуг. В связи с этим актуальным показателем конкурентоспособности банковской организации стали доступность и качество дистанционного обслуживания клиентов.

Дистанционное банковское обслуживание (далее – ДБО) – это технология предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом дистанционно без визита в банк с использованием компьютерных, телефонных сетей, почты и пр. В настоящее время система ДБО в банках реализована с помощью ряда технологий, объединенных под названиями «толстого клиента» и «тонкого клиента».

Технология «толстый клиент» предполагает осуществление ДБО на основе отдельного программного комплекса, устанавливаемого на компьютер клиента. Технология «Тонкий клиент» предполагает осуществление ДБО посредством использования Web-браузера через интернет-сайт банка. Тонкий клиент не требует установки на компьютер пользователя специальных программ, что позволяет клиенту осуществлять работу со счетами практически с любого компьютера или мобильного устройства, имеющего выход в сеть Интернет. Наиболее востребованной в настоящее время является именно технология «тонкого клиента», с помощью которой реализуются подавляющее большинство сервисов в банках Республики Беларусь.

По состоянию на 10.05.2015 г. в отечественных банках система ДБО представлена разнообразными видами услуг, из которых наиболее распространенные и (или) востребованные у клиентов технологии представлены в таблице 1 (по информации с официальных сайтов банков в сети Интернет). Данные таблицы позволяют сделать вывод, что в банковской системе Республики Беларусь достаточно широко распространены услуги интернет-банкинга, мобильного банкинга и сопутствующие им услуги (SMS-банкинг, SMS-оповещение), банки широко применяют онлайн-заявки на услуги.

Таблица 1 – Услуги ДБО в банковской системе Республики Беларусь

Банки	Банк-Клиент	Call-центры	SMS-банкинг	SMS-оповещение	USSD-банкинг	Мобильный банкинг	Интернет-банкинг	Автоплата	Онлайн заявка на карту	Онлайн заявка на кредит	Онлайн заявка на звонок	Интернет-вклады	TV-банкинг	IVR	«Консьерж-сервис»	e-Invoicing <sup>1</sup>
Количество банков, применяющих сервис	12	19	12	20	6	14	21	14	9	16	6	4	3	2	3	1
Удельный вес банков, применяющих сервис, в их общем количестве (28 банков)	42,9	67,9	42,9	71,4	21,4	50	75	50	32,1	57,1	21,4	14,3	10,7	7,1	10,7	3,6

Однако требования клиентов к банковскому обслуживанию постоянно увеличиваются, и внедренные новации очень быстро становятся нормой. На сегодняшний день уже существует ряд требований к банковскому ДБО со стороны клиентов, которые являются еще не удовлетворенными (например, заключение договора текущего счета или кредитного договора без визита в банк, видеозвонок и видеоконсультация специалиста банка, вызов специалиста банка на дом для получения консультации или оформления необходимых документов, возможность омниканального обслуживания и пр.). В связи с этим необходим новый подход в организации банковского дела, основанный на клиентоориентированной модели банковского бизнеса и широким применении ИТ-технологий.

В настоящее время применительно к данной системе используется ряд новых понятий, в числе которых «электронный банкинг» (е-банкинг), «цифровой банкинг», «виртуальный банкинг», «удаленный банкинг», «бесфилиальный банкинг».

Понятие цифровой банкинг, по нашему мнению, предопределяет все перечисленные выше понятия и представляет собой более высокую ступень банковского дела. Цифровой банкинг – это перспективный этап банковского обслуживания, основанный на клиентоориентированном (клиентоцентричном) подходе, учитывающем особенности поведения потребителей банковских услуг и на этой основе обеспечивающим настройку продуктов и услуг под это поведение. В основе цифрового банкинга лежит постоянное взаимодействие банка и клиента, основанное на изучении и удовлетворении потребностей клиентов, расширении и взаимосвязи оффлайн и онлайн точек соприкосновения клиента с банком (омниканальности), на полномасштабном использовании цифровых технологий, реализующих набор удобных для клиента электронных (цифровых) сервисов.

Внедрение цифрового банкинга в Республики Беларусь позволит сохранить позиции банков на рынке услуг, обеспечит выигрышные позиции в борьбе за клиента на рынке и создаст основы для устойчивого развития банковской системы. По нашему мнению, внедрение технологий цифрового банкинга в Республике Беларусь необходимо проводить в несколько этапов.

<sup>1</sup> Сервис «e-Invoicing» – услуга, позволяющая клиентам банка мгновенно оплачивать электронные счета поставщиков, используя Интернет-банк и мобильный банк. Сервис позволяет клиентам совершать платежи в пользу поставщика, сообщив последнему только номер мобильного телефона, зарегистрированного в Интернет-банке, либо путем самостоятельного оформления электронного счета для оплаты товара или услуги интернет-магазинов, которые подключены к внутренней системе банка по выставлению счетов.



1 этап – подготовительный. В рамках этого этапа необходимо создание условий для полномасштабного перехода на ДБО и электронный документооборот всех клиентов банка и государственных органов.

2 этап – создание условий для внедрения технологий цифрового банкинга:

- а) адаптация законодательства;
- б) создание, внедрение и мониторинг стандартов безопасности;
- в) создание Единой системы идентификации на финансовых рынках, позволяющей любому клиенту, единожды идентифицировавшись в одной финансовой организации, получать услуги и заключать сделки в любой другой финансовой организации;
- г) введение форм отчетности для сбора информации о рисках и ошибках для осуществления коррекции системы цифрового банкинга.

3 этап – внедрение и контроль:

- а) сбор данных о введенных новациях;
- б) мониторинг и коррекция системы.

Следует отметить, что цифровой банкинг должен развиваться на основе клиентоцентричной модели, удовлетворяющей, прежде всего, потребности клиента. Уходя от наличного оборота денежных средств необходимо обеспечить соответствующими каналами обслуживания тех клиентов, которые в них нуждаются, либо предусмотреть использование замещающих технологий. Для перехода к полномасштабному цифровому банкингу в банках следует каждый сегмент обслуживания клиентов разбить на составляющие, которые затем обработать в программы для персональных компьютеров, инфокиосков, пунктов выдачи наличных денежных средств, приложения для мобильных устройств, телевизионных систем и предоставлять в виде электронных сервисов клиентам.

Помимо этого следует расширить «присутствие» банков в интернете не только и не сколько для рекламирования своих услуг, сколько для консультирования и обслуживания клиентов, сбора необходимой информации. Это касается присутствия банков в социальных сетях, широкое использование IT-технологий (DATA BASE, GPS и пр.), на основе которых банк может сформировать необходимый клиенту набор банковских сервисов. При этом необходима ориентация на опыт клиента, его потребности. Следует «персонифицировать» банковские услуги, ориентируясь на собранные данные о клиенте (посредством информации о движении средств на его счетах, данных из социальных сетей и пр.). Однако персонификация не должна быть одномоментной. Постоянная персонификация предполагает настройку услуг под потребности клиента на основе постоянного мониторинга информации о нем. К тому же доступность банковских сервисов и услуг должна быть обеспечена в режиме 24/7.

Учитывая высокий уровень конкуренции в банковской сфере, ожесточенную борьбу за клиента, в которую помимо банков включаются организации из других сфер деятельности (электронной коммерции, торговли, страхования и пр.), скорость внедрения и степень дальнейшего развития цифрового банкинга будут определяющими в развитии банковской системы Республики Беларусь.

#### **Список использованных источников**

- 1 Оганесян, А. Омниканальное ДБО [Электронный ресурс] / А. Оганесян. – Режим доступа : [www.bankit.by/news/165-main-news](http://www.bankit.by/news/165-main-news). – Дата доступа : 1.05.2015.
- 2 Сотников, О. О необходимости внедрения технологий цифрового банкинга : презентация к выступлению на Международном форуме «Цифровой банкинг: технологии и новации», 24 апреля 2015 г. [Электронный ресурс] / О. Сотников. – Режим доступа : <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа : 10.05.2015.

**Т. П. Витушкина**

**г. Москва, МГУ им. М. В. Ломоносова**

#### **УПРАВЛЕНИЕ УМНЫМИ СТРУКТУРАМИ (SMART UNITS): РЕАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА**

В современном мировом хозяйстве углубление разделения труда становится причиной обособления отдельных функций, связанных как с непосредственным процессом производства,

так и с его инфраструктурным обеспечением. Процессы такого рода активно развиваются в наукоемких отраслях хозяйства и непосредственно в сфере исследований и разработок.

В этих отраслях традиционно велика асимметрия информации между агентами, принимающими решения об организации хозяйственной деятельности, что обусловлено высокой степенью неопределенности и рисков, которыми сопровождается реализация принятых решений. Ключевыми моментами в осуществлении соответствующих проектов становятся: на момент принятия решения – текущая конфигурация институциональной среды, на момент реализации – тенденции ее трансформации. В таких условиях закономерно обостряются вопросы как стратегического управления в сфере наукоемкого производства, принципов организации, так и тактического управления, причем, это касается как управления технологической основой производства (инновационными процессами), так и управления взаимодействием с другими агентами.

Умная структура (smart unit) представляет собой организацию, фирму, подразделение (например, центр прибыли и ответственности), группу людей, реализующих единый исследовательский и производственный процесс, для которых в основе формирования и реализации конкурентных преимуществ лежат процессы постоянного вовлечения, переработки и использования информации. Умная структура – это собирательная характеристика различных организационных форм, отражающая их функциональную роль в развитии сложных экономических систем более высокого порядка. Например, в роли smart unit может выступать личный помощник руководителя организации, занимающийся сбором и обработкой информации и подготовкой принятия решений. В то же время в экономике страны функции умных структур способны выполнять огромные по численности сотрудники организации, например, академия наук или научный фонд, организующий исследовательские процессы по определенному кругу направлений.

Умным структурам приходится решать задачи различного рода, но их отличие от прочих структур заключается в том, что они решают эти задачи умным способом. Приведем пример на эту тему – вопрос, задаваемый службой рекрутмента крупной компании претендентам на позицию личного помощника. Предположим, Ваш руководитель в 8 часов вечера (после окончания рабочего дня) оповестил Вас о том, что завтра в 10 часов утра он собирает совещание, и представил список из 40 человек (сотрудников компании), которых необходимо на него пригласить. Каковы Ваши действия?

Разумеется, как рассылка спама с приглашением прийти, так и личный обзвон каждого из приглашенных были бы ошибкой. Правильное действие заключается в том, чтобы выяснить у руководителя, без кого из приглашенных это совещание не может состояться. Как правило, число этих людей невелико, и необходимо донести до каждого из них лично необходимую информацию и получить от каждого из них подтверждение того, что они придут на совещание завтра к десяти. Остальных можно просто проинформировать о необходимости присутствовать, не дожидаясь от них обратной связи, – например, разослать СМС-сообщения или письма по электронной почте.

Еще пример на ту же тему, но из другой области [1, с. 61–62]. Когда в нашей стране наступил длительный экономический кризис (начало 90-х годов), об экологических ограничениях экономического развития было на время забыто. Резко увеличились установленные правительством предельно допустимые концентрации загрязняющих веществ. Многие журналисты, которые писали об этом, комментировали этот факт как полное безобразие. Однако с точки зрения государственного управления это единственно разумный выход. Есть ли смысл сохранять жесткие нормативы, которые никто не в состоянии удержать? Согласно прежним нормативам, вся страна превратилась в зону экологического бедствия. Много ли нам дает эта информация? Среди этой обстановки всеобщей разрухи все-таки существуют наиболее опасные очаги загрязнений, которые требуют неотложного, сверхсрочного вмешательства, немедленной очистки, а возможно, отселения людей. Задача в том, чтобы обнаружить такие болевые точки, требующие немедленной реакции правительства, и заниматься напряженной ежедневной работой по устранению этих болевых точек. Поэтому снизить требования к качеству окружающей среды – это, как ни парадоксально, единственная возможность удержать ситуацию хотя бы под относительным контролем.

По смыслу между этими двумя примерами нет большой разницы. Логика действий умной структуры заключается в том, чтобы отделить важные аспекты возникшей задачи от не очень важных, второстепенных, и действовать в соответствии с выстроенной иерархией стоящих перед нею частных задач. Цель при этом может быть совершенно различной, но, как говорил Эдвард Деминг, важен способ, а не цель. Умная структура должна находить умный способ решения любой проблемы.

Сам характер функционирования умных структур (фирм и их подразделений) предопределяется тем, что для них вовлечение ресурсов ориентировано не просто на выпуск определенной продукции, а главным образом – на создание коммуникационного пространства и повышение гибкости совместной деятельности, в которую вовлекаются другие агенты, в первую очередь – непосредственные контрагенты умной структуры [2, с. 45]. Кроме того, в отличие от обычных фирм-коммутантов, умные структуры преследуют наряду с краткосрочными также и долгосрочные цели. Одна из важнейших долгосрочных целей – выстраивание системы управления знаниями, достижение определенного институционального обеспечения работы с информационными потоками. Для умных организаций управление знаниями выступает важнейшим инструментом обретения конкурентоспособности.

В свою очередь, как вовлечение ресурсов, так и управление знаниями являются фундаментом для принятия решений, и именно этот процесс служит вершиной, ключевым звеном деятельности умной компании. От того, каким образом институционально организован и инструментально обеспечен процесс принятия решений, чаще всего зависит положение умной структуры в конкурентной внешней среде. При этом конкуренцию следует воспринимать в широком смысле – это не обязательно конкуренция за ресурсы или за рынки сбыта готовой продукции (хотя никакая, даже самая умная фирма не может быть от этого свободна). Главным образом, умные структуры вовлечены в конкуренцию на рынках информации, технологий и институтов. Понимание того, как устроены эти рынки, отличает умные организации от прочих.

Иерархия деятельности умных структур приведена на рисунке 1. Продвижение вниз на этом рисунке формирует инновационный потенциал умных фирм, продвижение вверх его реализует. В обоих этих процессах умные структуры опираются на главенствующую роль интеллектуального капитала, постоянное наращивание которого выступает их важным конкурентным преимуществом. Благодаря его наличию и умению его правильно использовать умные структуры успешно и эффективно действуют в быстро изменяющихся ситуациях, когда другие лишь задаются вопросом о том, как им действовать дальше.



Рисунок 1 – Иерархия инновационной деятельности умных структур

Задача достижения долгосрочной эффективности требует от умных структур работы на ресурсных рынках, которая соотносит структуру этих рынков с целями, стоящими перед данной организацией. Любой сколько-нибудь значимой цели (goal) умная структура достигает умным способом, представляя алгоритм своих действий в виде некоторой последовательности умных задач (smart objectives), решаемых ею одновременно или поочередно, в зависимости от логики процесса. Например, при возникновении задачи организации научных исследований (или просто «освоения» определенных объемов средств, выделяемых на проведение исследований) разумно провести анализ рынка квалифицированных кадров в требуемой области знаний и организовать отбор (кастинг), призванный снизить неизбежно существующую асимметрию информации между принципалом и агентом. Подобное институциональное сопровождение обеспечивает эффективное управление компетенциями в процессах, организуемых умной структурой, – в том числе и в тех процессах, техническая реализация которых осуществляется вне ее границ.

Специфика рынков, на которых действуют умные структуры, часто требует от них содержательных, функционально осмысленных действий, институциональное оформление которых не является целью, а служит лишь инструментом, облегчающим ее достижение. Цели

деятельности умных фирм в большей степени ориентированы на достижение результата, нежели на красиво составленный отчет о его выполнении.

Столкнувшись с проблемой низкой эффективности, умная фирма направляет усилия не на ужесточение контроля и формализацию процедур, а на развитие мотивации и делегирование полномочий. Умные структуры, разумеется, не ликвидируют систему контроля, а организуют ее так, чтобы его этапность соответствовала логике производственного процесса. И входной, и выходной, и рубежный контроль имеет право на существование в случаях, когда он дает лицам, принимающим решения, возможность получить достоверную информацию о состоянии и динамике управляемой системы.

Умные структуры, развивая систему управления знаниями, тем самым раскрывают имеющийся в организации инновационный потенциал. Это раскрытие существенно облегчается в случаях, когда квалификация сотрудников соответствует характеру стоящих перед ними задач. Таким образом, деятельность умных организаций требует наличия отлаженной системы управления компетенциями [3], формирование которых лежит в основе достигаемой этими структурами конкурентоспособности.

#### Список использованных источников

- 1 Нижегородцев, Р. М. Институциональные основы современной теории риска: анализ и прогнозирование : монография / Р. М. Нижегородцев. – Новочеркасск : ЮРГПУ (НПИ), 2014.
- 2 Нижегородцев, Р. М. Роль интеллектуального капитала в современных экономических системах: адаптивность, эффективность, управление изменениями / Р. М. Нижегородцев, Т. П. Витушкина // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Вып. 46. – 2014. – № 18. – С. 41–52.
- 3 Витушкина, Т. П. Значение управления интеллектуальным капиталом и формирования компетенций для достижения конкурентоспособности организации // Стратегическое планирование и развитие предприятий / Т. П. Витушкина : материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума, Москва, 14–15 апреля 2015 г. / под ред. Г.Б. Клейнера. – М. : ЦЭМИ РАН, 2015. – С. 31–34.

**Т. А. Власенко**

г. Харьков, ХНЭУ им. Семёна Кузнеца

#### **ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФОРМИРОВАНИЕ СИНТЕЗИРОВАННОГО КАПИТАЛА**

Оценка влияния внешней среды предполагает предварительное определение структуры данной среды относительно предмета исследования и внутренней структуры самого предмета, ведь отдельные его составляющие находятся под влиянием различных факторов окружения, и обуславливает характер и особенности его функционирования. Отметим, что внешние факторы имеют различный характер воздействия: как положительный, так и отрицательный, что значительно усложняет разработку адекватного механизма адаптации к их воздействию и высокого уровня динамики. Необходимость проведения такого исследования обусловлена сложной природой синтезированного капитала, которые формируется и используется в социально-экономической системе на разных уровнях. Традиционно капитал в различных формах рассматриваются на уровне предприятия и государства. Учитывая, что синтезированный капитал включает человеческий, интеллектуальный и социальный ограниченность детерминации капитала только микро- и макроуровнем не позволяет определить особенности его формирования и использования на всех уровнях социально-экономической системы. Человеческий капитал традиционно рассматривается на уровне предприятий и отдельного человека как непосредственного носителя данного капитала. Интеллектуальный, который приобрел значительную популярность в последнее время, в экономической науке исследуется преимущественно на уровне предприятия, включая человеческий как источник формирования интеллектуального капитала. Социальный капитал, в отличие от предыдущих, рассматривается фактически на всех уровнях общества. Таким образом, для получения обобщенного видения влияния внешней среды на формирование синтезированного капитала важно выделить уровни формирования синтезированного капитала: микроуровень (предприятия), мезоуровень (региона, области) и макроуровень (государства). Для определения совокупности факторов, влияющих на формирование синтезированного

капитала, определим существующие научно-теоретические подходы в отношении отдельных его составляющих: человеческого, интеллектуального и социального.

Целью исследования является определение совокупности факторов, влияющих на формирование синтезированного капитала.

Исторически первым в экономической науке был человеческий капитал. Одним из основоположников научного направления исследования человеческого капитала является А. А. Гришнова, которая предлагает такую классификацию факторов в соответствии с системами, где формируется человеческий капитал: демографические, социальные, экономические и природные (среди которых выделили две подгруппы: факторы, которые обуславливают формирование, поддержание и развитие человеческого капитала и факторы, которые обуславливают эффективность использования человеческого капитала), организационно-экономические, экологические. Среди всех указанных факторов автор уделяет особое внимание уровню общего и профессионального образования [1].

Другой исследователь Т. А. Петухова в зависимости от принятия управленческих решений рассматривает управляемые и неуправляемые факторы (мезоуровне и макроуровня), влияющих на человеческий капитал. К управляемым факторам отнесены производственные, технико-технологические, финансово-экономические, социально-правовые, психологические, организационно-управленческие, эколого-санитарные, инвестиционные, научно-инновационные, информационно-методологические. Отдельно автор выделяет факторы, влияющие на его развитие: это внутренние (социальные, экономические, технические, экологические, правовые, научно-инновационные, интеграционные) и внешние факторы [2].

Некоторые ученые уделяют внимание исследованию человеческого капитала на отдельном уровне. Так А. Я. Гадзало при определении регионального человеческого капитала отмечает, что он формируется и развивается под влиянием особенностей региона (экономико-географического положения, природных ресурсов, структуры и специализации хозяйств, экологических, социальных, культурных и экономико-технических проблем, роли в национальном и международном разделении труда) [3].

Н. В. Ушенко выделяет группы разнонаправленных факторов, к которым отнесены: законодательно-правовые, социально-экономические, социально-психологические, демографические, экологические. Социально-экономические факторы включают: ВВП на душу населения; уровень общего образования и профессиональной подготовки; уровень здоровья и культуры населения; доходы населения (номинальные и реальные) уровень инфляции. К социально-демографическим факторам отнесены: количество экономически активного населения; численность населения по отраслям экономики; численность занятого и/или безработного населения; прогнозируемая и реальная продолжительность жизни населения; трудоактивный период; половозрастная структура населения; миграционная мобильность. Законодательно-правовые факторы включают: соблюдение прав человека и человеческого развития; процессов миграции; функционирования образовательной сферы; здравоохранения; преодоления бедности и имущественного расслоения; социально-трудовых отношений. Экологические факторы включают: общее состояние окружающей среды; качество питьевой воды и продуктов питания; природно-климатические условия; рекреационные ресурсы; санитарно-гигиенические условия труда. Социально-психологические факторы объединяют: социальные нормы; принятые нормы поведения; доминирующие социальные ценности; уровень социальной напряженности в обществе; влияние и уровень духовного воспитания; социальная ценность знаний [4].

Следующим по хронологии возникновения в экономической науке идет интеллектуальный капитал. Следовательно, для определения влияния факторов внешней среды на формирование синтезированного капитала необходимо исследовать факторы влияния на интеллектуальный капитал.

И. С. Иванова предлагает рассматривать как основные такие: факторы влияния на процесс формирования интеллектуального капитала: законодательно-правовые, экономические, демографические, социальные, организационно-технологические [5]. А. В. Бербено предлагает такие ключевые факторы внешней среды, которые обуславливают развитие интеллектуального капитала: образование, наука (воспроизведение научных школ и интеллектуальной научной элиты), формирование творческого потенциала, здравоохранение и развитие сферы культуры [6]. Эти же направления в контексте стратегического инвестиционного обеспечения формирования человеческого капитала рассматривает А. П. Гузенко [7]. Н. Л. Гавкалова и Н. С. Маркова выделяют шесть групп факторов интеллектуализации человеческого капитала предприятия:

социально-экономические, экономические, демографические, социально-демографические, правовые, экологические [8].

Последней составляющей по исторической последовательности возникновения является социальный капитал, который является наиболее дискуссионной среди отечественных исследователей. Экономисты рассматривают ее преимущественно как структурную часть человеческого и интеллектуального капитала, а представители социологической, психологической и философской наук рассматривают изучаемое понятие самостоятельно с разных точек зрения, что свидетельствует многогранность социального капитала и необходимость уделить внимания факторам его формирования и использования.

Н. Л. Гавкалова и Н. С. Маркова предлагают такие факторы, влияющие на уровень социального капитала: развитие мотивационной составляющей персонального капитала, величина социального пакета и функционирования объектов соцкультбыта с целью удовлетворения собственных нужд персонала и членов их семей, наличие сплоченного коллектива и экспертов, информационная доступность основных ресурсов предприятия, состояние социально-психологической атмосферы в коллективе, частота проведения учебных программ (в том числе тренингов) по улучшению социально-психологической ситуации в коллективе, частота проведения учебных программ (в том числе тренингов) по улучшению социально-психологической ситуации в коллективе [8].

Е. С. Драгомирова предлагает следующие факторы влияющие на формирование социального капитала: социально-демографические (институт семьи, численность населения и его структура, процесс урбанизации), социально-экономические (основные социально-экономические показатели, оплата труда, девальвация национальной валюты, инвестиции в образование), интеграционные и информатизации общества [9]. Обобщение выделенных факторов по уровням их возникновения, представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Группировка факторов формирования и эффективного использования синтезированного капитала по уровням их возникновения

Уровни	Группы	Факторы
1	2	3
Предприятие	социально-экономические	социальная инфраструктура предприятия, социальный пакет, функционирования объектов соцкультбыта, непрерывное образование, профессиональная подготовка, повышение квалификации, система стимулирования труда, состояние социально-психологической атмосферы в коллективе
	технические	уровень технико-экономического развития, информационные сети и коммуникации, информационная доступность основных ресурсов
	научно-инновационные	внедрение новейших технологий в производство и разработку интеллектуальных продуктов и услуг
	экологические	санитарно-гигиенические условия труда
Регион	социальные	медицинское обслуживание, качество продуктов питания, жилищные условия, продолжительность жизни населения, система учреждений культуры региона, процесс урбанизации
	экономические	экономико-географическое расположение (размещение производительных сил по регионам), структура и специализация региона, номинальные и реальные доходы населения, уровень инфляции, уровень инновационной активности хозяйственных структур, кредитно-финансовый механизм, уровень развития внешнеэкономических связей региона, распределение доходов по группам населения, доступность товаров и услуг
	демографические	численность экономически активного населения, миграционная мобильность, распределение населения по отраслям и секторам экономики, численность занятого и безработного населения, его административно-территориальное деление, продолжительность трудоактивного периода жизни
	экологические	качество питьевой воды и продуктов питания, природно-климатические условия
Государство	социальные	социальная защита, здравоохранение
	экономические	налоговая система, либерализация экономической деятельности,
	научно-инновационные	государственная поддержка инновационно-ориентированной предпринимательской деятельности, в частности венчурного бизнеса, мотивация банков и страховых компаний к инвестированию в процесс создания инновационной инфраструктуры

## Окончание таблицы 1

1	2	3
Государство	культурно-образовательные	уровень общего образования и профессиональной подготовки населения, наука (воспроизведение научных школ и интеллектуальной научной элиты)
	правовые	регулирования прав человека и человеческого развития, миграционных процессов, здравоохранение, преодоление бедности и имущественного расслоения, социально-трудовые отношения, инновационного развития, заработной платы, интеллектуальной собственности, доходов населения и его социальной защиты
	экологические	общее состояние окружающей природной среды, рекреационные ресурсы
	политико-институциональные	социально-политическая стабильность в регионе, уровень демократизации, участие общественных организаций в формировании политики развития региона, программы структурной перестройки для стимулирования производства наукоемкой продукции, поддержка индивидуального и коллективного продвижения новшеств

Таким образом, на основе проведенного исследования были определены группы факторов, влияющих на формирования синтезированного капитала на всех уровнях: макроуровне, мезоуровне и микроуровне предприятия, что в дальнейшем будет использовано для анализа степени их влияния на исследуемые процессы.

## Список использованных источников

- 1 Грішнова, О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Т-во «Знання» КОО, 2001. – 254 с.
- 2 Петухова, Т. О. Оцінка людського капіталу підприємств залізничного транспорту : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Т. О. Петухова ; Укр. держ. акад. заліз. трансп. – Х., 2011. – 21 с.
- 3 Гадзало, А. Я. Формування та використання людського капіталу в аграрній сфері регіону України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / А. Я. Гадзало ; Білоцерків. нац. аграр. ун-т. – Біла Церква, 2010. – 20 с.
- 4 Ушенко, Н. В. Науково-методологічні основи державного регулювання відтворення людського капіталу України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.03 / Н. В. Ушенко ; Науково-дослідний економічний ін-т. – К., 2009. – 30 с.
- 5 Іванова, І. С. Організаційно-економічний механізм формування інтелектуального капіталу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / І. С. Іванова ; М-во екон. розв. і торгівлі України, Н.-д. екон. ін-т. – К., 2012. – 19 с.
- 6 Бервено, О. В. Інтелектуальний капітал: економічний зміст і особливості формування в транзитивному суспільстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / О. В. Бервено ; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2002. – 19 с.
- 7 Гузенко, О. П. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення формування людського капіталу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / О. П. Гузенко ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2011. – 20 с.
- 8 Гавкалова, Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу : наукове видання / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 284 с.
- 9 Драгомірова, Є. С. Формування соціального капіталу на державному і регіональному рівнях : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.07 / Є. С. Драгомірова ; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2010. – 20 с.

**А. В. Волков, П. П. Чуваткин**  
г. Сочи, СГУ

### СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Понятие «институциональный» означает связь с формальными и неформальными правилами взаимодействия внутри общества. Соответственно, институциональная проблема развития туристско-рекреационного потенциала – это проблема, препятствующая данному общественно полезному процессу из-за несовершенства такого рода правил.

Институциональные проблемы развития рекреационно-туристского потенциала могут быть классифицированы по тем сферам, в которых они оказывают свое деструктивное воздействие. В качестве таких сфер авторами были выделены сфера государственного регулирования, сфера внутрикорпоративных отношений, сфера защиты собственности и результатов ее хозяйственного использования, а также рыночная сфера. В каждой из них было сформулировано от трех до семи наиболее значимых проблем, оказывающих влияние на формирование рекреационно-туристского потенциала.

Для оценки влияния данных проблем авторами в 2014 г. был проведен социологический опрос собственников и топ-менеджмента предприятий рекреационно-туристской сферы, а также специалистов отраслевого управления в составе органов государственной власти и местного самоуправления Краснодарского края. В его ходе респондентам предлагалось оценить каждую из сформулированных проблем по пятибалльной шкале. Полученные внутри каждой из групп балльные оценки были обработаны по формуле средней арифметической (таблица 1).

Таблица 1 – Оценка институциональных проблем развития рекреационно-туристского потенциала

Субъект оценки Проблема	Собственники	Топ-менеджеры	Представители госуправления
1	2	3	4
В сфере государственного регулирования, в том числе:			
1. Потеря качества рекреационно-туристского продукта из-за несовершенства государственного регулирования формирования ресурсного потенциала отрасли	3,47	3,69	3,33
2. Потеря рекреационно-туристского потенциала из-за несовершенства государственного регулирования альтернатив его использования	1,74	3,56	2,70
3. Ограничение роста рекреационно-туристского потенциала из-за зарегулированности процесса его формирования	1,57	1,91	1,41
4. Формирование избыточного рекреационно-туристского потенциала из-за зарегулированности его альтернативного использования	3,53	1,54	1,04
5. Эксплуатация рекреационно-туристского потенциала в условиях чрезмерного бремени налогов и сборов	3,51	3,78	2,00
6. Эксплуатация рекреационно-туристского потенциала при наличии бремени неформальной псевдосоциальной ответственности бизнеса	1,66	1,11	0,44
7. Оппортунистическое поведение собственников – вывод рекреационно-туристской деятельности в теневую сферу	3,81	3,57	4,04
В системе внутрикорпоративных отношений, в том числе:			
1. Эксплуатация рекреационно-туристского потенциала в условиях конфликта собственников и топ-менеджмента рекреационно-туристских предприятий	0,79	1,22	0,81
2. Оппортунистическое поведение собственников рекреационно-туристских предприятий по отношению к их топ-менеджменту	0,40	0,78	0,52
3. Оппортунистическое поведение топ-менеджмента рекреационно-туристских предприятий по отношению к их собственникам	1,98	0,57	0,93
В сфере защиты собственности, процесса и результатов ее хозяйственного использования, в том числе:			
1. Неполнота спецификации прав и уязвимость туристско-рекреационных ресурсов как собственности	4,06	2,93	1,78



Окончание таблицы 1

1	2	3	4
2. Недостаточная защита прав собственности правоохранительной и судебной системами	3,89	3,98	3,00
3. Эксплуатация рекреационно-туристского потенциала в условиях «коррупционного налога»	3,83	4,15	2,11
4. Коррупционная защита результатов оппортунистического поведения собственников и топ-менеджмента рекреационно-туристских предприятий	1,60	2,15	1,56
Внутри механизма рыночного функционирования, в том числе:			
1. Эксплуатация рекреационно-туристского потенциала в условиях недостаточности развития информационной инфраструктуры рынка	1,87	2,85	0,81
2. Эксплуатация рекреационно-туристского потенциала в условиях недостаточности развития коммуникационной инфраструктуры рынка	1,09	1,81	0,85
3. Эксплуатация рекреационно-туристского потенциала в условиях недостаточности развития механизмов «естественного» измерения качества рекреационно-туристских услуг	2,51	2,67	1,63
4. Эксплуатация рекреационно-туристского потенциала в условиях недостаточного развития механизмов защиты контракта	3,28	3,69	1,96

Все категории респондентов практически одинаково высоко оценивают проблему потери качества производимого рекреационно-туристского продукта. Вероятнее всего, это происходит из-за четкого понимания, что данной проблемой индивидуальные усилия любого собственника или топ-менеджера рекреационно-туристского предприятия могут быть сведены на нет, так как деятельность данного предприятия окажется не поддержанной деятельностью других предприятий. (Например, высококлассная гостиница в большинстве случаев окажется невостребованной на территории, где низко качество услуг аттракций, питания, экскурсионного и иного обслуживания и вследствие этого преобладает невзыскательный «бюджетный» турист).

У представителей системы государственного управления оценка проблемы качества как результата ненадлежащего государственного регулирования оказывается несколько более низкой. Вероятнее всего, это происходит из-за четкого понимания, что данной проблемой индивидуальные усилия любого собственника или топ-менеджера рекреационно-туристского предприятия могут быть сведены на нет, так как деятельность данного предприятия окажется не поддержанной деятельностью других предприятий. (Например, высококлассная гостиница в большинстве случаев окажется невостребованной на территории, где низко качество услуг аттракций, питания, экскурсионного и иного обслуживания и вследствие этого преобладает невзыскательный «бюджетный» турист). У представителей системы государственного управления оценка проблемы качества как результата ненадлежащего государственного регулирования оказывается несколько более низкой.

По поводу проблемы потери рекреационно-туристского потенциала из-за перепрофилирования ресурсов мнения различных категорий респондентов разделились. Собственники предприятий желают иметь свободу маневра для максимизации экономического эффекта использования их ресурсов и поэтому не считают данную проблему серьезной. На практике это подтверждается многочисленными случаями продажи или самостоятельного перепрофилирования активов рекреационно-туристских предприятий (например, санатории «Актер», «Искра», а также санаторий «Светлана» и ряд других в г. Сочи).

Топ-менеджмент данных предприятий заинтересован в сохранении их профиля для обеспечения предсказуемости своих карьерных перспектив. Кроме того, им осознается тот факт, что потеря рекреационно-туристского потенциала территории не может не вести к потере индивидуальной конкурентоспособности отдельного рекреационно-туристского предприятия, за которую он несет прямую ответственность. (Как потеряли значительную часть своей конкурентоспособности

все санатории города Сочи из-за хозяйственного поведения БФО «Мацеста», осуществляющего эксплуатацию курортообразующих целебных грязей).

Наконец, у специалистов в системе государственного управления единое мнение по данной проблеме отсутствует: часть из них выступает за «длинную» перспективу на базе устойчивого рекреационно-туристского развития, другая – за «короткую» максимизацию экономической эффективности на основе спекулятивной составляющей.

Проблема ограничения роста рекреационно-туристского потенциала из-за его зарегулированности ни одной из категорий респондентов не рассматривается как существенная.

Проблема избыточности рекреационно-туристского потенциала рассматривается как достаточно серьезная только собственниками рекреационно-туристских предприятий, которые стремятся свободно использовать и перепрофилировать имеющиеся у них ресурсы.

Чрезмерность бремени налогов и сборов вполне предсказуемо оценивается представителями бизнеса как очень важная проблема (третье место у собственников рекреационно-туристских предприятий и первое место у их топ-менеджмента), а представители государственной власти, наоборот, рассматривают уровень налогообложения как справедливый.

Все три категории респондентов оценили нагрузку, связанную с неформальной псевдосоциальной ответственностью рекреационно-туристского бизнеса, как не столь значительную.

Проблема теневого оборота в рекреационно-туристской сфере, наоборот, оказалась высоко оцененной всеми категориями респондентов (два первых и одно третье место), что корреспондирует оценкам, полученным проблемой высокого налогообложения.

Группа институциональных проблем формирования рекреационно-туристского потенциала в сфере внутрикорпоративных отношений оказалась оцененной на наименее низком уровне среди всех групп.

И, наоборот, группа проблем в сфере защиты собственности, а также процесса и результатов ее хозяйственного использования по совокупности получила одну из наиболее высоких оценок. В частности, проблема недостаточной спецификации и уязвимости собственности оказалась самой актуальной для собственников рекреационно-туристских предприятий.

Проблема защиты прав собственности в результате деятельности правоохранительной и судебной систем также представляется крайне актуальной для респондентов, в особенности для собственников и топ-менеджмента рекреационно-туристских предприятий. Специалисты в системе госуправления оценивают ее на более низком (в абсолютном выражении – среднем) уровне.

Не менее, а иногда и более высоко по сравнению с правоохранительной и судебной защитой прав собственности была оценена респондентами проблема «коррупционного налога» как фактора формирования гарантий ее неприкосновенности. А с другой стороны, ни одна из категорий респондентов не оценила как существенную проблему возможности для собственников и менеджеров рекреационно-туристских предприятий защитить результаты своего недобросовестного поведения, используя для этого коррупционные механизмы. Это позволяет предположить, что такая возможность, будучи выгодной для того, кто ее имеет, воспринимается респондентами как нормальная особенность деловой практики в рассматриваемой сфере.

Наконец, институциональные проблемы формирования рекреационно-туристского потенциала, проявляющиеся в сфере рыночного взаимодействия в большинстве своем были оценены респондентами на невысоком или, как максимум, среднем уровне. Исключением в данном случае является проблема защиты контракта, оценки которой представителями бизнеса приближаются к высоким.

**А. В. Воронич, А. Н. Кусенков**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ИЗ ОПЫТА АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТЫХ СТРАН**

Девятнадцатый век характеризовался бурным развитием промышленной революции и ее завершение способствовало изменению структуры экономики всех развитых стран. Технологические сдвиги только последней трети XIX века были столь велики, что некоторые ученые предлагают назвать этот период «второй промышленной революцией». В итоге пар был заменен электричеством, началась общая электрификация производства, сложилась современная технология получения, передачи и приема электроэнергии. Возникли новые отрасли техники

в промышленности – электрохимия, электрометаллургия, появился электрический транспорт. В результате процесса индустриализации ведущей отраслью хозяйства развитых государств становится тяжелая промышленность. Однако ее развитие требовало значительных капиталов. В связи с этим широкое распространение получают акционерные общества, которые аккумулировали свободные средства крупных и мелких капиталистов и усиливали централизацию капитала, направляемого преимущественно на развитие крупных предприятий. На смену рынка свободной конкуренции приходят монополии.

Технологической вершиной монополии стало массовое поточно-конвейерное производство с единичным разделением труда, обязанное своим происхождением предприятиям Форда в США [1, с. 265–274]. Для монополий и финансовой олигархии, образованной в результате слияния банковского капитала с промышленным, самым эффективным способом получения прибыли был вывоз капитала в более отсталые страны. Рост международной торговли и развитие средств транспорта и связи, относительная узость внутреннего рынка, а также стремление увеличить прибыль при помощи международных соглашений приводят к образованию международных монополистических союзов. В целом действие монополизующих факторов на макроуровне способствовало возникновению особого режима международного экономического регулирования, получившего в марксистской литературе название «империализма» [2].

Экономическое развитие США в рассматриваемый период времени характеризуется значительным ускорением темпов роста, что позволило стране занять места ведущих индустриальных держав. Для американской экономики это объяснялось следующими факторами: наличием природных ресурсов; высоким уровнем накопления национального капитала; быстрым ростом населения за счет притока иммигрантов из других стран; расчетливой протекционистской политикой государства; удаленностью от основных конкурентов; поздним завершением промышленного переворота.

Индустриализация конца XIX – начала XX в. в отличие от предшествующего периода опиралась на внутренние возможности США. В промышленности наряду с использованием достижений мирового опыта был сделан акцент на собственные технические идеи. США стали родиной трестов, первый из которых – объединение «Стандарт Ойл Траст» – был создан в 1879 г. Рокфеллером [3, с. 142]. Процессы монополизации протекали в банковской сфере. В США были созданы две крупнейшие финансовые группы – Моргана и Рокфеллера. Монополизация в стране приобрела наиболее законченные формы, но здесь сильнее всего проявились и антимонопольные тенденции. По принятому Конгрессом США закону Шермана 1890 г. о покупке серебра всякое объединение в форме треста или иной форме, направленное на ограничение производства и торговли, объявлялось незаконным [4, с. 107].

Усиление регулирующей роли государства в промышленной и банковской сфере ярко проявилось в серии реформ начала XX в., получившей название «прогрессивной эры» в рамках «честного курса» президента Т. Рузвельта (1901–1909) и характеризовавшейся принятием законов о контроле за деятельностью трестов [5, с. 358–363]. Продолжением этих реформ стала политика «новой демократии» президента В. Вильсона (1913–1921) [6, с. 433–435], основанная на идее регулирования конкуренции. Важнейшим законом, положившим начало реорганизации кредитной и банковской систем США, был закон о создании Федеральной Резервной системы (ФРС), принятый в декабре 1913 г. [7].

Законы, принятые в конце XIX – начале XX вв. в США и некоторых других странах (Канада, Австралия), которые формально запрещали тресты и монополии, а по существу были попыткой несколько ограничить наиболее грубые и откровенные формы их деятельности. В 50–60-е гг. XX в. в юридической практике и литературе развитых стран утвердилось более широкое понимание антитрестовского права как совокупности законодательных актов и норм, формально направленных к ограничению деятельности капиталистических монополий («антимонополистическое» законодательство). В это понятие включается также законодательство о так называемой «нечестной конкуренции», «ограничительной деловой практике», «нечестной торговле» и т. д.

Принятие антитрестовских законов было вызвано ростом недовольства широких слоев населения капиталистических стран, усиливающимся гнетом крупного капитала и монополий: антитрестовские законы, являющие собой яркий пример реформизма, призваны создавать у широких слоев населения иллюзию борьбы государства с монополиями и их злоупотреблениями. По существу, антитрестовские законы – один из специфических элементов государственного регулирования экономики. Эти законы широко рекламируются как «феномен западного мира», как свидетельство перерастания капитализма в «народный капитализм». Опираясь на антитрестовские

законы, политический деятели и экономисты нередко утверждают, что господство монополий – пройденный этап, что современное государство борется с трестами, картелями и иными монополистическими объединениями капиталистов. В основе антитрестовского законодательства лежит выработанное экономистами понимание монополии как абсолютного господства одной компании (или объединения их), которая добивается полного или существенного уничтожения конкуренции. При таком определении *олигополии* не подпадают под действие антитрестовских законов и деятельность их практически не ограничивается. В антитрестовском праве ряда стран используется понятие доминирующего предприятия (господствующего в данной отрасли производства), но такие предприятия, как правило, не запрещаются законом. Вообще к монополиям, олигополиям, доминирующим предприятиям антитрестовское законодательство применяется только в зависимости от их положения на рынке, а не с точки зрения их господства в производстве или в экономике в целом. Суды США, например, заявили, что Антитрестовское законодательство не применяется к монополиям в производстве, что гигантский размер корпорации, позволяющий ей доминировать в определенной отрасли промышленности, сам по себе не является нарушением антитрестовских законов. В то же время вплоть до 30-х гг. XX в. американские суды преследовали по антитрестовским законам профсоюзы, рассматривая забастовки рабочих как «монополизацию» или «ограничение торговли».

#### Список использованных источников

- 1 Селигмен, Б. Сильные мира сего: Бизнес и бизнесмены в американской истории / Б. Селигмен. – М. : Прогресс, 1976. – С. 265–274.
- 2 Ленин, В. И. Империализм как высшая стадия капитализма / В. И. Ленин // Полное собрание сочинений. – 5-е изд. – Т. 27. – М. : Политиздат, 1969. – 643 с.
- 3 Селигмен, Б. Сильные мира сего: Бизнес и бизнесмены в американской истории / Б. Селигмен. – М. : Прогресс, 1976. – С. 142.
- 4 История США 1877–1918 : в 2 т. / гл. ред. Г. Н. Севастьянов. – М. : Наука, 1985. – Т. 2. – С. 107.
- 5 Фостер, У. З. Очерки политической истории США / У. З. Фостер. – М. : Изд-во «Иностранная литература», 1955. – С. 358–363.
- 6 Там же. – С. 433–435.
- 7 An Act to Provide the Establishment of Federal Reserve Banks to Furnish on Elastic Currency and so on. – Wash. : GPO, 1913. – 43 p.

**Н. Л. Гавкалова, А. Н. Шумская**  
г. Харьков, ХНЭУ им. С. Кузнеца

#### ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УЧЕБНЫЙ ПРОЦЕСС ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ПРИ ПРЕПОДАВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

В условиях современного научно-технического развития, быстрого изменения техники и технологий выпускник высшего учебного заведения, будущий специалист должен быстро адаптироваться на рынке труда, постоянно повышать свой уровень профессиональной компетентности. Поэтому на современном этапе развития высшей школы становится актуальной проблема создания системы обучения, которая включала бы современные информационные технологии: e-learning, m-learning, Smart-технологии и т. п. Это позволит обеспечить соответствующий уровень мобильности будущего специалиста, а также даст возможность быстро овладевать профессиональными компетентностями и, при необходимости, переквалифицироваться. Этим подтверждается целесообразность внедрения указанных выше информационных технологий в учебный процесс высшего учебного заведения при преподавании экономических дисциплин.

Отдельные теоретико-методологические аспекты применения современных информационных технологий в образовательном пространстве рассматривали отечественные и зарубежные авторы: О. Бугаев, М. Велли, А. Дубова, Т. Мельник, К. Робинсон, Е. Семенихина, В. Тихомиров [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7] и др. Несмотря на значительное количество работ, посвященных проблемам использования современных информационных технологий в учебном процессе высших учебных заведений, существует целый ряд вопросов внедрения технологий e-learning, m-learning как составных Smart-технологии в высших учебных заведениях при преподавании

экономических дисциплин, которые требуют уточнения и усовершенствования. Это обосновывает актуальность данного научного исследования.

Современные тенденции социально-экономического развития стран побуждают к поиску новых моделей обучения, внедрению новых технологий, направленных на непрерывное профессиональное обучение, а также к отбору содержания образования и обновлению всех звеньев учебно-воспитательного процесса. В контексте вышеупомянутого наблюдается трансформация методики преподавания в высших учебных заведениях. Благодаря глобальной сети Интернет значительная часть колоссальных массивов данных находится в свободном доступе, и, как следствие, образовательный процесс становится интерактивным, совершенствуются методы обучения: находят широкое применение технологии e-learning, m-learning, становится возможным проведение лекций в режиме on-line и формирование диалога между студентом и преподавателем, даже находящимися в разных странах.

Smart-технологии – это интерактивный программный учебный комплекс, который состоит из Smart Notebook, SmartSync и SmartResponse и позволяет создавать, редактировать и распространять мультимедийные учебные материалы как на учебном занятии (лекционном, практическом), так и во внеаудиторное время (выполнение самостоятельных заданий) [8].

Исследование результатов научных исследований отечественных и зарубежных авторов, касающихся Smart-технологий в обучении, показывает, что под Smart-образованием понимают учебный процесс с использованием технологических инноваций и сети Интернет, который дает возможность студентам осваивать профессиональные компетентности на основе системного многомерного видения и изучения дисциплин с учетом их многоаспектности и непрерывного обновления содержания обучения.

Так, для повышения эффективности освоения студентами учебного материала по экономической дисциплине, в частности по дисциплине «Региональная экономика», преподаватели Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця во время аудиторных и внеаудиторных занятий (выполнение самостоятельной работы студентами) используют e-learning, m-learning как составные Smart-технологий. Например, для освоения студентами профессиональных компетентностей по эффективной реализации региональной экономической политики в стране (тема 5 «Сущность, цель и задачи региональной экономической политики») преподаватели используют Microsoft PowerPoint, а также видеозаписи, учебные видеоролики, которые представлены в свободном доступе сети Интернет. Наряду с этим, указанные технологии используются во время тренинга по дисциплине, а также в дотренинговом (например, для подготовки аудитории к будущему тренингу) и послетренинговом периодах (например, для закрепления навыков, полученных во время тренинга). Кроме того, возможно использование дистанционного обучения студентами (сайт персональных обучающих систем Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця на базе платформы MOODLE) для изучения дополнительного учебного материала по дисциплине на сайте, получения консультаций преподавателя с применением Skype, а также при прохождении тестирования для самодиагностики и др. Наряду с этим, студенты также имеют возможность использовать Smart-технологии (Smart Phone, планшетный компьютер, электронные книги и др.) для быстрого и удобного доступа к учебной информации.

Следует отметить, что большинство заданий для студентов по дисциплине – интерактивные, благодаря этому студенты лучше понимают изложенный материал и запоминают его. Использование видеоматериалов (видеозаданий) как элемента Smart-технологий во время аудиторных и внеаудиторных занятий при преподавании учебной дисциплины «Региональная экономика» базируется на одном из основных методических принципов – принципе наглядности. Применение наглядности становится доступным благодаря способности человека воспринимать и обрабатывать языковую и зрительную информацию. Целесообразность использования видеоматериалов в учебном процессе объясняется: во-первых, легкостью восприятия учебной информации, особенно для иностранных студентов; во-вторых, доступностью видеоматериалов, которые могут быть записаны из разных источников, в частности из сети Интернет в свободном доступе; в-третьих, возможностью более активной творческой деятельности преподавателя и студентов; в-четвертых, возможностью применения видеоматериалов как инструмента для подготовки к семинарам-дискуссиям, тренингам и т. п.

Все учебные материалы являются современными и отражают новейшие тенденции в сфере региональной экономики. Поскольку в Харьковском национальном экономическом университете имени Семена Кузнеця имеется постоянное подключение к сети Интернет благодаря

технологии Wi-Fi, то преподаватель может сохранять необходимые ссылки и непосредственно использовать их во время занятия. Smart-задания для самостоятельной работы студентов по дисциплине «Региональная экономика» являются разнообразными в зависимости от уровня сложности, поэтому могут быть использованы для студентов с разным уровнем подготовки, что в целом отвечает принципу индивидуального подхода к каждому студенту. Все вышеупомянутое способствует повышению уровня сформированности профессиональных компетентностей у студентов в процессе изучения экономических дисциплин в высших учебных заведениях, в частности учебной дисциплины «Региональная экономика».

Безоговорочным является тот факт, что в результате внедрения Smart-технологий в процесс обучения в высших учебных заведениях студенты смогут мобильно получать необходимую учебную информацию, а также это будет способствовать повышению уровня использования инновационных технологий. При этом возможно установление сотрудничества потребителей (студентов, преподавателей) не только в рамках университета, но и создание сети обмена информацией между несколькими университетами. Но следует отметить, что действенность этой технологии зависит от самодисциплинированности студента, поскольку широкие возможности обучения иногда отрицательно сказываются на элементарных теоретических знаниях. Поэтому задача преподавателя в данном процессе – уметь заинтересовать студента и указать на важность обучения и дальнейшего самообучения для будущего успешного карьерного роста.

Таким образом, внедрение в учебный процесс Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця Smart-технологий при преподавании учебной дисциплины «Региональная экономика» позволит не только формировать соответствующие профессиональные компетентности у студентов, но и научить их технике e-learning, m-тренинга, а также выявлять и преодолевать проблемы, которые могут возникнуть в их будущей профессиональной деятельности. Это будет способствовать повышению качества знаний студентов при изучении экономических дисциплин в высшей школе, и, как следствие, позволит сформировать конкурентоспособных специалистов в соответствии с требованиями современного европейского рынка труда.

#### Список использованных источников

- 1 Бугаев, А.С. Использование программных продуктов Adobe для проведения электронного обучения [Электронный ресурс] / А. С. Бугаев, В. М. Шабунин. – Режим доступа : [http://diht.mipt.ru/science/conf/08/m\\_3rh11b.html](http://diht.mipt.ru/science/conf/08/m_3rh11b.html). – Дата доступа : 10.04.2015.
- 2 Велли, М. Обучающий микс [Электронный ресурс] / М. Велли. – Режим доступа : [http://www.training-institute.ru/?p=publ&article\\_id=85](http://www.training-institute.ru/?p=publ&article_id=85). – Дата доступа : 10.04.2015.
- 3 Дубова, Н. eLearning – обучение с приставкой «е» / Н. Дубова // Открытые системы. – 2014. – № 11. – С. 5–15.
- 4 Мельник, Т. Трансформація підходів до викладання дисциплін у контексті smart-освіти [Электронный ресурс] / Т. Мельник. – Режим доступа : <http://knteu.kiev.ua/file/Mg==/526591fae69a86fb16855b2824710b8c.pdf>. – Дата доступа : 10.04.2015.
- 5 Робинсон, К. О смене парадигмы образования [Электронный ресурс] / К. Робинсон. – Режим доступа : <https://www.youtube.com/watch?v=Ps4hp7LS568>. – Дата доступа : 12.04.2015.
- 6 Семеніхіна, О. В. Нові парадигми у сфері освіти в умовах переходу до Smart-суспільства / О. В. Семеніхіна. // Науковий вісник Донбасу. – 2013. – № 3. – С. 25–31.
- 7 Тихомиров, В. П. Мир на пути к смарт-обществу [Электронный ресурс] / В. П. Тихомиров. – Режим доступа : <http://me-forum.ru/upload/iblock/982/9822ab64e205263119d6568e24dc4292.pdf>. – Дата доступа : 12.04.2015.
- 8 Smart-технології в Україні і світі [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://molodi.in.ua/smart-tehnolohiji/>. – Дата доступа : 10.04.2015.

**В. Н. Гавриленко, Ю. Н. Гавриленко**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

#### МАРКЕНТИГОВЫЕ СТРАТЕГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В настоящее время любое предприятие при своей деятельности постоянно находится под угрозой потери своей экономической безопасности при принятии неверных управленческих

решений. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия позволяет получить информацию для оценки состояния экономической безопасности предприятия и проведения корректировки использования корпоративных ресурсов, систем стратегического и текущего планирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также системы оперативного управления его деятельностью.

Важную роль в системе экономической безопасности играет экономическая безопасность материально-технического снабжения (МТС) предприятия. Этот аспект экономической безопасности приоритетен для решения стратегических задач, когда возникает потребность в формировании бизнес – портфеля организации и определении относительной конкурентоспособности отдельных бизнес-единиц и перспектив развития соответствующих рынков. В этом случае перед менеджментом предприятия в сфере материально-технического снабжения возникает необходимость принятия управленческих решений по двум направлениям. С одной стороны, необходимо управлять производственными запасами с целью оптимизации их общей величины и структуры при минимизации затрат на приобретение и хранения для производимой линейки продукции с учетом прибыльности и рентабельности последней. С другой стороны, необходимо минимизировать риски, связанные с повышением цен на поставляемые сырьевые ресурсы и комплектующие, сбои в ритме поставок фирме продукции по вине поставщиков, вызывающие нарушение фирмой договорных обязательств перед своими потребителями, отсутствие в принятом фирмой наборе дублеров-поставщиков, компенсирующих сбои поставок ресурсов и снижение качества поставляемых ресурсов для производства.

К сожалению, для предприятий малого и среднего бизнеса из-за отсутствия соответствующих служб, недостаточной квалификации менеджеров и маркетологов сложно сформировать стандартный бизнес-портфель на достаточно длительный промежуток времени.

В работе предложено учитывать при формировании плана МТС, оптимизации производственных запасов стратегический бизнес-портфель предприятия, разработанный на основе модифицированной матрицы БКГ [1; 2; 3]. В качестве характеристик модифицированной матрицы использованы значения доли каждой товарной группы (стратегической бизнес единицы) в объеме сбыта (доля рынка) и темпы изменения объема сбыта (темпы роста рынка) [2].

Целесообразность выбора первого параметра для построения модифицированной матрицы обусловлено следующими соображениями: измерить в числах и с достаточной точностью рассчитать долю рынка (даже регионального) в настоящее время чрезвычайно трудно, если вообще возможно; фактически объем сбыта продукции предприятия является объемом рынка, на котором оно действует, в каждый конкретный период; для предприятия главной задачей является абсолютный рост собственных объемов сбыта, даже если при этом доля рынка сокращается (такая возможность существует) [3]. Второй параметр для данной матрицы (влияние каждой группы продукции на изменение суммарного темпа объемов сбыта) также легко определяется при рутинном анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия за определенный временной период.

Таким образом, мы получаем для каждой группы продукции пространство координат, где одна из них характеризует долю каждой из них в общем объеме сбыта, а другая – долю в темпе изменения объема сбыта. Причем значения координат поддаются точному вычислению на основании данных предприятия о реализации продукции за некоторый временной период и можно обосновать те или иные управленческие решения о перспективах и важности группы ассортимента при формировании производственной программы предприятия.

С помощью предлагаемой методики составлен бизнес-портфель предприятия СП «Амипак»-ОАО (г. Буда-Кошелево). СП «Амипак»-ОАО стремится занять лидирующее положение на региональном рынке упаковочной пленки, изделий из нее, полимерной тары, наращивая объем выпуска и реализации соответствующей продукции. На предприятии выделены следующие товарные группы: пленка ПЭТФ, изделия из пленки ПЭТФ, пленка полиэтиленовая, печатная продукция, ламинированные материалы, клеевые материалы, пакеты, продукция вторичной переработки, полимерная тара, продукция из давальческого сырья и прочие материалы.

Отметим, что СП «Амипак»-ОАО соответствует критериям, при выполнении которых возможно построение матрицы БКГ: предприятие не является «монокультурным», т. е. в некоторой степени диверсифицировано; предприятие ведет хозяйственную деятельность достаточно долго, т. е. имеется требуемый массив информации для анализа; предприятие достаточно аккуратно ведет учет своей деятельности, по крайней мере, в части регистрации каждого факта реализации товаров и услуг (система складского и бухгалтерского учета обеспечивает такую регистрацию);

предприятие не производит заведомо убыточных продуктов, либо эта убыточность может быть нивелирована путем перераспределения (в пределах возможного) общих накладных расходов.

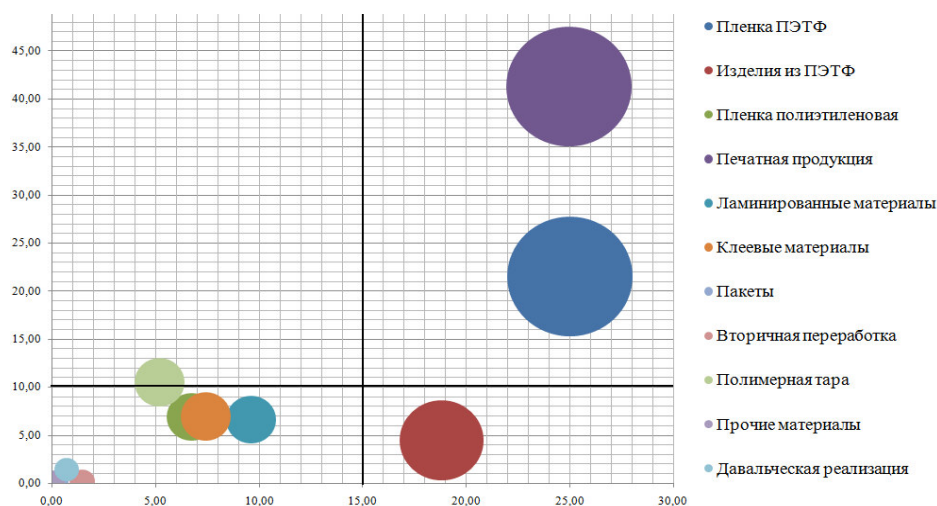


Рисунок 1 – Матрица БКГ для товарных групп продукции СП «Амипак»-ОАО за 2011–2013 годы

В матрице БКГ предприятия СП «Амипак»-ОАО квадранты получены путем деления поля по значениям двух исследуемых параметров – доля в общем объеме сбыта и доля в темпе изменения объема сбыта. При этом деление проводится по значениям этих параметров, равным 10 % (по оси y) для доли в темпе изменения объема сбыта и 15 % (по оси x) для доли в общем объеме сбыта. Данное деление позволяет четко выделить ярко выраженные «звезды» (в терминологии БКГ) в группе товаров (правый верхний квадрант) и скопление «изгоняемых собак» (левый нижний квадрант) разной степени значимости. Левый верхний квадрант в терминологии БКГ называют «проблемные товары», а правый нижний – «дойные коровы».

Таким образом, к «звездам» среди групп продукции исследуемого предприятия относятся пленка ПЭТФ и печатная продукция, к «дойным коровам» – изделия из пленки ПЭТФ, к «проблемным товарам» – полимерная тара, к «изгоняемым собакам» – пленка полиэтиленовая, ламинированные материалы, клеевые материалы, пакеты, продукция вторичной переработки, продукция из давальческого сырья и прочие материалы.

Стратегические управленческие решения менеджмента предприятия стандартны:

- развитие товаров из категории «собаки» требует специальной маркетинговой стратегии (модификация или перепозиционирование продуктов, усиление мероприятий по продвижению или другой актуальный маркетинг-микс);

- продукция категории «изгоняемые собаки» требует дополнительного инвестирования, или при его отсутствии исключения из производственной программы;

- «дойные коровы» как бизнес не требуют дополнительных инвестиций и обеспечивают хороший денежный доход, возможность инвестирования в производство новой продукции;

- «звезды» необходимо стремиться удержать на завоеванных позициях по показателю доли рынка (или даже увеличить ее), а в категорию «дойные коровы» они сами перейдут по мере насыщения рынка.

Регулярное составление матрицы на протяжении определенного периода (после принятия тактических управленческих решений) позволяет проследить дрейф каждой товарной группы по квадратам матрицы БКГ, оценить эффективность принятых решений и действий, организовать на предприятии своеобразный контроллинг продукции и расставить приоритеты при организации МТС. В условиях резких изменений внешней среды, резких всплесков инфляции и нестабильности национальной валюты ранжирование товарных групп для обеспечения экономической безопасности предприятия в сфере МТС недостаточно использовать только портфельный анализ продукции, но и разумно провести анализ товарных групп с использованием в качестве показателей значений *среднего уровня рентабельности* и *размах уровня рентабельности* [2]. Именно эти параметры характеризуют неустойчивость данной товарной группы на рынке, а значит, определяют уровень риска принятия решений по данному товару.

Действительно, использование *среднего уровня рентабельности* обусловлено следующими причинами: главной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли,



рентабельность учитывает прибыль, ее значение необходимо для расчета рентабельности; рентабельность характеризует норму прибыли на единицу затраченных денежных средств и отражает относительную выгодность каждой товарной группы продукции варианта, выступает в качестве одного из показателей общей эффективности. Поскольку маркетинговое решение принимается относительно товара, его цены и различных свойств, то рекомендуется в качестве граничной величины средней рентабельности товарной группы рассматривать значение средней рентабельности по всем товарам предприятия – рентабельность работы предприятия в целом.

Показатель *размах уровня рентабельности*, который вычисляется как отношение максимальной и минимальной рентабельности товарной группы к средней рентабельности по предприятию, характеризует размах колебаний рентабельности по данному товару, т. е. его неустойчивость на рынке, а значит, определяет уровень риска принятия управленческих решений по дальнейшему выпуску данного товара. Данные матрицы, построенные для каждой товарной группы, отражают уровень риска и прибыльности, которому будет соответствовать принятое маркетинговое решение по каждому из товаров и помогут принять верное управленческое решение и обосновать его выбор (таблица 1).

Таблица 1 – Рекомендации по принятию управленческих решений в условиях риска и неопределенности для СП «Амипак»-ОАО

	Низкое значение средней рентабельности	Высокое значение средней рентабельности
Незначительный размах колебаний рентабельности	–	Полимерная тара
Значительный размах колебаний рентабельности	Пленка полиэтиленовая	Изделия из ПЭТФ Пакеты Ламинированные материалы
	Печатная продукция	Вторичная переработка Клеевые материалы Пленка ПЭТФ

Высокоприбыльным и низкорисковым производством для анализируемого предприятия является выпуск полимерной тары. По этой причине менеджменту СП «Амипак»-ОАО крайне необходимо разработка стратегии развития рынка для данной товарной группы. Производство пленок полиэтиленовых и печатной продукции может привести к убыткам, поэтому в этом случае желательно остановить выбор менеджмента на различных вариантах стратегии сокращения и принять соответствующие управленческие решения, задуматься либо о снижении объемов производства данной продукции, либо о полном его прекращении. Выбор стратегии продвижения остальных видов продукции (четвертый квадрат матрицы) связан с определенным риском, продажи могут привести как к высоким прибылям, так и к высоким убыткам. Тем не менее, данные товарные группы могут занять место в бизнес-портфеле предприятия, получить свою долю сырья и ресурсов при условии минимизации рисков.

Информация, получаемая в рамках предлагаемой модели, полезна и при формировании предпочтений в рамках материально-технического снабжения, управления производственными запасами с целью оптимизации их общей величины и минимизации затрат на приобретение и хранение. Оптимизация запасов, с точки зрения выбора соответствующих управленческих решений, позволит повысить эффективность использования производственных запасов путем формирования их величины, структуры и установления оптимальных размеров конкретных видов сырья и комплектующих.

#### Список использованных источников

- 1 Беляев, В. И. Маркетинг: основы теории и практики : учебник / В. И. Беляев. – М. : КНОРУС, 2005. – 672 с.
- 2 Клюковкин, В. Н. Применение маркетинговых моделей в рамках принятия управленческих исследований / В. Н. Клюковкин, М. О. Федотов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2007. – № 2. – С. 98–105.
- 3 Новицкий, Н. И. Техничко-экономические показатели работы предприятия : учеб.-метод. пособие / Н. И. Новицкий, А. А. Горюшкин, А. В. Кривенков. – Минск : ТетраСистемс, 2010. – 272 с.

**А. П. Геврасёва**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ОСОБЕННОСТИ НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Интеграционные процессы на постсоветском пространстве становятся необходимыми условиями для повышения конкурентоспособности экономик государств и обеспечения их территориальной целостности в условиях противодействия интеграционным объединениям иных стран. С 1 января 2015 года начал функционировать Евразийский экономический союз (ЕАЭС) как одна из форм интеграции более высокого уровня, основная цель которого – экономическая интеграция посредством функционирования единого рынка товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, формирование интегрированной инфраструктуры, а также проведение в ключевых областях экономики государств-участниц согласованной, а при необходимости единой политики. Полноправными участниками союза являются Республика Беларусь, Российская Федерация, Республика Казахстан и Армения.

В основу функционирования экономического союза положены принципы недискриминации и обеспечения национального режима, а также комплексности и взаимосвязанности процессов интеграции. Принципы недискриминации и национального режима означают возможность для любого товара или услуги, произведенных на территории Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП), а также для рабочей силы и капитала свободно перемещаться по территории интеграционного объединения без каких-либо ограничений. Принцип комплексности и взаимосвязанности интеграции предусматривает сохранение «пакетного подхода», обеспечивающего сбалансированный учет интересов всех государств ТС и ЕЭП в процессе углубления интеграции.

Особая роль отводится формированию единой торговой политики посредством установления единого таможенного тарифа и определения единых мер нетарифного регулирования для стран-участниц. Применение методов нетарифного регулирования в отношении третьих стран направлено на обеспечение защиты внутреннего рынка от воздействия недобросовестной конкуренции и внешних угроз со стороны других государств. В соответствии со статьей 4 Таможенного кодекса Таможенного союза (ТК ТС) меры нетарифного регулирования представляют собой комплекс мер регулирования внешней торговли товарами, осуществляемых путем введения количественных и иных запретов и ограничений экономического характера, которые установлены международными договорами государств-членов ТС, решениями Комиссии ТС и нормативными правовыми актами государств-членов ТС, изданными в соответствии с международными договорами государств-членов ТС [1].

Основным наднациональным регулирующим органом является Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), которая наряду с вопросами таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, таможенного администрирования осуществляет деятельность в таких сферах, как техническое регулирование; санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры; зачисление и распределение ввозных таможенных пошлин; установление торговых режимов в отношении третьих стран; статистика внешней и взаимной торговли; промышленные и сельскохозяйственные субсидии; взаимная торговля услугами и инвестиции; охрана и защита результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации товаров, работ и услуг; трудовая миграция; иные сферы. Порядок применения мер нетарифного регулирования на единой таможенной территории установлен:

– Соглашением о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (подписано в г. Москва 25 января 2008 года), в соответствии с которым установлено, что на единой таможенной территории применяются единые меры нетарифного регулирования. Этим же Соглашением определены принципы применения таких мер нетарифного регулирования, как запреты и временные ограничения экспорта, ограничения импорта, исключительное право на экспорт и (или) импорт, лицензирование в сфере внешней торговли, наблюдение за экспортом и (или) импортом, и отдельные вопросы применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю и вводимых исходя из национальных интересов, особых видов запретов и ограничений внешней торговли [2];

– Соглашением о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам (подписано в г. Москва 25 января 2008 года)

и Соглашением о порядке применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер в течение переходного периода (подписано в г. Санкт-Петербург 19 ноября 2010 года). Антидемпинговой мерой является мера по противодействию демпинговому импорту, которая применяется по решению ЕЭК посредством введения антидемпинговой пошлины, в том числе предварительной антидемпинговой пошлины, или одобрения ценовых обязательств, принятых экспортером. Антидемпинговая пошлина – пошлина, которая применяется при введении антидемпинговой меры и взимается таможенными органами независимо от ввозной таможенной пошлины. Компенсационная мера – мера по нейтрализации воздействия специфической субсидии экспортирующего иностранного государства на отрасль экономики государства-члена ТС, применяемая по решению ЕЭК посредством введения компенсационной пошлины. Компенсационная пошлина – пошлина, которая применяется при введении компенсационной меры и взимается таможенными органами независимо от ввозной таможенной пошлины. Специальная защитная мера – мера по ограничению возросшего импорта товара на единую таможенную территорию ТС, которая применяется по решению ЕЭК посредством введения импортной квоты или специальной пошлины, в том числе предварительной специальной пошлины. Специальная пошлина – пошлина, которая применяется при введении специальной защитной меры и взимается таможенными органами независимо от ввозной таможенной пошлины [3]. Введению специальной защитной, антидемпинговой или компенсационной меры при импорте товара предшествует расследование.

– Соглашением о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами (подписано в г. Москва 9 июня 2009 года), которое утверждает Инструкцию об оформлении заявления о выдаче лицензии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров и оформлении такой лицензии. Могут выдаваться лицензии следующих видов: разовая – лицензия, выдаваемая участнику внешнеторговой деятельности на основании внешнеторговой сделки, предметом которой является лицензируемый товар, и предоставляющая право на экспорт и (или) импорт этого товара в определенном количестве (срок действия – до 1 года; может быть ограничен сроком действия внешнеторгового контракта (договора)); генеральная – лицензия, выдаваемая участнику внешнеторговой деятельности на основании решения государства-члена ТС ЕврАзЭС и предоставляющая право на экспорт и (или) импорт отдельного вида лицензируемого товара в определенном лицензией количестве (срок действия не может превышать 1 года с даты начала ее действия, а для товаров, в отношении которых введены количественные ограничения, заканчивается в календарном году, на который установлена квота); исключительная – лицензия, предоставляющая участнику внешнеторговой деятельности исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельного вида товара (срок действия устанавливается решением Комиссии в каждом конкретном случае) [4].

С 1 января 2010 года введен в действие Единый перечень товаров стран-участниц, к которым применяются единые меры нетарифного регулирования на территории ЕАЭС/ТС.

Проведенный анализ свидетельствует о том, что при перемещении товаров по единой таможенной территории Таможенного союза не требуется наличия лицензий, за исключением ввоза на территорию Республики Беларусь алкогольной продукции, табачных изделий, энергоносителей, лекарственных изделий, в отношении которых законодательством Республики Беларусь установлено исключительное право государства.

В феврале 2015 года в Республике Беларусь были подписаны Декрет Президента Республики Беларусь № 2 и Указ Президента Республики Беларусь № 92, согласно которым заниматься оптовой торговлей табачной и алкогольной продукцией могут только ее производители, заказчики такой продукции, государственные предприятия и организации с государственной долей. Частные компании лишаются права со второго полугодия 2015 года заниматься оптовой торговлей табачными изделиями и алкогольной продукцией. В Положении о лицензировании отдельных видов деятельности, утвержденном Указом Президента Республики Беларусь от 01.09.2010 № 450, впервые установлены лицензионные требования для осуществления оптовой торговли и хранения табачных изделий, дополнены требования для получения лицензии на оптовую торговлю и хранение алкогольной, непивной спиртосодержащей продукции, непивного этилового спирта:

– наличие на день подачи заявления о выдаче лицензии сформированного уставного фонда в размере не менее 100 000 евро;

– наличие на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления складских помещений на территории Республики Беларусь общей площадью не менее 1000 кв. метров (за исключением соискателя лицензии – организации-заказчика табачных изделий);

– наличие на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления или ином законном основании складских помещений на территории Республики Беларусь общей площадью не менее 1000 кв. метров либо договора хранения табачных изделий, заключенного с юридическим лицом Республики Беларусь, имеющим лицензию на осуществление лицензируемой деятельности с указанием составляющей – хранение табачных изделий (для соискателя лицензии – организации-заказчика табачных изделий);

– период осуществления оптовой торговли (независимо от вида товара) не менее 5 лет.

К лицензиату предъявляются также такие требования, как постоянное наличие в штате не менее 25 работников, для которых работа у данного нанимателя является основным местом работы; осуществление оптовой торговли табачными изделиями или хранение таких изделий при наличии акцизных или специальных марок/знаков, документов, подтверждающих соответствие требованиям технических НПА, сопроводительных документов; отсутствие просроченной задолженности два раза и более в течение календарного года по расчетам за поставленные табачные изделия [5].

Изменения ценообразования в розничной торговле табачными изделиями относятся к установлению минимальной розничной цены за пачку сигарет с фильтром каждой марки, которая должна быть в размере 80 % от максимальных розничных цен, установленных в порядке, определяемом Налоговым кодексом. Реализация табачных изделий по ценам ниже минимальных или выше максимальных запрещена. Таким образом, изменения в законодательстве устранили с внутреннего рынка иностранных юридических лиц, ограничили в деятельности субъектов хозяйствования частной формы собственности, создали дополнительные трудности и финансовые затраты предприятиям, имеющим лицензии, по обеспечению соответствия нормам национального права.

С января 2015 года в Республике Беларусь по Указу Президента от 8 апреля 2014 года № 148 был отменен институт специпортеров на поставки рыбной продукции в страну. Однако уже в конце января Республика Беларусь усилила ветеринарный контроль в отношении многих товаров, поступающих из Российской Федерации, в том числе и рыбной продукции. В результате поставщики рыбной продукции из Российской Федерации теперь должны в Республике Беларусь получать разрешение (сертификат) на ввоз таких товаров. Данная мера является ответом на действия российской стороны по запрету ввоза мясо-молочной продукции белорусскими предприятиями на территорию Российской Федерации. Запреты с российской стороны также касались транзита продуктов из Республики Беларусь через Россию в третьи страны. Данный факт противоречит законодательству ТС, предусматривающего вынос таможенного контроля на внешние границы. Учитывая эти обстоятельства, Республика Беларусь в отношении рыбной продукции воспользовалась ограничительными возможностями, предусмотренными решениями ЕАЭС/ТС.

Проведенный анализ системы нетарифного регулирования в Республике Беларусь свидетельствует о том, что условия интеграции государства с Российской Федерацией, Республикой Казахстан и Арменией предусматривают отсутствие мер ограничительно-запретительного характера на территории ЕАЭС/ТС. В свою очередь, Республика Беларусь, как и любое другое государство, имеет право на использование мер нетарифного регулирования на период до 6 месяцев, что связано с поддержкой отечественных предприятий, их защитой от недобросовестной конкуренции со стороны зарубежных производителей, необходимостью охраны жизни и здоровья человека, окружающей среды.

#### **Список использованных источников**

1 Таможенный кодекс Таможенного союза // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа : <http://www.tsouz.ru/Docs/Kodeks3/Pages/>. – Дата доступа : 25.04.2015.

2 Соглашение о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа : [http://www.tsouz.ru/Docs/IntAgrmnts/Pages/S\\_o\\_edmerax](http://www.tsouz.ru/Docs/IntAgrmnts/Pages/S_o_edmerax). – Дата доступа : 25.04.2015.

3 Соглашение о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа : [http://www.tsouz.ru/MGS/MGS\\_23/Pages/Reshenie\\_11\\_Prilozenie\\_1.aspx](http://www.tsouz.ru/MGS/MGS_23/Pages/Reshenie_11_Prilozenie_1.aspx). – Дата доступа : 26.04.2015.

4 Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами // Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа : [http://www.tsouz.ru/MGS/MGS\\_23/Pages/Reshenie\\_11\\_Prilozenie](http://www.tsouz.ru/MGS/MGS_23/Pages/Reshenie_11_Prilozenie). – Дата доступа : 26.04.2015.

5 О лицензировании отдельных видов деятельности : указ Президента Республики Беларусь от 01.09.2010 № 450 (с изменениями и дополнениями от 1 сентября 2014 № 425) // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 05.09.2014. – 1/15258.

**Н. В. Герасимчик**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И ЕЕ ПРИОРИТЕТЫ**

Стратегия управленческих решений в экономике формируется из задач, стоящих перед республикой, оценки исторического опыта страны и творчества граждан. В современных условиях в Беларуси необходима концентрация сил на приоритетных направлениях для обеспечения качественного роста экономики, повышения благосостояния граждан страны. Для этого есть определенные стартовые позиции: поставки газа в Беларусь по приемлемой цене; нефти будем получать столько, сколько сможем переработать; в бюджете республики будет оставаться полтора миллиарда долларов пошлин от экспорта нефтепродуктов, которые раньше перечислялись в бюджет России.

В ЕАЭС созданы такие институты и механизмы интеграции, которые позволяют принимать выгодные для республики решения и не принимать невыгодные. Устанавливаются понятные правила конкуренции [1]. По существу, речь идет о формировании новой экономики Беларуси в среднесрочной перспективе и в реализации долгосрочной стратегии с учетом опыта успешных стран в Азии (Китай, Малайзия, Сингапур), Европе (Великобритания, Германия, Финляндия, Франция), партнеров по ЕЭП (у Казахстана – Стратегия до 2050 года, у России – Прогнозы до 2030 года) [2]. В Беларуси разрабатывается Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития на период до 2030 года.

Реально оценивая свое место в глобальных экономических процессах, Республика Беларусь поддерживает интеграционные процессы в СНГ, ЕАЭС, стремится к достижению геополитических результатов, эффективному использованию народнохозяйственного потенциала (собственных ресурсов, мощностей, научно-технического потенциала), обеспечению социального развития общества (особенно использованию интеллектуального потенциала). На уровне международных экономических отношений учитываются фазы экономической динамики, экономического цикла – повышательной или понижательной фазы – для решения проблемы эффективного инвестиционного процесса, сбыта продукции. На национальном уровне решается ключевая задача формирования инновационной, конкурентоспособной экономики в целях реализации положительных преимуществ и снижения влияния негативных процессов.

По мнению ученых в области глобалистики, в течение следующих трех десятилетий мировая социально-экономическая система должна перейти к качественно новому способу развития, который предполагает создание условий для глобального равновесия. В основу создания устойчивой модели равновесия «человек – общество – природа» должны быть положены такие идеи, как: приоритет общечеловеческих ценностей (демократия, справедливость, безопасность и др.); переход на новую социально-экономическую модель производства и потребления; ориентация на подлинно гуманное, управляемое общество, основанное на самоуправлении и соуправлении свободных граждан; переход от принципа экономического роста к принципу гармоничного развития человечества, от принципа получения беспредельного богатства за счет разрушения Земли и угнетения естественных процессов эволюции к принципу необходимого материального достатка.

Основу новой мировой экономики составляют отрасли и производства V, VI технологических укладов, базирующиеся на использовании новых знаний и информации, современных видов услуг (телекоммуникационных, информационных, маркетинговых, правовых, банковских, страховых, инжиниринговых, консалтинговых, биржевых и др.). «Услуга есть не что иное, как полезное действие той или иной потребительной стоимости – товара ли, труда ли» [3, с. 203–204]. Доля сферы услуг в ВВП экономически развитых государств прогнозируется на уровне 70–75 %.

В мировой экономике проявилось превышение в два раза совокупного предложения товаров и услуг в сравнении с совокупным спросом. В результате происходит ужесточение конкурентной борьбы за ресурсы и рынки сбыта, страны-лидеры стремятся диктовать условия другим странам и использовать ситуацию в своих экономических и политических интересах, добиваясь стратегических геоэкономических результатов и преимуществ.

В мировой экономике проявляются новые определяющие тенденции – сращивание различных сфер производства в единые корпоративные структуры в рамках огромных производственно-

технологических цепей. Глобальная конкурентоспособность обеспечивается не на основе воспроизводства рыночно-конкурентного механизма, а на основе интеграции прежде конкурирующих друг с другом бизнес-структур в бизнес-системы и союзы, их сотрудничества в обеспечении интеграционного эффекта.

Формируются субъекты экономики на принципиально новой основе и в новых организационно-функциональных формах, что обеспечивает беспрепятственный переток технических идей, интеллектуальных, экономических, технических, финансовых и других ресурсов, составляющих в совокупности специфический воспроизводственный кругооборот инновационной экономики. Все более значимой становится система стратегических эффектов, включающая наряду со стоимостными категориями достижение национально-стратегических и геоэкономических результатов.

Современное мировое производство находится под воздействием глобальных интеграционных процессов, объединяющих в единый производственный процесс для выпуска сложной новой продукции производства ряда отраслей и стран. Эти интеграционные процессы обусловлены крупными расходами на НИОКР при создании новой продукции и необходимостью организации выпуска ее в значительных масштабах. Возможно такое взаимодействие и при реализации уникальных точечных проектов. Так, для реконструкции производства на ОАО «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» в июне 2014 года из Японии на морском судне в Херсонский порт доставлены и перегружены на речные суда четыре реактора установки гидрокрекинга тяжелых нефтяных остатков (вес одного реактора составляет 793 тонны при размерах 51,4 м (длина), 7,5 м (ширина), 5,2 м (высота), с помощью которых будет обеспечиваться глубокая (до 95 %) переработка нефти [4].

Рынки отдельных стран в современных условиях не в состоянии обеспечить достаточный уровень сбыта. Поэтому выпуск новой продукции и ее рентабельные объемы с самого начала рассчитаны не только на внутренний, но и на внешний рынок. Если на более ранних этапах международное разделение труда формировалось под влиянием природных факторов – наличия ископаемых ресурсов и благоприятных климатических условий (например, в Норвегии, Венгрии – выплавка алюминия, в Голландии и Дании – мясомолочная продукция), то в современных условиях специализация, наряду с использованием естественных ресурсов, основывается на результатах научно-технической и технологической деятельности. Современная специализация производства проявляется в трех основных формах: по готовой продукции, по частям и деталям изделий, по стадиям технологических процессов. Это означает, что наряду с фирмами, выпускающими готовые товары, например, автомобили, существуют фирмы, которые поставляют для автомобилей отдельные детали (например, шестерни, шины), агрегаты (например, двигатели), полуфабрикаты (например, литье, штамповки).

При межотраслевой специализации производитель не связан с конкретным потребителем. Продукция, на производстве которой специализируется компания в международном масштабе, может быть применена разными потребителями и в разных странах. Поставка продукции при современных развитых средствах транспорта и коммуникаций не вызывает технических затруднений. Временные несоответствия между объемами спроса и предложения на определенные товары не затрагивают сколько-нибудь значительно производственный процесс и потребление и балансируются с помощью современных приемов логистики и маркетинга.

Получают развитие различные формы кооперационного сотрудничества, основанные на соглашениях между самостоятельными фирмами. В ряде случаев кооперирование между партнерами в рамках международных концернов принимает форму создания совместных предприятий. Так, итальянские, немецкие и французские автомобильные фирмы создали совместное общество «Iveco» по производству грузовых автомобилей, которые встречаются и на дорогах Беларуси. Развитие кооперирования связано и с лицензионными соглашениями, которые нередко предполагают поставку некоторых деталей и узлов продавцом лицензии для изделий, выпускаемых по лицензиям.

С производственной специализацией и кооперированием тесно связана научная специализация и интернационализация научно-технической деятельности. НИОКР, требующие огромных инвестиций, бывают не под силу даже крупным фирмам. Компании разных стран объединяются для проведения совместных научных и проектных работ («евроробот», «евробио», «БАК» и др.). Россия и США совместно участвуют в освоении космоса, подготовке и проведении совместных полетов российских и американских космонавтов. Республика Беларусь и Россия сотрудничают в запуске белорусских спутников, разработке вычислительных комплексов

и других проектах. Обмен научно-технической информацией, результатами исследований реализуется через международную торговлю патентами и лицензиями, технологический трансфер.

Таким образом, современные тенденции общественного разделения и кооперации труда в международных отношениях свидетельствуют об углублении и расширении взаимодействия экономики разных стран, интернационализации хозяйственной жизни. Такое взаимодействие стран способствует более рациональному и эффективному использованию производственных ресурсов, мощностей, технологическому трансферу, удовлетворению потребностей в товарах и услугах производственного и индивидуального назначения. Преодолеваются стереотипы «закрытой экономики», «опоры на собственные силы», утверждаются единые критерии технико-экономической эффективности, отвечающие требованиям и стандартам мирового хозяйства. Остается открытым вопрос о прибыльности разделения труда для каждого участника и уровне локализации в интересах получения большего дохода за счет развития своего собственного производства и импортозамещения.

Определяя качественные параметры функционирования национальной экономики в современных условиях, Беларусь заинтересована в развитии многовекторных интеграционных процессов, особенно в рамках СНГ, набирающего силу ЕАЭС. В центре этих процессов взаимовыгодное производственное, торговое, научно-техническое, финансовое сотрудничество, сопряжение ресурсных потоков, налоговых, таможенных условий, формирование благоприятной экономической среды и в перспективе единого экономического пространства.

Реформирование национальной экономики Беларуси сталкивается с немалыми трудностями и ограничениями. Они связаны с изношенностью фондов, которая в целом по народному хозяйству составляет 38,8 % [5], но особенно высока в химической и нефтехимической промышленности, на автотранспорте [6]. Все это вызывает крупные проекты модернизации в машиностроении и металлургии, химии и нефтехимии, агропромышленном комплексе, целлюлозно-бумажной промышленности и деревообработке, производстве строительных материалов, кожевенной и текстильной отраслях, фармации. Кроме того, необходимы значительные инвестиции на обеспечение социальной сферы – образование, науку, культуру, здравоохранение, а также экологию, которые для Беларуси являются приоритетными на перспективу.

Приоритетами на ближайшую перспективу являются ресурс- и энергосбережение, наращивание конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью в интересах получения доходов собственно для Беларуси, что предполагает дальнейшее инновационное развитие и локализацию производства до уровня 30–50 %. Указ № 166 «О приоритетных направлениях научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2016–2020 гг.» предусматривает концентрацию ресурсов на создании принципиально новых материалов и веществ с заданными свойствами, приборов, оборудования, технологий V и VI технологических укладов, которые обеспечивают импортозамещение и экспорт, развитие методов диагностики и лечения в медицине, разработку новых лекарственных средств, био- и нанотехнологий, рациональное природопользование [7]. Среди направлений модернизации экономики на современном этапе – создание новых для Беларуси организационных форм хозяйствования – холдингов, кластеров, продуктовых компаний и других.

Таким образом, стратегия управленческих решений в национальной экономике основывается на адекватном анализе тенденций развития мировой экономики, задач, стоящих перед республикой, оценки исторического опыта страны в формировании конкурентоспособной экономики.

#### Список использованных источников

- 1 Крят, Д. Правительство заслушают по итогам полугодия / Д. Крят // Советская Белоруссия. – 2014. – 18 июня.
- 2 Рудый, К. Новая экономика: конкуренция, эффективность, институты / К. Рудый // Советская Белоруссия. – 2014. – 10 июня.
- 3 Маркс, К. Капитал / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1973. – Т. 1. – С. 203–204.
- 4 Реке еще и не такое под силу // Советская Белоруссия. – 2014. – 27 июня.
- 5 Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Минск, 2013. – С. 248.
- 6 Статистический ежегодник Республики Беларусь. – Минск, 2013. – С. 296.
- 7 Советская Белоруссия. – 2015. – 25 апреля.

**В. Г. Гизатуллина, Н. В. Здановская**  
г. Гомель, БелГУТ

## **РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В СИСТЕМЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА**

Завершающим процессом учета затрат в любом хозяйствующем субъекте, вне зависимости от вида деятельности, является калькулирование себестоимости. Оценка существующей методологии и практики расчета показателей себестоимости в подразделениях железной дороги показала, что данные показатели должны определяться по основному виду – деятельности железнодорожного транспорта и второстепенным – другим, часто не связанным с перевозочным процессом и относящимся к иным видам деятельности. Для деятельности железнодорожного транспорта завершающим моментом учета затрат (эксплуатационных расходов) является *калькулирование себестоимости перевозок*, в составе которых можно выделить следующие:

1) *полная себестоимость перевозок*, рассчитываемая на уровне управления железной дороги или ее отделений (путем деления суммарных затрат, складывающихся из индивидуальных затрат каждого подразделения, участвующих в едином технологическом процессе перевозок, на объем перевозок);

2) *индивидуальная себестоимость отдельной технологической операции отраслевого хозяйства*, выполняемой соответствующим структурным подразделением в едином технологическом процессе перевозок.

*Основными объектами калькуляции* при определении показателей себестоимости перевозок являются грузовые и пассажирские перевозки, перевозки багажа, грузобагажа и почты.

Работа по определению различных показателей себестоимости перевозок в Управлении или отделении железной дороги осуществляется в следующие три этапа:

– первый, *подготовительный* – этап сбора всей необходимой информации для проведения калькулирования показателей себестоимости по видам перевозок: о величине эксплуатационных расходах, о показателях использования подвижного состава в соответствующих измерителях, принимаемых в качестве экономической базы для распределения эксплуатационных расходов;

– второй, *вспомогательный*, когда финансово-экономическая служба (отдел отделения железной дороги) по данным статистических и других отчетов составляет соответствующие вспомогательные таблицы о показателях, принятых для распределения в качестве экономической базы. При этом используются даже данные структурных подразделений, в частности дистанций пути, о протяженности главных и станционных путей, которые впоследствии необходимы для распределения расходов по текущему содержанию пути и постоянных устройств, всем видам ремонта земляного полотна, искусственных сооружений, верхнего строения пути и амортизационных отчислений и др.;

– третий, *калькуляционный* – этап, когда осуществляется распределение эксплуатационных расходов на грузовые и пассажирские перевозки, по видам тяги и видам сообщения, в том числе с помощью выбранных показателей. Результатами распределительных расчетов являются величины эксплуатационных расходов по конкретному виду перевозок. Заключительным действием калькуляционного этапа является непосредственный расчет показателей себестоимости перевозок по их видам.

Входящие в состав отделения железной дороги *структурные подразделения* выполняют определенную технологическую операцию в едином технологическом процессе перевозок. С другой стороны, структурные подразделения отделения железной дороги являются основными предприятиями в соответствующем отраслевом хозяйстве железной дороги, подчиняются службе, участвуют в перевозочном процессе и для выполнения своей технологической операции осуществляют целый комплекс работ. На каждый вид работ, который производится в структурном подразделении, разрабатываются соответствующие технологические процессы, которые носят отраслевой характер.

Управление затратами железной дороге будет эффективным только в том случае, если будет формироваться информационная база о себестоимости технологических операций, входящих в единую технологию процесса перевозок. Именно наличие такой информационной базы позволит придать стоимостную оценку, выполняемой функции каждого структурного подразделения железной дороги. Поэтому развитие задач управления затратами связано с необходимостью совершенствования и реализации в практику хозяйствования методики калькулирования



индивидуальных показателей себестоимости, отражающих затраты структурных подразделений на их технологические операции в составе единого технологического процесса перевозок. При этом, в качестве *объекта калькуляции, при определении индивидуальных показателей себестоимости, выступает технологическая операция*, являющаяся составной частью единой технологии перевозок.

В связи с организационными, технологическими и функциональными особенностями работы подразделений железной дороги имеются определенные отличия в методологии калькулирования индивидуальных показателей себестоимости их продукции, работ, услуг. Прежде всего, данные отличительные особенности касаются объектов калькуляции, а именно специфики технологической операции каждого структурного подразделения и калькуляционных измерителей для количественной оценки объекта калькуляции. Последующая группировка расходов по объектам калькуляции (в соответствующих измерителях работы) позволяет устанавливать индивидуальный показатель себестоимости каждого вида работы делением величины расходов по каждому объекту калькуляции на количественную оценку его величины в соответствующем измерителе. Следует отметить, что *в настоящее время индивидуальные показатели себестоимости технологических операций в структурных подразделениях не рассчитываются*. При этом основной пользователь данной экономической информации – отраслевая служба не испытывает в ней потребности. Исходя из теоретических основ организации бухгалтерского управленческого учета, отраслевая служба должна стать центром затрат. В составе показателей, которые должны быть обязательны для выполнения центром затрат, необходимо включение индивидуальных показателей себестоимости, характеризующих расходы по технологическим операциям конкретной службы.

Калькулирование себестоимости услуг железнодорожного транспорта является одним из центральных этапов учетного процесса, позволяющих определить величину необходимых показателей себестоимости перевозок по уровням управления железной дороги: полную на уровне железной дороги в целом; региональную на уровне отделений железной дороги и себестоимости отдельных технологических операций в единой технологии процесса перевозок (индивидуальные показатели себестоимости структурных подразделений и организаций дорожного подчинения). Изучение существующих методик калькулирования показателей себестоимости позволяет сделать вывод, что при всем многообразии методов исчисления себестоимости не существует единой методики калькулирования затрат, позволяющей определить себестоимость продукции (работ, услуг) абсолютно точно. Одной из причин такого утверждения является необходимость распределения затрат, а как известно, любое распределение искажает величину себестоимости. При этом уровень точности полученных показателей себестоимости определяется степенью обоснованности системы распределения, выбором экономической базы для распределения расходов.

Существующая методика калькулирования показателей себестоимости перевозок обладает некоторыми спорными моментами, оказывающими непосредственное влияние на точность и достоверность получаемых результатов: базируется на последовательных этапах (шагах) распределения расходов не только накладных, но и основных; каждый последующий этап (шаг) распределения приумножает сложившуюся погрешность распределения расходов и тем самым делает результаты калькуляционных расчетов все более неточными; сложность и многопрофильность выполняемых расчетных действий, результатом которых являются показатели себестоимости исходя из позиций территориального и функционального подходов.

Следует отметить, что на существующем этапе развития экономики железной дороги в задачи совершенствования методики калькулирования показателей себестоимости должны быть включены следующие основные направления: более детальное обоснование и выбор показателей, используемых в качестве экономической базы для распределения расходов на всех этапах пошагового определения видов себестоимости перевозок; разработка и реализация в практику подразделений железной дороги методики расчета индивидуальных показателей, характеризующих затраты на соответствующую технологическую операцию единой технологии перевозок. Эти задачи продиктованы исходя из постоянства экономической деятельности белорусской железной дороги. Однако происходящие изменения мировой экономики, тенденции в развитии железных дорог мира, создание таможенного союза и формирование единого экономического пространства (ЕЭП), создали объективную необходимость в изменении подходов к экономической деятельности БЖД.

Исходя из мировых тенденций, которые сформировались на железных дорогах, *перед БЖД стоят задачи по реструктуризации железнодорожной отрасли* – в экономической

деятельности железной дороги должны произойти серьезные изменения по реструктуризации видов деятельности, а именно, наряду с перевозками железная дорога должна будет оказывать следующие услуги: инфраструктуры, тяги, обеспечение вагонами.

Проведенный выше детальный анализ существующей методики калькулирования себестоимости перевозок на БЖД указывает на то, что сегодня она не удовлетворяет запросам управления, так как не позволяет определить показатели себестоимости новых услуг, и прежде всего, услуг инфраструктуры, что приводит к отсутствию соответствующей информационной базы. Для решения современных задач управления затратами перед железнодорожным транспортом остро ставится проблема по дальнейшему развитию методики калькулирования, а именно – разработке методических подходов для расчета себестоимости оказываемых услуг. В составе основных этапов, которые позволят сформировать методику расчета услуг, первоначально можно выделить следующие: первый, когда происходит обоснование научно-методических подходов к калькулированию себестоимости услуг, базой для которых является выделение из единого процесса перевозок технологических процессов оказания каждой услуги; второй, на котором подвергаются анализу используемые сегодня в хозяйственной практике железной дороги объекты калькулирования себестоимости и устанавливается их недостаточность, связанная с необходимостью предоставления железной дорогой новых услуг.

В составе объектов калькулирования должны появиться услуги: инфраструктуры железнодорожного транспорта (инфраструктурная составляющая); тяги (локомотивная составляющая); по обеспечению вагонами (вагонная составляющая). Каждый из выделяемых новых объектов калькулирования, в свою очередь, будет детализироваться в соответствии с конкретно выполняемым видом услуги. Что касается существующих объектов калькулирования, то они должны сохраниться, быть в системе калькуляционных расчетов и под пристальным вниманием, т. к. БЖД кроме функций оператора инфраструктуры, будет выполнять и функции компании-перевозчика.

Информационной базой для калькулирования себестоимости новых услуг железнодорожного транспорта является форма № 69-жел «Отчет по основным показателям производственно-финансовой деятельности организаций БЖД (по видам деятельности)», учитывающая группировку расходов по видам предоставляемых услуг, т. е. с предлагаемыми изменениями. Отчет формы № 69-жел, составленный на структурных предприятиях, переданный вышестоящему звену, агрегируется и является, в том числе, информационной базой для составления калькуляций.

Изученный опыт зарубежных стран показал, что наиболее целесообразным калькуляционным измерителем в Республики Беларусь на первых этапах выделения расходов по инфраструктуре и расчета на их базе себестоимости услуг инфраструктуры, являются существующие калькуляционные измерители для расчета себестоимости перевозок по их видам: приведенный тонно-километр, тонно-километр и пассажиро-километр. Данные калькуляционные измерители позволят осуществить не только преемственность показателей себестоимости, но и обеспечат единый подход и возможность их сравнения. Последующее развитие системы калькуляционных расчетов должно быть направлено на конкретную детализацию и разработку методики проведения расчетов по каждому виду услуг, исходя из ее технологических особенностей.

#### **Список использованных источников**

- 1 О железнодорожном транспорте : закон Респ. Беларусь от 6 января 1999 г. № 237-3 (в ред. закона РБ от 20 июня 2008 г. № 344-3) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000. – Минск, 2015.
- 2 Соглашение о регулировании доступа к услугам железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики : закон Респ. Беларусь от 28.12.2010 г. № 215-3 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000. – Минск, 2015.

**И. В. Глухова**

**г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины**

#### **ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

В современных условиях хозяйствования, которые характеризуются усилением зависимости организаций от динамики факторов внешней среды и, соответственно, повышением риска возникновения кризиса, наиболее остро стоит проблема создания эффективной системы управления персоналом. Это вызвано тем, что эффективное формирование и использование человеческого

капитала организации определяет уровень ее конкурентоспособности и выступает основой успешного стратегического развития.

Любое отклонение от заданных параметров деятельности субъекта хозяйствования может вызвать неадекватную реакцию со стороны персонала и привести к сбою во взаимодействии управляющей и управляемой подсистем, что в будущем, как правило, вызовет кризис персонала. Кризис персонала организации – это явление, которое необходимо рассматривать как результат взаимодействия совокупности социальных, психологических и организационно-экономических факторов трудовой жизни работников, выражающийся в снижении ее качества, утрате уровня конкурентоспособности персонала и способствующий «оживлению» системы управления персоналом и повышению ее эффективности или приводящий организацию к состоянию экономической несостоятельности (банкротства) [1, с. 133].

С организационным кризисом персонала связан и личностный кризис каждого работника, поскольку он оказывает влияние на изменение всех структурных элементов качества его трудовой жизни (статуса, уровня доходов и др.). Так, В. В. Козлов при анализе трех видов личностных кризисов современного человека (материального, социального и духовного) выделил следующие паттерны переживаний, характерные для всех видов кризисов (в процентах от общего числа респондентов): ощущение несправедливости (68,2 %), чувство отчаяния (59,2 %), неуверенность в себе (38,3 %), чувство одиночества (29,4 %), страх (27,6 %), изменение системы ценностей (23,6 %) [2].

В условиях кризиса перед менеджерами особенно остро стоит проблема поиска подходов к формированию структуры персонала, являющейся основой для трансформации системы управления и приспособления ее к новым кризисным условиям. Поэтому целесообразно выделение «особых групп» персонала, деятельность которых препятствует реализации антикризисных мероприятий и стабилизации ситуации. В первую очередь, заслуживает рассмотрения категория «проблемного» персонала. Как правило, к ней в общем виде относят сотрудников, поведение и деятельность которых выступает источником каких-либо угроз благополучию организации. С позиции антикризисного управления проблемные сотрудники – это часть персонала организации, обладающая социально-психологическими характеристиками, проявление которых дестабилизирует действующую коммуникационную систему, разрушает корпоративную культуру, вызывает изменение психологического состояния коллег, что приводит к невыполнению должностных обязанностей «точно в срок», минимизации эффективности управления и ставит под угрозу возможность проведения антикризисных мероприятий.

К «проблемному» персоналу целесообразно отнести следующих сотрудников:

– сотрудников, склонных к конфликтогенным действиям. При этом в качестве последних могут выступать стремление к превосходству; навязывание своей точки зрения; проявление агрессивности, эгоизма; нарушение правил внутреннего трудового распорядка и др. В основе поведения таких людей лежит искаженное понимание системы базовых и вторичных потребностей, а их деятельность направлена исключительно на реализацию собственных интересов в ущерб развитию всей организации;

– сотрудников, подверженных стороннему воздействию. К таким лицам можно отнести тех, кто обладает крайне низкой самооценкой и застенчивостью. Данные факторы делают людей особенно восприимчивыми к негативному влиянию. Такие работники мало уважают (или вообще не уважают) самих себя, поэтому свое мнение и набор жизненных ценностей считают незаслуживающими внимания. Подвергаясь убеждающему влиянию, им трудно сопротивляться, и они легко сдают свои позиции;

– сотрудников, глобальной целью жизни которых стала карьера. Карьерист – человек, имеющий ярко выраженную мотивацию расти по иерархической лестнице в организации в целях наиболее полной профессиональной самореализации, получения высокой оценки своей трудовой деятельности. Карьеристы бывают активными и пассивными, состоявшимися и потенциальными. При этом возникает вопрос: «Какие средства и методы использует такой сотрудник при планировании и реализации своей карьеры?» Объективный ответ на этот вопрос позволит выявить, представляет ли такой человек угрозу для организации и в какой степени;

– избыточно амбициозных сотрудников – «несостоявшихся карьеристов». Это лица с повышенной самооценкой, имеющие определенные знания и опыт, но не получившие требуемого им карьерного роста. Качества подобного типа людей – черствость, жестокость, лицемерие – приобретаются в результате профессиональной деятельности, которая не оценена по заслугам.

Такой тип сотрудников может перейти на работу в конкурирующую организацию, негласно сотрудничать с ней и т. п.;

– сотрудников, стремящихся к большим доходам, но имеющих скромные интеллектуальные и карьерные возможности. Эта группа работников потенциально представляет угрозу для организации, поскольку склонна к девиантному поведению;

– сотрудников, которые сводят к минимуму свое время нахождения на работе. Это лица, имеющие дополнительную работу и под разными предлогами сокращающие продолжительность рабочего времени (уход в отпуск за свой счет и т. п.), что ведет к нарушению стабильности и ритмичности работы организации.

Формирование представленных выше групп «проблемного» персонала зависит от факторов внутренней среды организации сложившейся конкретной ситуации. Выделим основные ошибки в деятельности HR-менеджеров в условиях кризиса: отсутствие современных методик подбора (отбора) персонала в организации; расстановку сотрудников без учета их способностей и желаний; отсутствие эффективной системы положительной и отрицательной мотивации; отсутствие прозрачной системы карьерного роста и др.

Важный компонент кризисной ситуации является стресс, который оказывает достаточно сильное воздействие на состояние и деятельность работников. Так, согласно исследованию, проведенному агентством по подбору персонала KellyServices, в Европе 27 % жителей подвержены стрессу на работе, который они оценивают как сильный или очень сильный. Чем благополучнее и спокойнее страна, тем сильнее стресс у населяющих эту страну менеджеров среднего звена: шведы и швейцарцы – 33 % работающего населения, норвежцы – 31 %, немцы и французы – 28 %, итальянцы – 26 %, бельгийцы – 24 %, россияне – 24 %, датчане – 22 % [3].

Специалисты в области управления персоналом и психологии выделяют следующие виды стресса, связанные с профессиональной деятельностью людей. Во-первых, это профессиональный стресс – многообразный феномен, выражающийся в психических и физических реакциях на напряженные ситуации в трудовой деятельности. Во-вторых, организационный стресс – психическое напряжение, связанное с ухудшением качества трудовой жизни, высокими нагрузками при выполнении профессиональных обязанностей на рабочем месте в конкретной организационной структуре (в организации или в ее подразделении), поиском новых неординарных решений в рамках кризисной ситуации.

В результате деятельности в условиях длительного организационного стресса при кризисе возникает профессиональное выгорание как разновидность профессиональной деформации личности. К числу его основных признаков относят: чувство безразличия, эмоционального истощения, изнеможения (человек не может отдаваться работе так, как это было прежде); дегуманизация (развитие негативного отношения к руководителям, коллегам, партнерам); негативное профессиональное самовосприятие – ощущение собственной некомпетентности, недостатка профессионализма. Негативные последствия организационных стрессов представлены снижением трудовой мотивации и волевого контроля, текучестью кадров, увеличением конфликтности в коллективе, снижением производительности труда, переживанием депрессии и переутомления и т. п.

Таким образом, кризисная ситуация негативным образом воздействует на состояние и деятельность персонала, что приводит к дестабилизации системы управления в целом. Определение структуры персонала в рамках кризисной ситуации, выявление особенностей деятельности групп «проблемного» персонала и своевременная диагностика уровня профессионального выгорания работников позволят обоснованно подойти к разработке эффективных антикризисных мероприятий в организации.

#### **Список использованных источников**

1 Глухова, И. В. Кризис персонала: причины возникновения и влияние на конкурентоспособность организации / И. В. Глухова / Известия Гомельского государственного университета имени Франциска Скорины. – 2014. – № 5. – С. 132–138.

2 Козлов, В. В. Кризис как фундаментальная категория жизни / В. В. Козлов, В. В. Лукин-Григорьев // Социальная психология: Практика. Теория. Эксперимент. Практика / под ред. В. В. Козлова. – Ярославль : МАПН, 2000. – Т. 2. – С. 94.

3 Управление персоналом: стресс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://barfin.ru>. – дата доступа : 10.04.2015.

**С. Н. Говейко**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

В настоящее время сфера информационно-коммуникационных технологий динамично развивается за счет модернизации традиционных и спроса на новые виды услуг. IT-компании в условиях ужесточения глобальной конкуренции для максимизации своей прибыли вынуждены все больше ориентироваться на исследования и разработку инновационных продуктов. Инновации становятся ключевым фактором устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности компании. В научной литературе и практической деятельности вопросам инновационной деятельности уделяется значительное внимание, при этом остаются недостаточно проработанными вопросы оценки эффективности инноваций в области информационно-коммуникационных технологий, определения способов оценки риска непредвиденных ситуаций, оценки составляющей интеллектуального труда в прибыли и рыночной стоимости услуг связи при создании инновации.

Согласно международным стандартам под инновацией принято понимать конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, нового или усовершенствованного технологического процесса. В новом издании Руководства Осло расширили определение инновации, включив в него сферу услуг. Под инновацией стали понимать введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара, услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связей. Минимальным признаком инновации считается требование того, чтобы продукты, процессы, методы маркетинга или организации были новыми (значительно улучшенными) для практики данного предприятия. При этом выделяется четыре типа возможных инноваций: продуктовых, процессных, маркетинговых и организационных [1].

В сфере информационно-коммуникационных технологий инновационная деятельность – постоянный процесс, состоящий из изменений в продуктах, процессах, сборе новых знаний. Она объединяет совокупность научных, производственных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, ведущих к реализации инноваций. Инновационная деятельность компаний, занимающихся информационно-коммуникационными технологиями, проявляется в появлении новых, более привлекательных для клиентов сервисов, в глобальном роуминге, интеграции ИКТ и финансовых услуг; в модернизации средств проектирования и сетевого оборудования; в разработке новейших технологий построения телекоммуникационных сетей, волоконно-оптических линий и систем передачи, беспроводных систем радиодоступа, систем мобильной, радиорелейной и спутниковой связи. Как правило, для таких компаний инвестиционная деятельность охватывает четыре основных направления: 1) освоение новых информационно-коммуникационных технологий в области транспортных сетей, сетей доступа, информационно-вычислительной инфраструктуры с многократно увеличенной пропускной способностью магистральных сетей; 2) выпуск и внедрение новых продуктов и услуг – интегрированных пакетов услуг на базе IP технологий и инновационных абонентских устройств, единой интеллектуальной системы управления контентом, виртуальной платформы для предоставления услуг «облачных» вычислений крупному и среднему бизнесу; 3) повышение эффективности бизнес-процессов за счет комплексной автоматизации внутренних операций, оптимизации организационной и хозяйственной деятельности; 4) повышение энергоэффективности и улучшение экологии за счет перехода на более высокотехнологичное, экологичное, менее энергоемкое оборудование.

Таким образом, большее внимание уделяется продуктовым и процессным инновациям. Однако инновации в секторах, ориентированных на производство услуг, к которым относятся информационно-коммуникационные технологии, существенно отличаются от инноваций в секторах производства товаров. В инновационную деятельность важно включать разработку и внедрение новых маркетинговых или организационных методов. Это виды деятельности, не свойственные процессу исследований и разработок, такие, как поздние фазы подготовки к началу производства, само производство и распределение продукции, разработка с меньшей степенью новизны, виды вспомогательной деятельности (обучение и маркетинговая подготовка), приобретение внешних знаний или основных средств и нематериальных активов.

Необходимо направлять часть ресурсов на исследование рынка и разработку новых практических приемов маркетинга, таких, как внедрение в новые рынки или сегменты рынка и новые способы продвижения своей продукции. Исследование рынка, маркетинг и контакты с потребителями позволят обеспечить успех продвижения инновационных продуктов, и помогут в разработке новых продуктов и процессов, диктуемых спросом. Реализация организационных и маркетинговых инноваций повысит эффективность предприятий связи за счет увеличения уровня проникновения инновационных услуг и продуктов на рынках присутствия.

Неотъемлемым элементом инновационного процесса является экономический анализ, поиск взаимосвязи качества применяемых нововведений, условий их производства и эксплуатации, показателей технического уровня с экономической эффективностью. Связь между инновациями и экономическими показателями представляет главный интерес, позволяющий обосновывать целесообразность разработки и реализации управленческих решений, направленных на повышение эффективности инновационной деятельности и устойчивости функционирования предприятия. Эмпирические показатели воздействия инноваций на эффективность предприятий принадлежат к наиболее важным, и вместе с тем, наиболее трудно определяемым характеристикам инновационной деятельности. Оценка эффективности инновационной деятельности существующими методами анализа осложняется спецификой отрасли и требует помимо общепринятых критериев эффективности (затраты на НИОКР, количество патентов, доля доходов от инновационных услуг) иных показателей оценки инновационного менеджмента.

Ключевой особенностью услуг является то, что разграничение между продуктами и процессами зачастую размыто, так как процессы производства и потребления происходят одновременно. Разработка процессов в сфере услуг может быть менее формализованной, чем в случае материального продукта: она начинается с поиска и отбора идей и их коммерческой оценки, а затем часто следует непосредственно осуществление. Поскольку конкретные типы инноваций значительно различаются по своему воздействию на эффективность предприятия и на изменения в экономической сфере важно уметь отслеживать реализацию и воздействие инноваций различного типа.

Информационно-коммуникационные технологии, объединяющие как аппаратные средства, так и программное обеспечение, требуют разной экономической оценки. Оценивая эффективность внедрения новых аппаратных средств, следует анализировать информацию не только о том, когда компания впервые начинает использовать технологически новый (усовершенствованный) прибор, но и о доле ИКТ во всем парке оборудования, включая последующие закупки. Сложнее отследить разработку, создание, освоение и использование программного обеспечения, поскольку эти события происходят в масштабах всей экономики [2].

Инновационная деятельность в сфере услуг происходит непрерывно, представляя серию поэтапных изменений в продуктах и процессах. Это также затрудняет выявление инноваций в сфере услуг как отдельных событий, как фактов осуществления значительного изменения в продуктах, процессах или методах. Также к особенностям инноваций в информационно-коммуникационной сфере можно отнести их массовый характер, возможность получения инвесторами высоких доходов. Бизнес-идеи в коммуникациях определяют успех бизнеса и в других сферах – навигации в транспорте, образовании, медицине и др.

Представляет сложность и то обстоятельство, что результаты исследований и новые технологии сетевой инфраструктуры часто становятся общественным достоянием, доступным для многих. Информационная деятельность и услуги выходят за пределы рынка, становясь общественным благом. После распространения инновации, потенциальных пользователей уже нельзя лишить доступа к ней. В таких случаях компания не может воспользоваться всеми выгодами от своей инновации, что уменьшает ее стимулы к вложению средств в инновационную деятельность. Таким образом, способность защитить инновации оказывает важное влияние на инновационную активность.

Представляется важной оценка составляющей интеллектуального труда в прибыли и рыночной стоимости услуги при создании инновации. Здесь можно воспользоваться аналитической моделью оценки интеллектуальной составляющей рыночной стоимости продукции, как доли стоимости, определяемой ценностью овеществленного в продукции интеллектуального капитала производителя, предложенной Е. Н. Селезевым [3]. Как правило, эффективность инноваций определяется их способностью сберечь количество ресурсов в расчете на единицу предполагаемых полезных эффектов от нововведений. Воздействие инноваций на результативность деятельности компаний можно оценивать через влияние на оборот и положение на рынке

и изменения в производительности и эффективности. Однако в силу специфики отрасли информационно-коммуникационных технологий оценить полезный эффект инновационного продукта в производстве и в эксплуатации не всегда можно с помощью привычных стоимостных оценок.

Для оценки преимуществ инновационных технологий в телекоммуникационной отрасли больше подойдут другие показатели: емкость сетей, скорость передачи информации, высокий уровень стандартизации, сервисные возможности для оператора, высокое качество передачи речи, развитый комплекс услуг для пользователей, технологические возможности перехода к сетям новых поколений на базе инфраструктуры действующих сетей и т. п.

На показатели эффективности напрямую влияет продолжительность жизненного цикла продукта. Особенностью телекоммуникационной сферы является быстрое моральное и физическое старение оборудования, средств передачи и обработки информации, сокращение жизненного цикла технологических решений от возникновения идеи до ее разработки и распространения. Жесткая конкуренция сокращает срок жизни большинства инновационных продуктов, поэтому в области информационно-коммуникационных технологий стадии роста, зрелости, насыщения рынка, упадка в жизненном цикле инноваций проходят ускоренными темпами. Сокращение жизненного цикла технологических решений телекоммуникационных инноваций ограничивает применение широко используемых показателей эффективности (чистая текущая стоимость, срок окупаемости, дисконтированный период окупаемости, внутренняя норма доходности и др.). На практике период окупаемости может оказаться длиннее срока жизни самой инновации. К значимым эффектам на отраслевом и национальном уровнях можно отнести изменения международной конкурентоспособности и производительности факторов производства, распространение новых знаний от инновационных предприятий, увеличение объема знаний. Социально-экономический эффект применения и развития телекоммуникационного сектора повышает информированность и коммуникабельность общества, возрастает профессиональный, образовательный и культурный слой общества.

#### **Список использованных источников**

- 1 Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям : пер. с англ. / Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – 3-е изд. – М., 2010. – 107 с.
- 2 Экономическая эффективность инвестиций в ИТ: оптимальный метод оценки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pcweek.ru/themes>. – Дата доступа : 15.04.2015.
- 3 Интеллектуальная составляющая рыночной стоимости продукции / Е. Н. Селезнев // Справочник экономиста. – 2014. – № 9.

**Е. А. Гордашникова**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### **РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ДИНАМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ**

Сегодня коренным образом изменилось отношение ко многим социально-экономическим проблемам. Связано это с постоянно меняющимися рисками и длинными цепочками причинно-следственных связей. Мировое сообщество настолько тесно интегрировано, что любые происходящие в мире изменения приводят к нестабильности всей системы, становятся причиной глобальных кризисов, бедствий и катастроф. Любые долгосрочные и среднесрочные прогнозы и стратегии развития, традиционные концепции и модели поведения становятся абстрактными и не объективными. В таких условиях научное сообщество должно выйти за устоявшиеся рамки исследований, основанных на сборе, обобщении, оценке и анализе информации об уже существующих опасностях, угрозах и факторах. Необходимо рассматривать любую социально-экономическую проблему как сложную иерархическую систему с постоянно меняющейся траекторией развития. В этой связи перед исследователями встает вопрос о совершенствовании методологии прогноза и анализа, необходимо направить их на опережение и предупреждение угроз и опасностей для сложных социально-экономических систем.

До настоящего времени в научной литературе, затрагивающей продовольственные проблемы, недостаточно исследованы свойства сложности этой социально-экономической системы. Выявление новых свойств продовольственной системы, связанных с ее структурой и свойствами,

позволило бы устранить методологическую непроработанность в этой области, а также помогло бы найти оптимальные пути решения продовольственных проблем. По нашему мнению, многообразие терминов и понятий, связанных с продовольственными проблемами, необходимо объединить в сложную социально-экономическую систему. Таким образом, продовольственная безопасность, продовольственная независимость, продовольственное обеспечение, рынок продовольствия, доступность продовольствия, продовольственная стабильность, продовольственная обеспеченность и другие модификации, связанные, в большинстве случаев, с многообразием и богатством русского языка, являются составляющими продовольственной системы. Устранение рисков и угроз (или хотя бы сглаживание их последствий) продовольственной системе приведет к повышению уровня показателей и всех перечисленных понятий.

Возникает логичный вопрос: почему продовольственная система? Часто, если возникает вопрос о продовольственных проблемах, его сводят к понятию «продовольственная безопасность» (глобальная, мировая, государственная, региональная, личная и т. д.). Это понятие наиболее часто употребляется в научной литературе, в средствах массовой информации, в выступлениях политических лидеров и в докладах международных организаций. Анализ исследований, публикаций в научных журналах, официальных документов правительств разных стран, международных форумов, саммитов, организаций, позволяет сделать следующие выводы:

– большинство источников под продовольственной безопасностью понимают стабильное обеспечение продовольствием (продуктами питания) или гарантированную доступность (физическую и экономическую) к продовольствию;

– если речь идет о продовольственной безопасности на государственном уровне, то считается, что обеспечение и доступность продовольствия должны осуществляться за счет собственных производителей. Генеральная Ассамблея ООН установила рекомендуемый «потолок» безопасности в размере 16 % импортируемой продукции в общем потреблении [1, с. 57]. По сути, продовольственная безопасность государства сводится к продовольственной независимости, основной упор делается на производство продовольствия, его потребление представляется лишь как вероятная возможность.

Большинство отечественных ученых тоже поддерживают мнение, что продовольственная безопасность важнейшее условие сохранения суверенитета и независимости страны, основанное на развитии сельскохозяйственных товаропроизводителей [2, с. 3–4]. Бесспорно, это очень важная и совершенно необходимая концепция, но по мере роста эффективности белорусской модели социально-экономического развития, появилась необходимость посмотреть на продовольственную безопасность с другого угла, требуется взгляд с позиции потребления. С этой стороны основная цель продовольственной безопасности – здоровье нации.

В Научном прогнозе экономического развития Республики Беларусь до 2030 года, разработанном Национальной академией наук Беларуси, отмечается, что доминантами-целями и направлениями высшего порядка – перспективной модели социально-экономического развития Республики Беларусь являются: культурный и интеллектуальный потенциал нации, качество продукции и конкурентоспособность экономики (сокращенно: *интеллект, конкурентоспособность и культура*); здоровье и безопасность жизнедеятельности белорусского народа (сокращенно: *здоровье и безопасность*) [3, с. 58]. Как отмечается в этом же прогнозе: Решена проблема обеспечения продовольственной безопасности страны. По объемам производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции и основных продуктов питания Беларусь входит в группу лидирующих стран [3, с. 47].

Если цель продовольственной безопасности достигнута: население имеет стабильное обеспечение продуктами питания, за счет собственных производителей, достигнуты необходимые уровни физической и экономической доступности. Возникает вопрос: почему не улучшается ситуация с заболеваемостью органов пищеварения, нарушениями обмена веществ, пищевыми отравлениями? Из года в год устойчиво растет количество населения, страдающего избыточным весом и ожирением, если в 2005 году этот показатель был 15,5 % от всего населения в возрасте 16 лет и старше, то в 2014 году он составил 24,3 %, а по отдельным половозрастным группам (женщины в возрасте от 45 до 64 лет) более 40 %. Не уменьшается и количество населения страдающих алкоголизмом, в 2005 году состояло на учете 175 830 человек в целом по республике, то в 2013 году этот показатель составил 190 609 человек. Недостаточными темпами снижается и употребление табака, за 10 лет этот показатель уменьшился лишь на 2 п.п., но по некоторым половозрастным группам (мужчины в возрасте от 30 до 39 лет) курящее население составляет 58,7 % [4].



Общепринято мнение, что продовольственная безопасность считается достигнутой при достаточности ресурсов продуктов и экономической доступности их населению [5, с. 4]. Сложилась такая ситуация, что уделяя большое внимание производству, потребление осталось без грамотной государственной поддержки и эффективной политики питания. Поэтому нами предлагается объединить потребление и обеспечение продовольствием в виде сложной динамически устойчивой продовольственной системы.

Система от греческого слова *systēma* (целое), составленное из частей; соединение. В разных источниках указывается множество лексических значений понятия «система». В словаре Ожегова дается несколько трактовок, одно из которых, нечто целое, представляющее собой единство закономерно расположенных и находящихся во взаимной связи частей [6, с. 719]. В Большом толковом словаре Кузнецова под системой понимается определенный порядок, основанный на планомерном расположении и взаимной связи частей чего-либо [7, с. 1189]. В Новом словаре русского языка – структура, представляющая собою единство закономерно расположенных и функционирующих частей; определенный порядок в расположении, связи и действии составляющих что-либо частей [8, с. 603]. Современный словарь иностранных слов углубляет и уточняет этот термин, как множество закономерно связанных друг с другом элементов (предметов, явлений, взглядов, принципов, знаний и т. п.), представляющее собой определенное целостное образование, единство; порядок, обусловленный планомерным, правильным расположением частей в определенной связи, строгой последовательностью действий, принятый, установившийся распорядок чего-либо [9, с. 562–563].

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 [10, с. 1189].

По нашему мнению, применительно к поставленной цели – *здоровье и безопасность* 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. В структуре продовольственной системы выделяются две подсистемы: система продовольственного обеспечения (производство, обоснованный экспорт, физическая доступность, безопасность продовольствия); система потребления продовольствия (экономическая доступность, политика питания, конечное потребление).

В ходе исследования возникла необходимость разработки концепции динамической устойчивости продовольственной системы, основанной на способности системы, с одной стороны, развиваться и совершенствоваться (динамика), с другой стороны, постоянную необходимость в полноценном питании каждого жителя, не зависимо от возможных факторов и угроз (устойчивость).

Динамика – движение, действие, развитие. Состояние движения, ход развития какого-либо явления, процесса [8].

Устойчивость – это фундаментальное понятие, характеризующее одну из важнейших черт поведения различных систем в экономике, социологии, биологии, физике. Это может быть постоянное состояние системы, постоянство некоторой последовательности состояний системы т. д. Часто с помощью устойчивости описывают присущую объекту тенденцию возвращения к исходному режиму существования по выбранному набору параметров, характеризующих поведение объекта, после снятия возмущающего воздействия [11, с. 5].

Для создания концепции динамической устойчивости продовольственной системы потребуется создать более точный инструментарий, соответствующий новым требованиям, предъявляемым в постоянно меняющихся условиях мировой нестабильности. Кризисные явления в любой области человеческой деятельности могут вызвать колебания и угрожать безопасности любого элемента или всей продовольственной системе. Потребуется создание синергетической модели, основанной на симбиозе междисциплинарных научных направлений в экономике, медицине, социологии, математике, физике, экологии и других сферах человеческих знаний. Необходимо выделить основные показатели или соотношения показателей, которые будут

выступать индикаторами-«якорями» устойчивости продовольственной системы, обязательными условиями сохранения основных функций и задач системы по достижению гарантированного потребления продуктов питания и воды каждым жителем страны.

#### Список использованных источников

- 1 Ильина, З. М. Рынки сельскохозяйственного сырья и продовольствия : учеб. пособие / З. М. Ильина, И. В. Мирочицкая. – Минск : ТетраСистемс, 2014. – 288 с.
- 2 Иванцов, П. И. Организационно-экономические основы обеспечения продовольственной безопасности Республики Беларусь / П. И. Иванцов. – Минск : Беларус. навука, 2009. – 220 с.
- 3 Научный прогноз экономического развития Республики Беларусь до 2030 года / В. Г. Гусаков [и др.] ; под ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск : Беларуская навука, 2015. – 243 с.
- 4 Здоровье населения Республики Беларусь 2014 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – режим доступа : [http://belstat.gov.by/ofitsialnayastatistiki/naselenie/zdravooohranenie\\_2/publikatsii\\_3/index\\_522/](http://belstat.gov.by/ofitsialnayastatistiki/naselenie/zdravooohranenie_2/publikatsii_3/index_522/). – Дата доступа : 16.01.2015.
- 5 Стратегия устойчивости развития АПК – продовольственная безопасность / В. Г. Гусаков [и др.] ; под ред. В. Г. Гусакова. – Минск : Беларус. наука, 2008. – 514 с.
- 6 Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – 4-е изд., доп. – М. : ИТИ Технологии, 2003. – 944 с.
- 7 Кузнецов, С. А. Большой толковый словарь русского языка / гл. ред. С. А. Кузнецов. – СПб. : «Норинт», 2003. – 1536 с.
- 8 Ефремова, Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный : в 2 т. / Т. Ф. Ефремова. – 2-е изд., стер. – М. : Рус. яз., 2001. – Т. 2 : П–Я. – 1232 с.
- 9 Современный словарь иностранных слов : Ок. 20000 слов. – 3-е изд., стер. – М. : Русский язык, 2000. – 742 с.
- 10 Зинин, Е. М. Стратегическое управление продовольственной системой : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. М. Зинин. – Саранск, 2007. – 278 с.
- 11 Водянова, В. В. Разработка институциональных механизмов обеспечения экономической безопасности на основе динамического моделирования сложных социально-экономических систем : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / В. В. Водянова ; Государственный университет управления. – М., 2010. – 47 с.

**Л. Ю. Гордиенко**

**г. Харьков, ХНЭУ им. С. Кузнеця**

#### НАРУШЕННОЕ РАВНОВЕСИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ТРАНСФОРМАЦИЯМИ

Характерной чертой настоящего времени является состояние глубоко «нарушенного равновесия»<sup>2</sup>, вызванного, как отмечается в [1], начавшимся на переломе 2007/2008 гг. в США финансовым кризисом, преобразовавшимся в глобальный экономический, а в некоторых странах со слабой экономикой, например Украине, в политический (2013 г.), а в последствие – в системный кризис (2013–2015 гг.).

Английский экономист А. Пигу (Arthur Pigou, 1877–1959), ученик А. Маршала, представитель неоклассической экономической школы считал, что «с началом кризиса процветание заканчивается. Оптимистичные ожидания отмирают, но порождают при этом ожидания ошибочно пессимистичные. Причем эти новые ошибочные представления появляются на свет не младенцами, а гигантами» [2]. Комментируя указанное выше высказывание А. Пигу, профессор экономики Нью-Йоркского университета Н. Рубини и историк экономики С. Мим в [2] отмечают, что «Пигу предупреждал, что эти гиганты вгоняют бизнес в «необоснованную депрессию», когда путь к восстановлению кажется непреодолимым. Но, добавлял он, все кризисы когда-нибудь заканчиваются, а время эффективно излечивает любые раны».

Следует согласиться с мнением американских ученых [2], что не стоит считать кризисы уникальным явлением финансовой истории: они характеризуются некоторой вероятностью, предсказуемостью и имеют определенные причины. Подобную гипотезу можно отнести также

---

<sup>2</sup> Основателем концепции «нарушенного равновесия», как отмечает Elzbieta Maczynska в [1], является Lester Thurow.

и к системным кризисам, характерным, в частности развивающимся государством таким, как Украина, которая находится уже более двадцати лет в процессе системных преобразований.

В странах Центральной и Восточной Европы интерес к трансформациям социально-экономических систем на макроуровне проявился в конце XX в. в процессе развала социалистического лагеря. При этом, как подчеркивается в [3], термин «трансформация» рассматривается, как переход к демократии, как смена, переходный период, вмещающий совершающееся системное преобразование в конкретном географическом пространстве и в определенном времени. Трансформационные процессы на макроуровне вызывают необходимость осуществления коренных преобразований и на микроуровне, в частности, моделей управления ими [4].

Требование эффективно функционировать в изменяющихся условиях, в том числе «нарушенного равновесия», и своевременно приспосабливать свою систему управления к институциональным изменениям, в том числе глобального и национального масштаба, вступает в противоречие с отсутствием соответствующей методологической базы и управленческого инструментария, которые позволили бы обеспечить быструю реакцию субъекта хозяйствования на воздействие и флуктуации внешней среды. Эта проблема имеет комплексный характер и включает целый ряд теоретических и прикладных задач, определяющих разнообразие подходов к ее разрешению.

Целью статьи является выявление взаимосвязанности между нарушенным равновесием, вызванным, в том числе глобальным кризисом, национальным системным кризисом и организационными трансформационными процессами.

Украина, как и большинство стран, является страной с открытой экономикой, т. е. такой, где действуют законы конкуренции, законы рынка. В то же время ее рейтинг глобальной конкурентоспособности по сравнению с другими постсоветскими странами остается все еще низким (таблица 1).

Таблица 1 – Рейтинги отдельных стран бывшего социалистического лагеря согласно индексу глобальной конкурентоспособности, 2010–2015 гг.\*

Страна	2010–2011 гг.		2011–2012 гг.		2012–2013 гг.		2013–2014 гг.		2014–2015 гг.	
	<i>P</i>	<i>Iз.к.</i>	<i>P</i>	<i>Iз.к.</i>	<i>P</i>	<i>Iз.к.</i>	<i>P</i>	<i>Iз.к.</i>	<i>P</i>	<i>Iз.к.</i>
Китай	27	4,84	26	4,90	29	4,83	29	4,84	28	4,89
Эстония	33	4,61	33	4,62	34	4,64	32	4,65	29	4,71
Чешская Республика	36	4,57	38	4,52	39	4,51	46	4,43	37	4,53
Польша	39	4,51	41	4,46	41	4,46	42	4,46	43	4,48
Словения	45	4,42	57	4,30	56	4,34	62	4,25	70	4,22
Литва	47	4,38	44	4,41	45	4,41	48	4,41	41	4,51
Черногория	49	4,36	60	4,27	72	4,14	67	4,20	67	4,23
Венгрия	52	4,33	48	4,36	60	4,30	63	4,25	60	4,28
Азербайджан	57	4,29	55	4,31	46	4,41	39	4,51	38	4,53
Вьетнам	59	4,27	65	4,24	75	4,11	70	4,18	68	4,23
Словацкая Республика	60	4,25	69	4,19	71	4,14	78	4,10	75	4,15
Российская Федерация	63	4,24	66	4,21	67	4,20	64	4,25	53	4,37
Румыния	67	4,16	77	4,08	78	4,07	76	4,13	59	4,30
Латвия	70	4,14	64	4,24	55	4,35	52	4,40	42	4,50
Болгария	71	4,13	74	4,16	62	4,27	57	4,31	54	4,37
Казахстан	72	4,12	72	4,18	51	4,38	50	4,41	50	4,42
Албания	88	3,94	78	4,06	89	3,91	95	3,85	97	3,84
<b>Украина</b>	<b>89</b>	<b>3,90</b>	<b>82</b>	<b>4,00</b>	<b>73</b>	<b>4,14</b>	<b>84</b>	<b>4,05</b>	<b>76</b>	<b>4,14</b>
Грузия	93	3,86	88	3,95	77	4,07	72	4,15	69	4,22
Молдова	94	3,86	93	3,89	87	3,94	89	3,94	82	4,03
Сербия	96	3,84	95	3,88	95	3,87	101	3,77	94	3,90
Армения	98	3,76	92	3,89	82	4,02	79	4,10	85	4,01
Монголия	99	3,75	96	3,86	93	3,87	107	3,75	98	3,83
Босния и Герцеговина	102	3,70	100	3,83	88	3,93	87	4,02	–	–
Таджикистан	116	3,53	105	3,77	100	3,80	–	–	91	3,93
Киргизская Республика	121	3,49	126	3,45	127	3,44	121	3,57	108	3,73
Количество стран	139		142		144		148		144	
Условные обозначения	<i>Iз.к.</i> – индекс глобальной конкурентоспособности									
	<i>P</i> – рейтинг на основе <i>Iз.к.</i>									

\* Составлено на основе The Global Competitiveness Report 2010–2011, 2011–2012, 2012–2013, 2013–2014, 2014–2015 // www.weforum.org.

Приведенные в таблице 1 данные свидетельствуют о существенном отставании развития Украины от других стран бывшего социалистического лагеря, что вызвано, как показали исследования [4], длительным нахождением Украины в состоянии нарушенного равновесия, вызванном, в том числе перманентными политическими кризисами. Так, начавшийся в 2013 г. политический кризис, перешедший в ноябре того же года в глубокий системный кризис, охвативший все сферы жизни украинского общества, привел к началу 2015 г. к резкому ухудшению экономической ситуации в стране.

Экономика Украины переживает глубокую рецессию. По данным министра экономического развития и торговли Украины А. Абрамовичуса [5], в 2014 г. экономика страны упала на 7 %. В 2015 г. тенденция падения сохраняется – очень уменьшились резервы Национального Банка Украины. Комиссар ЕС по вопросам Европейской политики соседства и переговорам по расширению Йоханнес Хан [6] также отмечает значительное ухудшение экономической ситуации в Украине, а согласно Британскому журналу *The Economist* экономика Украины в антирейтинге 15 самых худших экономик мира заняла первое место, продемонстрировав в 2014 г. существенное падение по сравнению с другими странами, которые переживают кризис [7].

Критическое состояние экономики Украины приводит к резкому увеличению числа безработных. Согласно показателю Международной организации труда по итогам 2014 г. уровень безработицы составил 1,871 млн. человек или 9,7 % по отношению к работоспособному населению Украины. В 2013 г. этот показатель был 7,8 % (расчеты за 2014 и 2013 гг. без учета Крыма). Но и этот показатель, как считает президент Украинского аналитического центра А. Охрименко [8], только частично освещает ситуацию, так как он рассчитывается на основании опросов. Системный кризис, в котором находится в настоящее время Украина, отразился также и на размере среднемесячной заработной платы штатных работников, которая составила в январе–феврале 2015 г. 3536 грн., что в пересчете составляет примерно 150 USD. При этом в феврале 2015 г. по отношению к февралю 2014 г. реальная зарплата в среднем по Украине упала на 18,2 % [9].

Для преодоления кризисных явлений в Украине предпринимается ряд мер, в том числе связанных с осуществлением системных реформ в разных сферах. В частности, Президент Украины П. Порошенко инициировал 62 реформы и программы развития страны, подписав Указ «О стратегии устойчивого развития «Украина 2020» [10]. Основная цель реформ – достижение европейских стандартов жизни в Украине и достойного места страны в мире. Первоочередными названы реформы системы национальной безопасности и обороны, обновления власти и антикоррупционная реформа, судебная и реформа правоохранительной системы, децентрализация и реформа государственного управления, дерегулирование и развитие предпринимательства, реформа системы здравоохранения и налоговая реформа. Среди приоритетов также реализация двух программ – энергонезависимости и популяризации Украины в мире и продвижения государства в мировом информационном пространстве.

Реализация Стратегии 2020 предусматривает достижение 25 ключевых показателей, оценивающих ход выполнения реформ и программ. В частности, планируется, что в рейтинге Всемирного банка *Doing Business* Украина займет место среди первых 30 позиций, рейтинг по обязательствам в иностранной валюте по шкале рейтингового агентства *Standard & Poor's* составит не ниже инвестиционной категории «BBB», валовой внутренний продукт (по паритету покупательской способности) в расчете на одного человека, который рассчитывает Всемирный банк, повысится до 16000 USD. Чистые поступления прямых иностранных инвестиций до 2020 года должны составить более 40 млрд USD, расходы на национальную безопасность и оборону – не менее 3 % от валового внутреннего продукта. По индексу восприятия коррупции, который рассчитывает *Transparency International*, Украина должна войти в 50 лучших стран мира.

В то же время общность трансформационных целей на макроуровне делает объективным необходимость осуществления коренных системных преобразований и на микроуровне, т. е. на предприятиях, в организациях. Указанное обстоятельство и обусловило актуальность исследования трансформационных изменений на уровне субъектов хозяйствования, включая предприятия, а также формирование эффективного управленческого механизма осуществления организационных преобразований.

#### Список использованных источников

1 Maczynska, E. *Ekonomia w warunkach gospodarki nietrwalosci w: Polska mysl strategiczna / E. Maczynska // Biuletyn PTE. – 2011. – № 2. – S. 35–47.*

- 2 Рубини, Н. Как я предсказал кризис: экстренный курс подготовки к будущим потрясениям / Н. Рубини, М. Стивен ; пер. с англ. В. В. Ильина. – М. : Эксмо, 2011. – 384 с.
- 3 Переход к демократии стран Центральной и Восточной Европы в сравнительной перспективе / под ред. А. Антошевского и Р. Хербуа ; пер. с польского. – Донецк : Изд-во «Донбасс», 2001. – 302 с.
- 4 Гордієнко, Л. Ю. Управління організаційними трансформаціями: теоретико-методологічні засади та управлінський інструментарій : монографія / Л. Ю. Гордієнко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. – 440 с.
- 5 Абромавичус о состоянии экономики : Мы продолжаем падать [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.epravda.com.ua/rus/news/2015/02/6/526695/](http://www.epravda.com.ua/rus/news/2015/02/6/526695/). – Дата доступа : 15.04.2015.
- 6 Еврокомиссар оценил состояние экономики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [mirprom.ua/news/176825.html](http://mirprom.ua/news/176825.html). – Дата доступа : 09.02.2015.
- 7 Українська економіка виявилась першою в світі ... в антирейтингу за рівнем падіння [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://7dniv.info/?q=ua/news/ukrayinska-ekonomika-viyavilas-pershoyu-v-sviti-v-antireytingu-za-rivnem-padinnya>. – Дата доступа : 04.05.2015.
- 8 Аналитики подсчитали количество безработных в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [news.eizvestia.com](http://news.eizvestia.com). – Дата доступа : 29.03.2015.
- 9 В каких регионах Украины больше всего упала реальная зарплата [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [maanimo.com](http://maanimo.com). – Дата доступа : 29.03.2015.
- 10 Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.president.gov.ua/dokuments/18688.html](http://www.president.gov.ua/dokuments/18688.html). – Дата доступа : 30.03.2015.

**Р. Ю. Горобец**  
г. Сочи, СГУ

## **ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСОРСИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Современный этап развития экономики, характеризующийся усиливающейся конкурентной средой, усложняющимися процессами сбора и обработки информации и требованиями к повышенному уровню качества оказываемых услуг, формирует острую необходимость пересмотра подходов к эффективному управлению предприятиями и делегированию части функций и направлений деятельности на выполнение специализированным организациям.

Рассматривая возможность и перспективы применения аутсорсинга в деятельности предприятий санаторно-курортной сферы важно проанализировать положительные и отрицательные аспекты его использования с целью дифференциации потенциальных рисков и прогнозирования возможных изменений в структуре санаторно-курортной организации. В качестве основного преимущества использования аутсорсинга в деятельности СКО можно рассматривать возможность привлечения высококвалифицированных специалистов и профессиональных компетенций, накопленных внешним исполнителем при решении аналогичных задач, а также доступ к новейшим технологиям и разработкам. Поскольку рассматриваемые в качестве объекта делегирования функции или направления деятельности являются специализацией компании-аутсорсера, она может обеспечить высокий уровень качества и надежности исполнения переданных ей задач. При этом для обеспечения аналогичного уровня исполнения некоторых функций собственными силами санаторно-курортной организации необходимо осуществить значительный объем инвестиций в оборудование, обучение и содержание необходимого штата работников и т. п.

Реализации аутсорсинговой модели хозяйствования санаторно-курортной организации способствует повышению адаптивности и усилению гибкости в управлении ресурсами: нет необходимости содержать раздутый штат обслуживающего персонала в период снижения сезонной нагрузки и объема оказываемых услуг. Преимущества аутсорсинговой модели хозяйствования санаторно-курортной организации можно рассматривать в контексте следующих направлений.

*Организационно-управленческое:* сосредоточение и фокусировка на профильном направлении деятельности; высвобождение и переориентация ресурсов и капитала для нужд основного производства; оптимизация организационной структуры и улучшение управляемости СКО; дифференциация рисков и возможность разделения ответственности. *Технологическое:* организация доступа к ресурсам и оборудованию, недоступным внутри самой организации; возможность применения новых технологий; возможность повышения уровня качества и надежности обслуживания и оказываемых услуг. *Финансовое:* минимизация расходов, связанных с содержанием персонала и выполнением социальных обязательств, обслуживанием производственных

мощностей и т. п.; сокращение издержек, связанных с обслуживанием основных бизнес-процессов; изменение структуры расходов и поступления средств.

Применение технологии аутсорсинга в деятельности санаторно-курортных организаций открывает перед их менеджментом большие преимущества и перспективы. Однако делегирование некоторых функций и направлений деятельности в процессе хозяйствования санаторно-курортной организации сопряжено с определенными рисками, анализ и управление которыми необходимы для успешной реализации аутсорсинговой инициативы. В качестве *основных рисков*, имеющих место при внедрении аутсорсинга в деятельность санаторно-курортных организаций, следует отметить: риск снижения конкурентного статуса ввиду отказа от самостоятельного выполнения некоторых функций; риск зависимости от компании-аутсорсера; риск снижения мотивации персонала, возможность ухода высококвалифицированных кадров из структуры организации; риск снижения управляемости и потери контроля над бизнес-процессами, переданными на выполнение сторонней компании; риск раскрытия и утечки конфиденциальной информации. Особого внимания требуют *риски со стороны аутсорсера*: нестабильность функционирования или банкротство аутсорсера; снижение оперативности предоставления услуг; снижение качества услуг, предоставляемых аутсорсером.

Как уже отмечалось выше, успешность аутсорсинговой инициативы зависит от эффективного управления рисками, включающего комплекс мероприятий от их идентификации на начальной стадии и заканчивая мониторингом полученных результатов. Для минимизации риска потери конкурентного статуса и риска зависимости от компании-аутсорсера целесообразно передавать на аутсорсинг те виды деятельности, которые являются вспомогательными и обслуживающими. По профильным направлениям деятельности, наоборот, развивать собственные компетенции и профессиональные навыки. Риски со стороны аутсорсера возможно дифференцировать с помощью организации тщательного анализа и отбора потенциальных исполнителей на основе системы самостоятельно разработанных показателей и характеристик.

Вопросы, связанные с утечкой конфиденциальной информации, могут быть урегулированы посредством составления договора аутсорсинга, содержащего и точно описывающего, что именно понимается под конфиденциальной информацией, а также определяющего степень и меру ответственности (в том числе и материальной) за ее раскрытие. С целью минимизации рисков, связанных с потерей контроля над переданными на аутсорсинг функциями и обеспечения их качества, а также для организации эффективной аутсорсинговой модели хозяйствования СКО целесообразна организация службы мониторинга, позволяющей своевременно идентифицировать существующие отклонения и вносить необходимые корректировки посредством принятия соответствующих управленческих решений.

Как мы видим, применение аутсорсинга в деятельности санаторно-курортных организаций несет в себе как широкие возможности и преимущества, так и сопряжено с определенными рисками, которые могут подорвать основу хозяйствования данных организаций. Однако при грамотном и компетентном подходе к организации аутсорсинговой модели функционирования перед руководством СКО открывается перспектива устойчивого развития в условиях современного рыночного пространства.

#### **Список использованных источников**

- 1 Рудая, И. Л. Аутсорсинг как современная методология управления организацией / И. Л. Рудая // Актуальные проблемы управления : материалы междунар. науч.-практ. конф. – М. : ГУУ, 2008. – Вып. 5.
- 2 Савченко-Бельский, К. А. Особенности использования аутсорсинга в управлении отечественным турбизнесом / К. А. Савченко-Бельский, К. В. Шмелев // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2007. – № 3. – С. 25–31.

**Е. Л. Давыденко, Л. Н. Давыденко**  
г. Минск, БГПУ им. М. Танка

#### **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ**

Государственное регулирование экономической системы связано с процессом планирования, создания и использования инноваций, для осуществления которых необходимы денежные

средства. Их эффективное использование в перспективе будет обуславливать экономический рост экономики страны. Перед членами общества, в т. ч. учеными, производителями и потребителями экономических благ стоит задача повышения инновационной активности. Эффективность ее во многом зависит от деятельности организационно-управленческих структур различных субъектов хозяйствования, квалификации кадрового потенциала, его умения быстро оценивать экономическую ситуацию и осмысленно направлять капиталовложения в развитие тех или иных отраслей народного хозяйства. Эти и другие обстоятельства послужили стимулом к изучению проблем воздействия новшеств на микро- и макроэкономическую ситуацию в стране, теоретико-методологических основ инновационной деятельности, разработки алгоритма оценки эффективности их использования в цикле событий «наука – техника – производство» (B&R) [1].

*Неоинституциональный подход к организации научно-технической и инновационной деятельности.* Исходя из методологии системного описания инноваций и их использования в условиях рыночных отношений, сущность этой категории (инновация) можно определить как результат творческого процесса в виде новой техники, технологии, метода и т. д.; процесс введения (замены) новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих. Поэтому можно заключить, что важнейшим признаком инновации в условиях рыночных отношений должна выступать новизна его потребительских свойств. В этом случае техническая новизна играет второстепенную роль. Таким образом, понятие «инновация» распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства, новшества в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии. Инновация возникает при использовании результатов научных исследований и разработок (НИОКР), направленных на совершенствование процесса производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и других сферах деятельности общества [2].

Переход мировой экономики на новую ступень научно-технического развития потребовал усиления инновационной активности и нового подхода к нововведениям, соединяющим знания и технику с рынком. В 90-е гг. XX в. инновации становятся главным объектом общественного развития. В XXI в. принципиальное повышение роли нововведений вызвано изменением рыночной ситуации, усугубляемой мировым финансово-экономическим кризисом. Полагаем, что нововведение – это такой товар, которым невозможно воспользоваться без определенных научных знаний, профессиональной подготовки, информированности специалистов. Специфической чертой такого товара является его способность к неограниченному умножению (мультипликации) доходов. Нововведение выступает как интеллектуальный товар: информация, изобретение, ноу-хау и т. д., который может быть юридически защищенным и продан его владельцем столько раз, сколько найдется покупателей. Инновационная продукция – результат внедрения новых или усовершенствованных изделий или методов.

Одним из важнейших условий осуществления инноваций в сфере «наука – техника – производство» (B&R) является инвестирование всех ее звеньев, т. е. выполнение операций, связанных с вложением денежных средств в реализацию инновационных проектов, которые будут обеспечивать получение организацией выгод в течение определенного периода времени.

В коммерческой практике принято различать следующие типы инвестиций: инвестиции в физические активы; инвестиции в денежные активы; инвестиции в нематериальные (незримые) активы. Физические активы – это производственные здания и сооружения, а также любые виды машин и оборудования. Денежные активы – права на получение денежных сумм от других физических и юридических лиц, например, депозитов в банке, облигаций, акций и т. д. Под нематериальными (незримыми) активами понимаются ценности, приобретаемые организацией, предприятием в результате проведения переобучения или повышения квалификации персонала, создания и разработки технических решений, товарных знаков, промышленных образцов, покупки лицензий и т. п. Инвестиции в ценные бумаги принято называть портфельными инвестициями, а инвестиции в физические активы часто именуются инвестициями в реальные активы. Таким образом, инвестиции являются одним из условий сохранения жизнедеятельности инновационного предприятия, деятельность которого связано с инновационным процессом.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в нововведение, которое можно представить как последовательную цепь событий: «наука – техника – производство». Можно заключить, что инновационный процесс – это технология создания требуемых рынком продуктов, услуг и способов их осуществления. Инновационный процесс зависит от факторов внутренней и внешней среды, в которой он совершается.

Основой инновационного процесса является стадия науки, включающая фундаментальные исследования, прикладные исследования и опытно-конструкторские работы. Стадия техники является переходной от науки к производству. На данном этапе происходит освоение промышленного производства новых изделий. На смену стадии техники приходит стадия производства. На этом стадии начинается процесс промышленного производства. В производстве знания материализуются, а исследования находят свое логическое завершение. За процессом промышленного производства инноваций следует их эксплуатация и ликвидация. [3]

Период, который начинается с выполнения НИОКР (B&R), освоения промышленного производства новых изделий, промышленного производства выпускаемой техники и заканчивается ее эксплуатацией и ликвидацией, называется жизненным циклом изделия. Каждое звено жизненного цикла изделия относительно самостоятельное, имеет свои закономерности, выполняет специфическую роль. Например, материализацию результатов НИОКР (B&R) путем освоения новой техники и организации процесса промышленного производства называют внедрением новой техники в производство.

Следует различать понятия «жизненный цикл изделия» и «жизненный цикл инноваций». Второе определяется как комплекс последовательных работ от получения теоретического знания до использования товара, созданного на основе НИОКР (B&R) потребителем. Инновационные циклы могут быть различной протяженности в зависимости от того, к какой стадии научного поиска обращается потребитель. Если мы инновационный процесс рассматриваем как явление, которое предполагает схему действий, то очевидно, инновационная деятельность должна быть связана с выполнением комплекса или какой-либо части работ. Поэтому инновационную деятельность целесообразно рассматривать как комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в совокупности приводят к инновациям.

Таким образом, инновационная деятельность, по-видимому, должна быть направлена на: использование и коммерциализацию результатов НИОКР; расширение и обновление номенклатуры производства; улучшение качества выпускаемой продукции; совершенствование технологии изготовления товаров, оказания услуг; внедрение и эффективную реализацию экономических благ на внешнем и внутреннем рынке [4].

Разновидностями основных видов инновационной деятельности могут быть: подготовка и организация производства, охватывающая приобретение производственного оборудования и инструмента, разработка инструкций и стандартов и т. п.; предпроизводственные разработки, включающие модификации продукта и технологии, переподготовку кадров и т. д.; маркетинг новых продуктов, предусматривающий исследование рынка сбыта, рекламную кампанию, адаптацию товара к различным рынкам; приобретение неовещественной технологии со стороны в форме патентов, лицензий, ноу-хау, торговых марок и т. д.; приобретение овещественной технологии – машин и оборудования, необходимых для внедрения нововведений; производственное проектирование, включающее подготовку планов и чертежей для определения производственных процедур, технологических спецификаций; поиск партнеров по внедрению, финансированию инновационного проекта; поиск новаторских идей и решений [5]. Все эти виды деятельности представляют инновационную сферу, т. е. область деятельности производителей и потребителей инновационной продукции (работ, услуг), включающую создание и распространение инноваций [6].

В глобальной экономике под воздействием трансграничного сотрудничества государств важнейшим фактором, обеспечивающим конкурентоспособность, технический прогресс и экономический рост национальной экономики, выступают знания. Они постоянно развиваются и совершенствуются, но в то же время требуют правовой защиты как интеллектуальная собственность (ИС). Международной формой охраны новаторской деятельности выступает соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), устанавливающее минимальные нормы для законов, используемых государственными органами. Содействовать охране ИС в международном масштабе призвана Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС). Раз в два года она публикует доклад «Всемирный обзор интеллектуальной собственности», в котором собраны фактические данные о состоянии ИС в разных странах. Доклад организации за прошлый год под названием «Бренды: репутация и облик на глобальном рынке» содержит новые данные, аналитические материалы и представление о том, для чего компании используют бренды.

Результаты исследования свидетельствуют, что на эти цели ежегодно тратится почти 500 млрд долл., что составляет до четверти от общего объема инвестиций компаний в нематериальные



активы. В 2011 г. в брендинг было вложено примерно 466 млрд долл., причем эта цифра была бы заметно больше, если бы учитывались также расходы на стратегический маркетинг, корпоративную коммуникацию, другие покупаемые услуги, а также внутрифирменные расходы на данные цели. Это превышает расходы на научные исследования, конструкторские разработки и проектирование. Так, данные по США показывают, что вложения в брендинг значительно больше, чем в НИОКР или дизайн и составляют четверть капиталовложений американских фирм в нематериальные активы.

По мнению генерального директора ВОИС Фрэнсиса Гарри, бренд воплощает репутацию и облик предприятия, и, таким образом, является одним из наиболее ценных его активов. По мере того как рынки становятся более рассредоточенными и виртуальными, обеспечиваемая товарными знаками охрана репутации и облика также становится все более и более важной» [7]. Хотя инвестиции в брендинг близко соотносятся с уровнем экономического развития по всему миру, стремительно растущие страны со средним уровнем доходов, такие как Китай и Индия, вкладывают в брендинг больше, чем государства-лидеры, когда находились на сопоставимом этапе развития. Соответственно, и средняя стоимость бренда компаний в первых странах росла быстрее, чем во вторых. Фактически, доля стран со средними уровнями доходов в общей стоимости ведущих 500 брендов выросла с 6 % до 9 % за период с 2009 по 2013 г.

В оказании поддержки деятельности компаний по брендингу все более заметную роль играют товарные знаки – наиболее широко используемая форма зарегистрированной интеллектуальной собственности во всем мире. Заявки на их регистрацию активно подают компании во многих странах с низкими и средними уровнями доходов, даже если используют в сравнительно меньших масштабах другие формы ИС. В этих государствах интенсивность подачи заявок на регистрацию товарных знаков увеличилась в 4 раза за период с 1985 по 2011 г., в то время как в странах с высоким уровнем доходов в 1,6 раза; со средним уровнем – в 2,6 раза [7].

Разработка законов и других нормативных правовых актов в сфере охраны интеллектуальной собственности осуществлялась с учетом требований международных договоров и соглашений, к которым на данном этапе активно присоединялась Беларусь. В апреле 1993 г. наша республика стала участницей Парижской конвенции по охране промышленной собственности, Соглашения о патентной кооперации и Мадридского соглашения о международной регистрации знаков, в мае 1995 г. ратифицировала Евразийскую патентную конвенцию.

В декабре 2000 г. подписана Программа сотрудничества между Правительством Республики Беларусь и ВОИС. В 2004 г. на ее базе реализован Протокол о сотрудничестве между ВОИС и Центром по вопросам подготовки кадров в сфере интеллектуальной собственности. В следующем году создан Межведомственный научно-методический совет по вопросам образования в сфере интеллектуальной собственности. При тесном взаимодействии Центра и Минобразования во всех высших учебных заведениях страны с 2006–2007 учебного года введен обязательный курс «Основы управления интеллектуальной собственностью». В 2006 г. заключен Договор об оказании услуг по обучению между Центром и Российской государственной академией интеллектуальной собственности (РГАИС) – базовой организацией государств-участников СНГ по подготовке, повышению квалификации и переподготовке кадров.

*Динамика изобретательской активности в Республике Беларусь.* В 2012 г. поступило 1871 заявки на выдачу патентов на изобретения. Количество заявок, поступивших от национальных заявителей, составило 1681 или 89,8 % от общего количества поданных в 2012 г. Иностранцами заявителями подано 190 заявок, из которых международные заявки, перешедшие на национальную стадию по процедуре РСТ, составляют 75,8 %. Наибольшее количество заявок подано заявителями Германии 42 заявки (28,1 %), Китая – 34 заявки (17,9 %) и Украины – 20 заявок (10,5 %), США – 19 заявок (10 %), Российской Федерации – 14 заявок (7,4 %).

Таблица 1 – Динамика поступления заявок на выдачу патентов РБ на изобретения

Показатели	2007	2008	2009	2010	2012	2012 в % к 2007
Поступило заявок, из них:	1662	1730	1926	1933	1871	112,6
от национальных заявителей	1405	1510	1753	1759	1681	119,7
от иностранных заявителей	257	220	173	174	190	74,0
Источник: Годовой отчет Национального центра интеллектуальной собственности в Беларуси, <a href="http://www.belgospatent.org.by/files/otchet2012_stat.pdf">http://www.belgospatent.org.by/files/otchet2012_stat.pdf</a> .						

В 2012 г. на стадии патентной экспертизы было рассмотрено 2069 заявок на выдачу патента на изобретение, по результатам которой было принято 1280 решений о выдаче патента Республики Беларусь на изобретение, по 282 заявкам отказано в выдаче патента. На основании принятых решений зарегистрировано 1291 патент на изобретения, при этом 91,9 % патентов было зарегистрировано на имя национальных заявителей.

Таблица 2 – Динамика регистрации патентов Республики Беларусь на изобретения

Показатели	2007	2008	2009	2010	2012	2012 в % к 2007
Зарегистрировано патентов, из них:	1379	1252	1297	1222	1291	93,7
на имя национальных заявителей	1238	1139	1188	1186	1186	92,6
на имя иностранных заявителей	141	113	109	96	105	74,5

Источник: Годовой отчет Национального центра интеллектуальной собственности в Беларуси, [http://www.belgopatent.org.by/files/otchet2012\\_stat.pdf](http://www.belgopatent.org.by/files/otchet2012_stat.pdf).

*Динамика подачи заявок и регистрации товарных знаков и знаков обслуживания в Республике Беларусь.* В 2012 г. на регистрацию товарных знаков в Республике Беларусь поступила 11441 заявка. Национальными заявителями подана 4301 заявка, что составляет 37,6 % от их общего числа. Количество заявок, поданных иностранными заявителями, составило 7140, из которых международные заявки, поданные по процедуре Мадридского соглашения о международной регистрации знаков и Протокола к Мадридскому соглашению (международная процедура), составляют 5712 (80 %). Как и в предыдущие годы, наибольшее количество заявок поступило от заявителей США – 376 (26,3 % от общего количества заявок, поданных иностранными заявителями) и Российской Федерации – 275 (19,3 %).

Таблица 3 – Динамика подачи заявок на регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания в Республике Беларусь по годам

Показатели	2007	2008	2009	2010	2012	2012 в % к 2007
Подано заявок, из них:	11197	11396	10268	10565	11441	102,2
национальными заявителями	3666	3487	3703	3921	4301	117,4
иностранцами заявителями, из них	7531	7909	6565	6644	7140	94,8
по процедуре Мадридского соглашения	6122	6675	5495	5219	5675	92,7

Источник: Годовой отчет Национального центра интеллектуальной собственности в Беларуси, [http://www.belgopatent.org.by/files/otchet2012\\_stat.pdf](http://www.belgopatent.org.by/files/otchet2012_stat.pdf).

Всего в 2012 г. в Республике Беларусь зарегистрировано 10205 товарных знаков и знаков обслуживания. Регистрации на имя национальных заявителей составили 31,2 % (3188 регистраций). На имя иностранных заявителей зарегистрировано 7017 обозначений, из которых 5675 регистраций (80,9 %) – регистрации по процедуре Мадридского соглашения о международной регистрации знаков и Протокола к Мадридскому соглашению.

Таблица 4 – Динамика регистрации товарных знаков и знаков обслуживания в Республике Беларусь по годам

Показатели	2007	2008	2009	2010	2012	2012 в % к 2007
Зарегистрировано патентов, из них:	7854	8528	9197	8699	10205	130,0
на имя национальных заявителей	1404	1551	1520	2192	3188	227,1
на имя иностранных заявителей, из них	6450	6977	7677	6507	7017	108,8
по процедуре Мадридского соглашения	5744	6068	6647	5399	5675	98,8

Источник: Годовой отчет Национального центра интеллектуальной собственности в Беларуси, [http://www.belgopatent.org.by/files/otchet2012\\_stat.pdf](http://www.belgopatent.org.by/files/otchet2012_stat.pdf).

По состоянию на 31 декабря 2012 г. по национальной процедуре зарегистрировано 42120 товарных знаков, из них на территории Республики Беларусь действовало 33198, среди которых 18259 (55 %) – знаки национальных субъектов.

*Международная процедура регистрации знаков.* В 2012 г. из Международного бюро ВОИС поступило 5712 международных заявок. Наиболее активно охрана в Республике Беларусь по Мадридской системе испрашивалась заявителями Российской Федерации – 1013 указаний (17,7 % от общего количества поступивших международных заявок), Германии – 811 указаний (14 %), Италии – 376 (6,6 %), Китая – 367 (6,4 %), Швейцарии – 342 (6 %) и Франции – 311 (5,4 %). Наиболее востребованными классами МКТУ были: 5 класс – 1189 заявок, 9 класс – 880 заявок, 25 класс (одежда, обувь, головные уборы) – 657 заявок, 3 класс (препараты для отбеливания, прочие вещества для стирки, препараты для чистки, полирования, обезжиривания и абразивной обработки и т.д.) – 653 заявки, 16 класс (бумага, картон и изделия из них, печатная продукция и т.д.) – 521 заявка, 30 класс – 457 заявок, 29 класс – 329 заявок, 32 класс – 319 заявок, 33 класс – 312 заявок, 35 класс – 971 заявка, 42 класс (научные и технологические услуги и относящиеся к ним научные исследования и разработки и т.д.) – 539 заявок, 41 класс – 447 заявок.

По процедуре Мадридского соглашения о международной регистрации знаков и Протокола к Мадридскому соглашению проведена экспертиза 5963 заявленных обозначений, вынесено 5675 решений о регистрации. По состоянию на 31 декабря 2012 г. по международной процедуре зарегистрировано 93112 знаков, из которых действовало 73695 знаков. Общее количество белорусских авторов и иных правообладателей, имущественными правами которых Центр управляет на коллективной основе, составило 3328. Пользователей, имеющих действующие договоры с Центром и осуществляющих регулярную выплату авторского вознаграждения за использование произведений, насчитывается 1202. Центром заключены договоры взаимного представительства интересов с организациями по коллективному управлению 32 стран мира.

Активно развивается сотрудничество с международными и региональными организациями (ВОИС, Европейское патентное ведомство, Евразийское патентное ведомство), а также с зарубежными патентными ведомствами. Республика Беларусь является участницей 16 многосторонних международных договоров в области интеллектуальной собственности, функционирующих под эгидой ВОИС. Наша страна также стала участницей ряда многосторонних соглашений в сфере охраны интеллектуальной собственности, заключенных в рамках СНГ и ЕврАзЭС. В декабре 2010 г. в рамках создания Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации подписано Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности, вступившее в силу 1 января 2012 г. В сентябре 2011 г. в Минске состоялось совместное заседание Межгосударственного совета по вопросам охраны промышленной собственности (МГСОПС) и Совместной рабочей комиссии государств-участников Соглашения о сотрудничестве по пресечению правонарушений в области интеллектуальной собственности. Это мероприятие стало также организационным заседанием Межгосударственного совета по вопросам правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности.

При участии ВОИС и Евразийского патентного ведомства с 2011 г. реализуется программа комплексной модернизации автоматизированных систем национального патентного органа Республики Беларусь. Это позволит сократить сроки рассмотрения поступающих заявок на объекты промышленной собственности, перейти к электронному документообороту и созданию широкого спектра онлайн-услуг для максимального удовлетворения потребностей пользователей национальной патентной системы. Задачи по дальнейшему развитию отечественной системы интеллектуальной собственности определены в Национальной стратегии Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012–2020 гг. (утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 02.03.2012 г. № 205) и Первоочередных мероприятиях по ее реализации.

В соответствии с действующим законодательством для выдачи охраны прав интеллектуальной собственности проверяются условия патентоспособности, где основным критерием является новизна. Но проверку на нее не выдержит ни один вышеназванный продукт или способ их приготовления. Ведь любое лицо, не являющееся патентообладателем, вправе использовать охраняемый объект промышленной собственности лишь с разрешения патентообладателя на основе лицензионного договора.

21 октября 2013 г. Президентом Республики Беларусь подписан Указ № 479 «О проведении переговоров по проекту международного договора и его подписании». Этим Указом предусмотрено одобрение проекта Договора о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров на территориях государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства в качестве основы для проведения переговоров. Документ

разработан в целях реализации ст. 14 Соглашения о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности от 09.12.2010 г., в соответствии с которой Правительства Беларуси, Казахстана и России должны подготовить и ввести единые процедуры, необходимые для обеспечения правовой охраны товарных знаков и знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров на территории своих государств. Стороны также должны зафиксировать разработанные единые механизмы регистрации товарных знаков и наименований мест происхождения товаров (географических указаний) в отдельном договоре.

Проект Договора направлен на регулирование отношений, возникающих в связи с регистрацией, правовой охраной и использованием товарных знаков и наименований мест происхождения товаров на территориях государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства (ЕЭП). Проект Договора содержит положения, касающиеся порядка подачи заявки на товарный знак ЕЭП, заявки на наименование места происхождения товара (НМПТ), положения, касающиеся порядка регистрации и выдачи свидетельства на товарный знак ЕЭП и свидетельства о праве использования НМПТ, а также положения, касающиеся ведения Единого реестра товарных знаков и знаков обслуживания ЕЭП, Единого реестра наименований мест происхождения товаров ЕЭП, размещаемых на официальном сайте Евразийской экономической комиссии.

Проектом Договора предусматривается возможность подачи одной заявки на товарный знак ЕЭП в любое из патентных ведомств сторон, возможность получения единого охранного документа (свидетельства), действующего на территориях всех государств, взаимодействие заявителя только с одним ведомством (принцип «одного окна»), ведение Единого реестра товарных знаков и знаков обслуживания ЕЭП и Единого реестра наименований мест происхождения товаров ЕЭП. Заключение договора позволит упростить процедуру получения правовой охраны товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров на территориях Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации и обеспечить создание необходимых условий для взаимного торгово-экономического сотрудничества трех государств путем организации единой скоординированной системы охраны и защиты прав интеллектуальной собственности. Этому будет способствовать договор о Евразийском экономическом союзе, который был подписан 28 мая 2014 г. на заседании Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав государств в столице Республики Казахстан городе Астане [10].

*Новый взгляд на проблемы инвестирования сектора НИОКР (B&R).* Инновационная деятельность немыслима без четко работающей инфраструктуры. В инновационную инфраструктуру включаются организации, фирмы, объединения, охватывающие весь цикл осуществления инновационной деятельности от генерирования новых научно-технических идей и их обработки до выпуска и реализации наукоемкой продукции. Инфраструктура инновационной деятельности – это совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга систем и соответствующих им организационных элементов, необходимых и достаточных для эффективного осуществления данных видов деятельности. Примерами элементов такой инфраструктуры являются инновационные центры, инкубаторы, технопарки, технополисы, консалтинговые предприятия, обучающие фирмы и инвесторы.

Каждая из перечисленных систем должна иметь механизмы реализации своих функций и соответствующие организационные элементы в виде специализированных инновационных предприятий. Осуществление инноваций в цикле «наука – техника – производство» требует определенных затрат. Поэтому уместно теоретически обосновать, как результаты инновационного процесса влияют на динамику затрат и доходов при создании, освоения и производстве нововведений. Данную зависимость можно проиллюстрировать графически (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика затрат и доходов в ходе осуществления инновационного процесса

Кривая Р на оси  $t_0-t$  характеризует изменение затрат и доходов. Очевидно, что ранние этапы этого процесса заведомо убыточны. Причем расходы резко увеличиваются по мере приближения новшества к рынку (момент времени И). На стадии науки проводятся научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию новой конкурентоспособной продукции для замены устаревшей или потерявшей спрос. Одновременно определяется успех материализации результатов НИОКР (B&R), масштабы распространения новой продукции (рынка сбыта и их емкости), направление работы на последующих стадиях.

Стадия «техника» связана с разработкой методов изготовления спроектированной продукции и ее освоением. В этот момент ( $t_2-t_3$ ) товары производятся в небольшом объеме, а затраты на рекламу и сервис являются существенными. На этой стадии предприятие начинает получать доход от реализации нового изделия. Однако он не в состоянии покрыть издержки производства. С некоторого момента ( $t_3, t_4, t_5$ ) чистый доход компенсирует затраты на ранних этапах инновационного процесса и предприятие станет получать прибыль. На стадии производства происходит снижение текущих издержек, что способствует снижению цен на товары. Однако темпы падения цен отстают от темпов снижения себестоимости продукции. Такая экономическая ситуация позволяет промышленному предприятию реализовать свою временную монополию на производство и сбыт. Но такой период быстро заканчивается, так как другие производители начинают серийный выпуск аналогичных изделий или его заменителей.

Чистая прибыль будет расти до тех пор, пока новая товарная продукция является конкурентоспособной и пользуется спросом у покупателей. Конкуренты на рынке, которые более успешно реализуют потребительские или технические параметры новшества при более низких затратах, вытесняют первопроходцев, остановившихся на достигнутых результатах. В какой-то момент ( $t_5$ ) начинают постепенно снижаться темпы прироста объемов производства, а потом может увеличиваться доля затрат, связанных с рекламой и поддержанием конкурентоспособности продукции на уровне требований рынка. В области реализации возникает проблема поиска новых рынков сбыта. В завершении стадии производства необходимо подготовить второе новое изделие к производству, чтобы избежать потерь от сокращения объема реализации устаревшего изделия.

*Новые методы организации инновационной политики.* С целью формирования новых технологий Минэкономики планирует ряд революционных для Беларуси изменений в сфере инновационной политики. Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. предусмотрено финансирование юридических лиц и граждан из госбюджета на безвозвратной основе. Формирование республиканских планов и стратегий развития предполагается осуществлять по технологиям форсайта с широким обсуждением в бизнес-кругах. Есть намерение создать новые для нашей страны наукоемкие отрасли экономики на основе разрабатываемых инновационных проектов. Необходимость экономить бюджетные средства заставляет пересмотреть планируемые источники финансирования. Если в предыдущей программе не планировалось привлечение иностранных инвестиций, то согласно новой они должны составить 71 % всех вложений. В целом, как ожидается, объем капитальных затрат будет увеличен с 6,6 трлн. Вг в прошлой пятилетке до 55,3 трлн. Вг в нынешней.

В Госпрограмме инновационного развития поставлена цель к 2015 г. сформировать в белорусской экономике высокотехнологичный сектор, состоящий из производств 5-го и 6-го технологичных укладов, в т. ч. информационных технологий, авиакосмической, фармацевтической, микробиологической промышленности, биотехнологий, наноиндустрии, наноэнергетики и некоторых других. Некоторые из обозначенных направлений являются принципиально новыми для нашей республики, поэтому предстоит определить ответственные за их разработку и развитие органы госуправления и организации.

Госпрограммой предусмотрено формирование *инновационно-промышленных кластеров*: *химический* (ядро – Гродноазот, Гроднохимволокно, Гродненский государственный университет); *нефтехимический* (Нафтан и Полоцкий государственный университет); *агромашиностроительный* (Гомсельмаш, Гомельский государственный технический университет им. П. Сухого); *автотракторостроительный* (МТЗ, МАЗ, МЗКТ, ММЗ и БНТУ); *химико-текстильный* (Могилевхимволокно, Моготекс, Могилевский государственный университет продовольствия); *IT-кластер* (резиденты ПВТ, Объединенный институт проблем информатики НАН Беларуси, БГУИР); *нано- и биотехнологий*, а также *фармацевтической промышленности*, которому планируют придать особый правовой режим. Кластер организуют на базе нового Национального научно-технологического парка «Биоград». В настоящий момент начаты переговоры с рядом российских фармацевтических компаний на предмет участия в этом проекте.

Для успешного кадрового обеспечения инновационных секторов экономики будет изменен набор студентов в вузы по ряду специальностей. Контрольные цифры, доведенные Минобразованию со стороны Минэкономики, предусматривают в 2011–2015 гг. подготовку 12,5 тыс. человек в области информационных технологий, 3,2 тыс. – биотехнологий и 1,65 тыс. – нанотехнологий.

Финансирование инновационной деятельности из госбюджета предполагается на безвозвратной основе. Применяемые ранее жесткие требования по возврату средств и забюрократизированная отчетность их использования отталкивали многих представителей частного бизнеса, наиболее восприимчивых к разного рода ноу-хау. На бюджетную помощь в виде инновационных ваучеров и грантов на сумму до 75 тыс. USD смогут рассчитывать и организации, и частные лица – патентообладатели. По мнению разработчиков госпрограммы, дополнительную защищенность изобретателям обеспечит придание Белорусскому обществу изобретателей и рационализаторов статуса республиканского государственно-общественного объединения.

Минэкономики предусматривает изменения статуса белорусских технопарков, которые начнут выполнять роль инновационной инфраструктуры после того как в их составе появятся индустриальные зоны с необходимыми коммуникациями, пригодными для размещения там производственных площадей частных инновационных предприятий. Созданные технопарки заработают во всех областных городах, в столице и в Минской области.

Развитию высокотехнологичного сектора будет способствовать институциональная реформа, предусматривающая отказ от функций хозяйственного управления министерств и концернов и закрепление за ними исключительно вопросов госрегулирования в той или иной сфере экономики. Пересмотру подвергнутся и принципы формирования инновационной политики. На смену комплексному прогнозу научно-технического прогресса, который ранее составлялся академическим сообществом в отрыве от практики, должно прийти обсуждение планов с привлечением широких социальных и предпринимательских групп общественности. Минэкономики предусматривает организовать для этого серию экспертных панелей и семинаров. Перспективы развития высокотехнологичных секторов экономики планируют изложить в национальной инновационной стратегии на 2011–2025 гг. Этот документ может изменить ранее утвержденную постановлением Совмина от 1.10.2010 № 1420 Стратегию технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 г.

Таким образом, для обеспечения в рамках стран Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана свободного перемещения товаров и услуг одной из приоритетных задач является реализация Соглашения о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности. В частности, должны быть выработаны единые, обеспечивающие региональное исчерпание прав в Беларуси, Российской Федерации и Казахстане, механизмы регистрации товарных знаков. Вследствие имеющегося профессионального кадрового потенциала и в соответствии с решением Совета по вопросам интеллектуальной собственности при Интеграционном Комитете ЕврАзЭС Национальным центром Беларуси подготовлен проект Соглашения о гармонизации правовой охраны товарных знаков. Соответствующая дальнейшая проработка данного вопроса и внесение его для рассмотрения и решения на уровне правительств стран Единого экономического пространства (ЕЭП) позволит обеспечить создание необходимых условий для минимизации издержек при регистрации товарных знаков в странах таможенного союза.

На решение перспективных задач направлен и разработанный Государственным комитетом по науке и технологиям Беларуси (ГКНТ), Национальным центром Беларуси, при активном участии заинтересованных министерств, концернов, во взаимодействии с ВОИС проект Стратегии Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2011–2020 годы, а также проект Плана первоочередных мероприятий по ее реализации на ближайшие годы. Этот документ направлен на дальнейшее развитие государственной (отраслевой) политики в сфере интеллектуальной собственности и нацеливает исполнителей на последовательную реализацию основных приоритетов.

#### Список использованных источников

- 1 Давыденко, Л. Н. Институционализация рынка инновационных проектов / Л. Н. Давыденко. – Минск : ИВЦ Минфина, 2011. – 240 с.
- 2 Мясникович, М. В. О концептуальных направлениях обеспечения инновационного экономического роста Республики Беларусь в среднесрочном периоде / М. В. Мясникович // Проблемы прогнози-

рования и государственного регулирования социально-экономического развития : материалы XI междунар. науч. конф. – Минск : НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, 2010. – С. 3–12.

3 Михайлова-Станюта, И. А. Инновации и качество экономического роста / И. А. Михайлова-Станюта // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2011. – № 4. – С. 13–19.

4 Нехорошева, Л. Н. Венчурная деятельность в контексте инновационной политики Республики Беларусь: проблемы и направления развития / Л. Н. Нехорошева // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития : материалы XI междунар. науч. конф. – Минск : НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, 2010. – С. 208–224.

5 Герасименко, А. В погоню за технологиями / А. Герасименко // Экономическая газета. – 2011. – № 29. – С. 1–3.

6 Охрана объектов промышленной собственности и развитие патентно-лицензионной деятельности // Интеллектуальная собственность в Беларуси. – 2011. – № 1.

7 Доклад ВОИС «Всемирный обзор интеллектуальной собственности за 2013 год» // World Intellectual Property Report 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2013/11/14/6413>. – Дата доступа : 12.03.2015.

8 О ратификации Соглашения о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности : закон Республики Беларусь от 28.12.2010 № 217-3 // Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo.by>. – Дата доступа : 15.04.2015.

9 Национальная система интеллектуальной собственности. Этапы становления и развития [Электронный ресурс]. . – Режим доступа : [http://www.belgospatent.org.by/index.php?option=com\\_content&view=article&id=798:2013-11-05-12-14-08&catid=64:2009-05-21-06-48-33&Itemid=96](http://www.belgospatent.org.by/index.php?option=com_content&view=article&id=798:2013-11-05-12-14-08&catid=64:2009-05-21-06-48-33&Itemid=96). – Дата доступа : 12.03.2015.

10 Союз Евразия // Звезда. – 31 мая 2014 г. – С. 2.

**А. Р. Давыдович**

г. Сочи, СГУ

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Эффективное функционирование системы управления качеством медицинских услуг в РФ определяется основными системообразующими факторами:

– совершенствованием организационной системы, позволяющей обеспечить формирование здорового образа жизни и оказание качественной бесплатной медицинской помощи всем гражданам РФ (в рамках государственных гарантий);

– развитием инфраструктуры и ресурсного обеспечения здравоохранения, включающего финансовое, материально-техническое и технологическое оснащение лечебно-профилактических учреждений на основе инновационных подходов и принципа стандартизации;

– наличием достаточного количества подготовленных медицинских кадров, способных решать задачи, поставленные перед здравоохранением РФ.

Указанные факторы являются взаимозависимыми и взаимоопределяющими, в связи с чем рассмотрим и проанализируем некоторые из них из них.

*Совершенствование организационной системы.* С первой половины XX в. по настоящее время в России реализуется двухуровневый принцип построения системы медицинской помощи населению, представленный самодостаточными и мало интегрированными между собой структурами: амбулаторно-поликлинической, скорой и стационарной. В настоящее время медицинская помощь населению Российской Федерации оказывается в 9620 учреждениях здравоохранения, в том числе в 5285 больницах, 1152 диспансерах, 2350 самостоятельных амбулаторно-поликлинических учреждениях, 833 самостоятельных стоматологических поликлиниках.

Первичная медико-санитарная помощь представляет первый этап непрерывного процесса охраны здоровья населения, что диктует необходимость ее максимального приближения к месту жительства и работы людей. Основным принципом ее организации является территориально-участковый. Несмотря на развитую сеть амбулаторно-поликлинических учреждений, существующая система первичной медико-санитарной помощи не способна удовлетворить потребности населения страны и современного общества. Службы, оказывающие первичную медико-санитарную помощь, остаются функционально перегруженными и малоэффективными. Это

связано с: неадекватно высокой численностью населения, прикрепленного к 1 амбулаторному участку (номинально в крупных городах – 1800–2500 человек на 1 участок, фактически – до 4000 человек), что трансформирует функции врача в функции оператора по выписке рецептов на лекарственные препараты в рамках программы дополнительного лекарственного обеспечения; расширенным объемом лечебной работы при острой патологии; длительным временем ожидания приема, неудобным графиком работы государственных и муниципальных амбулаторных учреждений здравоохранения для работающих граждан; отсутствием взаимодействия и преемственности в работе отдельных подразделений первичной медико-санитарной помощи, что приводит к недостаточной эффективности ее работы в целом. Несовершенства в работе амбулаторно-поликлинического звена здравоохранения привели к тому, что скорая медицинская помощь стала самым распространенным видом оказания внегоспитальной медицинской помощи населению страны, взяв на себя часть функций амбулаторно-поликлинического звена.

В настоящее время в РФ скорую медицинскую помощь обеспечивают 3268 станций и отделений, укомплектованные общепрофильными (12603, 31,4 % от общего количества бригад), специализированными (2987; 7,5 %), фельдшерскими (22765; 56,8 %) бригадами и бригадами интенсивной терапии (1 741; 4,3 %). В течение 2013 г. выполнено свыше 48822 тыс. выездов к больным, при этом госпитализировано только 9199 тыс. человек, то есть только каждый 5–6-й вызов заканчивался госпитализацией в стационар. При этом около 1,8 млн. человек ежегодно умирают вне стационаров, а каждый третий госпитализированный больной в угрожающем жизни состоянии поступает в стационар с задержкой более 24 часов, что обусловлено, в том числе, стремлением скорой медицинской помощи осуществлять лечение острых состояний на дому. Таким образом, низкая эффективность профилактической работы первичного звена медицинской помощи, отсутствие системы амбулаторного долечивания и патронажа, а также несовершенство организации работы скорой медицинской помощи привели к тому, что стационарная помощь выступает в качестве основного уровня в системе охраны здоровья населения.

По данным работы стационаров муниципального, субъектового и федерального подчинения, среднегодовая занятость койки в 2013 г. составила 318 дней, средняя длительность пребывания больного в стационаре 13,2 дня. Внедрение стационар-замещающих технологий в деятельность амбулаторно-поликлинической службы позволило увеличить число мест в дневных стационарах на 9 %, с 187,7 тыс. в 2011 г. до 206,2 тыс. в 2013 г.; обеспеченность местами дневных стационаров – на 4,3 % (с 13,9 до 14,5 на 10 тыс. населения соответственно) и уровень госпитализации в дневные стационары – на 5,5 % (с 3,6 до 3,8 на 100 чел. населения соответственно; для сравнения: в 2005 г. – 2,6).

Однако, несмотря на это, уровень госпитализации в круглосуточные стационары остается настолько высоким (22,5 на 100 чел. населения в 2013 г.), что создается значительный дефицит стационарных коек, хотя показатель обеспеченности койками на 1 тыс. населения в РФ составляет 12,4, т. е. соответствует уровню таких развитых стран, как Япония (15,4), Голландия (14,3), Норвегия (11,7), и значительно превышает уровни других развитых стран. Следовательно, объем коечного фонда достаточен для полного обеспечения населения страны стационарной помощью. Однако существующая в настоящее время организация стационарной помощи не эффективна, что проявляется: неадекватным расширением коечного фонда; высокими показателями нецелесообразной и непрофильной госпитализации; неадекватным увеличением сроков пребывания больного в стационаре и т. д. На сегодняшний день в стране практически отсутствует стройная система восстановительного лечения и реабилитации. Существующие в настоящее время отделения (кабинеты) по восстановительному лечению и реабилитации не соответствуют современным требованиям по оснащению диагностическим и лечебным оборудованием.

Отмечается острая нехватка специализированных кадров реабилитационной службы (врачей и инструкторов ЛФК, физиотерапевтов, логопедов, нейропсихологов, медицинских психологов, трудотерапевтов, социальных работников и др.). Полностью отсутствует необходимая нормативно-правовая база процесса восстановительного лечения и реабилитации. Таким образом, потребности значительной части населения страны в восстановительном лечении и реабилитации не удовлетворяются полностью.

*Развитие инфраструктуры и ресурсного обеспечения здравоохранения.* Законодательством РФ установлен страховой принцип финансирования медицинской помощи. В 1993 г. в дополнение к бюджетной системе здравоохранения была создана система обязательного медицинского страхования (ОМС), в результате в России сложилась бюджетно-страховая модель финансирования государственной системы здравоохранения. С 1998 г. Правительством РФ



ежегодно принимается Программа государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи, обеспечиваемая за счет средств бюджетной системы РФ. Начиная с 2005 г. Правительством РФ ежегодно утверждаются нормативы финансового обеспечения медицинской помощи на одного жителя (подушевые финансовые нормативы). Расходы на оказание бесплатной медицинской помощи из государственных источников финансирования в 2012 г. составили 897,3 млрд руб. Программа обеспечивалась в отчетном году за счет федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов (63,4 %) и средств системы ОМС (36,6 %).

Необходимо отметить постоянное снижение доли ОМС в финансовом обеспечении программы государственных гарантий, при этом страхование неработающего населения осуществлялось в отсутствие единых принципов формирования страховых платежей, а остальные источники формирования системы ОМС носили налоговый, а не страховой характер. Это произошло за счет увеличения бюджетного финансирования в рамках приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения. Стоимость базовой программы обязательного медицинского страхования в 2013 г. составляла 328,2 млрд руб. Эти расходы включали статьи на заработную плату с начислениями, медикаменты, мягкий инвентарь, продукты питания, расходные материалы. Субъектами РФ и муниципальными образованиями напрямую осуществлялось финансовое обеспечение деятельности бюджетных учреждений в размере 361,9 млрд руб. При этом из указанных 361,9 млрд руб., 187,2 млрд руб. – ассигнования, подлежащие передаче через систему ОМС, поскольку осуществляются по тем же статьям, которые входят в тарифы ОМС. Кроме того, 111,8 млрд руб. были направлены субъектами РФ и муниципальными образованиями на оплату коммунальных и прочих услуг, содержание имущества, приобретение основных средств. Анализ финансовых показателей реализации территориальных программ государственных гарантий в 2013 г. позволил установить их дефицит в 38 субъектах РФ, который составил 65,4 млрд руб.

Средства системы ОМС доводятся до лечебных учреждений через частные страховые организации (СМО), которые никак не заинтересованы в повышении качества медицинской помощи застрахованным и снижении издержек на ее оказание. Дополнительным каналом поступления средств в лечебно-профилактические учреждения (ЛПУ) являются платные медицинские услуги и программы ДМС. Наличие этих источников, с одной стороны, позволяет ЛПУ (в условиях недофинансирования) получить дополнительные средства для зарплаты сотрудников и текущего содержания ЛПУ, но, с другой стороны (в отсутствие жесткой регламентации этих услуг), приводит к снижению доступности и качества медицинских услуг населению, обслуживаемому по программе государственных гарантий.

*Наличие достаточного количества подготовленных медицинских кадров.* Как было отмечено выше, эффективное функционирование системы управления качеством медицинских услуг напрямую зависит от кадрового обеспечения ЛПУ и его профессиональной подготовки. В системе здравоохранения в 2013 г. работало 616,4 тыс. врачей и 1 349,3 тыс. среднего медицинского персонала (в 2010 г. – 607,1 тыс. и 1 367,6 тыс.; в 2012 г. – 607,7 тыс. и 1 351,2 тыс. соответственно). Обеспеченность врачами на 10 тыс. населения составила 43,3 (2010 г. – 42,4; 2012 г. – 43,0), средним медицинским персоналом – 94,9 (2010 г. – 95,6; 2012 г. – 95,0). Соотношение врачей и среднего медицинского персонала составляет 1:2,2.

Несмотря на то, что врачей в стране больше на душу населения, чем, в среднем, в развитых странах, качество медицинской помощи и показатели здоровья населения в нашей стране значительно хуже, что свидетельствует о низкой эффективности отечественной системы медицинской помощи, недостаточной квалификации врачей и слабой мотивации их к профессиональному совершенствованию. Кроме того, соотношение между численностью врачей и среднего медицинского персонала в нашей стране значительно ниже, чем в большинстве развитых стран мира, что вызывает дисбаланс в системе оказания медицинской помощи, ограничивает возможности развития служб долечивания, патронажа, реабилитации. Кроме того, наблюдается существенная диспропорция в распределении врачебных кадров: излишняя концентрация их в стационарных учреждениях и нехватка в амбулаторно-поликлинических.

Среди проблем в области управления медицинскими кадрами следует отметить низкую заработную плату медицинских работников, уравнилельные подходы к оплате труда медицинского персонала, низкие социальную защищенность и престиж медицинской профессии, несоответствие федеральных государственных образовательных стандартов высшего и среднего профессионального образования современным потребностям здравоохранения и невысокое

качество преподавания, отсутствие системы непрерывного медицинского образования (НМО), низкую информированность медицинских работников о современных методах диагностики и лечения заболеваний, слабую подготовку управленческих кадров в здравоохранении и медицинском страховании, невысокий профессиональный уровень медицинских работников.

**Я. Н. Дворак, С. А. Савицкайте<sup>3</sup>**  
г. Клайпеда, Клайпедский университет

### **ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ**

Основная цель предоставления государственных услуг – это предоставить их как можно лучше для граждан, достигнуть наивысшей эффективности и ориентироваться на потребности граждан (потребителей). Удовлетворенность от предоставленной услуги напрямую зависит от предоставленной услуги. Здесь государственный сектор встречается с проблемой возможности выбора. Обычно государственные услуги предоставляет монопольный поставщик. Проблема выбора очень важна анализируя возможности персонализации государственных услуг.

Несомненно, выбор улучшает качество жизни граждан и позволяет самим управлять будущим. Выбор очень важен для создания автономии. Фреу (2005) утверждает, что увеличение выбора меняет отношения между потребителем услуги и самой услугой. Признано считать, что когда индивиду предоставляется право на выбор, он становится более мотивированным и это может улучшить результат его деятельности. Хотя стоит не забывать, что предоставленная свобода выбора, обусловлена реализацией личного контроля и принятием ответственности. Позитивная сторона выбора проявляется повышением уровня доверия, формированием новых навыков, самостоятельности, мотивации и т. д. Надо подчеркнуть, что все эти преимущества предоставляемые выбором и их «качественное» проявление зависит от того насколько индивид намерен проявить себя и какой уровень персонализации достиг [5, с. 649].

Свобода выбора приносит не только положительные результаты. Распространение возможности выбора в государственном секторе поощряет процессы индивидуализации и вызывает кое-какие риски, особенно это касается принятия ответственности. Риск и ответственность становятся важными вызовами свободы выборы [2, с. 6]. Когда человеку предоставляется свобода выбора, из-за своего ограниченного знания, недостатка компетенции он/она рискуют сделать ошибочный выбор. За последствия такого выбора, будет отвечать не кто иной, как сам человек. Если выбор является навязанным или необоснованным надежной информацией, это может вызвать опасность наделать больше убытка чем пользы. Конечно все зависит от важности решения. Для более важных решений соответственно выше и риски.

В странах Европейского Союза (например Великобритания) происходящие изменения в сфере поставки государственных услуг определяют вектор изменений происходящий в системе предоставления, контроле и управлении услуг. Параллельно меняется взгляд граждан на себя и принятые ими решения. Поэтому происходит приватизация социальной и экономической сфер жизни индивида. Создание возможностей выбора поощряет инвестировать в себя. Приспособленный для граждан пакет государственных услуг, вместе с личным советником, позволяет людям самим оценивать предоставляемые услуги [2, с. 9]. Данные идеи очень похожи на доктрину копродукции государственных услуг, которая в 8–9 десятилетиях прошлого века стала альтернативой Новому государственному менеджменту (англ. New Public Management). Копродукция означает участие граждан в предоставлении государственных услуг, вместе с государственными служащими или самостоятельно (например, дружинник, сортировка мусора, инициативы за безопасное соседство). Важная черта копродукции, чтобы такая деятельность была добровольной и необязательно соответствовала правовым документам и правилам [1, с. 210].

Далее развивая тему, обсудим персонализацию государственных услуг. Нидхам (2013) утверждает что персонализация государственных услуг стала нормой. Проведя анализ научной литературы можно утверждать, что общего понятия персонализации нет. Обычно ученые характеризуя это явление опираются на им актуальные критерии и акценты. В принципе можно выделить два преобладающих направления: (i) персонализация объясняется с политического,

---

<sup>3</sup> С.А. Савицкайте благодарит Литовский совет науки за оказанную поддержку.

правового и управленческого подхода; (ii) персонализация объясняется с психологического, ценностного подхода. Нидхам (2013) выделила пять нарративов персонализации: (i) люди эксперты своей жизни; (ii) методы ориентированные на людей более совпадают с их образом жизни, чем ограниченные знания государственных учреждений; (iii) персонализация подходит всем, не только людям нуждающимся в социальной помощи; (iv) смысл персонализации сделать жизнь людей лучше; (v) персонализация снижает затраты. Персонализация предлагает совсем другой механизм предоставления государственных услуг. Люди получают широкий спектр услуг и возможность контролировать свою жизнь (сами идентифицируют потребности и выбирают услуги которые им нужны). Эффективными методами выполнения такой политики являются личные бюджеты, прямые дотации, планирование помощи и т. д. Можно выделить такие основные черты персонализации государственных услуг:

- поддержка должна быть адаптирована к индивидуальным потребностям человека;
- нужно гарантировать людям доступ к информации, адвокату и советам. Включая эквивалентную помощь и советников, чтобы принятые решения насчет присмотра, поддержки или управления личным бюджетом были бы информативными;
- нужно искать новые способы сотрудничества между разными сторонами, которые могли бы людям активно включиться процесс проектирования, предоставления и оценки услуг;
- нужно развивать местное партнерство, предлагая людям широкий спектр выбора и создавая возможности для социального участия;
- нужно развивать лидерство и управленческие навыки, вспомогательное учебное окружение и организационные системы, где работники могли бы работать в творческом окружении;
- нужно утвердить раннюю интервенцию, возможности защиты и превенции, чтобы люди получили помощь как можно раньше и правильным способом;
- нужно гарантировать подход к универсальным услугам общины и ресурсам [4, с. 2].

Основным средством, используемым для реализации персонализации, является помощь, которой управляет получатель помощи (англ. Self-direct support). Благодаря такой поддержке можно предоставлять персонализированные государственные услуги. Для этого обязательно заключить договор между государством и гражданином. Благотворительная организация *In Control* для реализации персонализации советует использовать следующие формы персонализации.

*Личный бюджет.* Это деньги предоставляемые людям нуждающимся в помощи. Индивид контролирующей бюджет должен знать точную сумму помощи, быть способным использовать средства эффективно и точно прогнозировать последствия в будущем.

*Прямые выплаты.* На прямую выплачиваемые средства гражданину, с помощью которых он/она сами планируют себе помощь и услуги.

*Личный медицинский бюджет.* Ресурсы распределяются на медицинские потребности человека. Планируя средства надо работать вместе с людьми имеющими похожие потребности.

*Оценка поддержки.* Консультируясь с профессионалами важно наметить результаты. Местная власть как нейтральная сторона подтверждает результат оценки и план поддержки.

*Прямое распределение.* Человек должен иметь ясные индикаторы, какая часть выделенных средств позволит ему достигнуть намеченные результаты.

*Планирование помощи.* Создавая планы о помощи пользоваться советами и другой помощью. Планы не должны быть сильно детализированы, а скорее показывать потребности человека и желаемые результаты.

*Выбор и контроль.* Индивид решает как будет управляться ему назначенное финансирование. Как лучше истратить деньги, чтобы были достигнуты желаемые результаты.

*Проверка.* Местная власть должна проверять поставщиков услуг, достигнуты ли в их планах договоренные результаты [4, с. 4–5].

Также персонализация государственных услуг способствует уменьшению дискриминации и гарантирует равные права. Обычно это касается таких маргинальных групп как геи, лесбиянки, люди имеющие физические и умственные недостатки, этнические меньшинства, пенсионеры и люди имеющие суицидальные наклонности.

#### Список использованных источников

1 Dvorak, J. Valstybės ir piliečių kodalyvavimas viešųjų paslaugų sferoje / J/ Dvorak // Pilietinė visuomenė: politikos įpilietinimo projekcijos. – Klaipėda : Klaipėdos Universiteto leidykla, 2006.

2 Frew, C. Making «Choices» in Home Care. What will an increased «choice» mean for employment and service provision? [Электронный ресурс] / C. Frew. – Режим доступа : <http://depts.washington.edu/pcls/caringlaborconference/frewpaper.pdf> . – Дата доступа : 14.04.2015.

3 Needham, C. Personalization: From day centres to community hubs? [Электронный ресурс] / C. Needham. – Режим доступа : <http://csp.sagepub.com/content/34/1/90.full.pdf+html>. – Дата доступа : 14.04.2015.

4 SCIE – Social Care Institute for Excellence. Personalisation: a rough guide [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.scie.org.uk/publications/guides/guide47/files/guide47.pdf>. – Дата доступа : 14.04.2015.

5 Tafarodi, R. W. Putting oneself in the task: choice, personalization, and confidence [Электронный ресурс] / R. W. Tafarodi, S. Mehranvar, R. L. Panton, A. Milne. – режим доступа : <http://www.psych.utoronto.ca/users/tafarodi/Papers/PSPB02b.pdf> . – Дата доступа : 14.04.2015.

**Н. М. Дакучаева**

г. Мазыр, МДПУ імя І. П. Шамякіна

## **ПРАФЕСІЙНАЯ АДУКАЦЫЯ Ў РЭСПУБЛІЦЫ БЕЛАРУСЬ ЯК ФАКТАР ЭКАНАМІчнай ДЫНАМІКІ**

У цяперашні час, калі рынкавая эканоміка ажыццяўляе пераход ад індустрыяльнага да інфармацыйнага тыпу, менавіта інтэлектуальны патэнцыял кожнай рэсурснай адзінкі выступае падставай развіцця эканомікі. Усе больш актыўная палітыка дзяржавы арыентавана на даследаванне ролі адукацыі ў эканоміцы, а таксама на ўплыў узроўню адукацыі ў падтрыманні працэсаў устойлівага сацыяльна-эканамічнага развіцця краіны. Падрыхтоўка спецыяліста, падтрыманне ўзроўню яго адукацыі, навучанне новым ведам і метадам працы, даследаванне ролі адукацыі ў фарміраванні эканомікі складаюць неад’емную частку палітыкі дзяржавы.

Павышэнне колькасці кваліфікаваных спецыялістаў прыводзіць да павелічэння тэмпаў навукова-тэхнічнага развіцця, спрыяе росту такіх важнейшых макраэканамічных паказчыкаў, як нацыянальны даход, валавы ўнутраны прадукт (ВУП), асабісты даход і інш. Гэта пацвярджаюць і статыстычныя дадзеныя, якія адлюстроўваюць дынаміку змены ВУП і выдаткаў дзяржаўнага бюджэту на адукацыю (табліца 1) [1; 2; 3 4].

Табліца 1 – Дынаміка ВУП і выдаткаў на адукацыю ў Рэспубліцы Беларусь за 2005–2014 гады

Назва паказчыка	Гады			
	2005	2010	2012	2014
1. ВУП, трлн. руб.	65,1	164,5	530,4	778,5
2. Колькасць занятых, млн. чал.	4,4	4,7	4,6	4,5
3. ВУП на аднаго занятага, млн.руб.	14,74	35,25	115,87	173,0
4. Выдаткі дзяржбюджета на сярэдне-спецыяльную адукацыю, трлн. руб.	0,25	0,4	1,33	0,97
5. Выдаткі дзяржбюджета на вышэйшую адукацыю, трлн. руб.	0,5	1,12	3,5	4,75
6. Выдаткі на сярэдне-спецыяльную адукацыю на аднаго вучня, млн. руб.	2,7	4,7	8,7	7,5
7. Выдаткі на вышэйшую адукацыю на аднаго студэнта, млн. руб.	3,1	7,2	8,2	13,1

У Рэспубліцы Беларусь выдаткі на адукацыю ў вартасным выражэнні ў перыяд з 2000 года па 2015 год выраслі больш чым у 7 разоў. У 2015 годзе плануецца накіраваць на адукацыю ў цэлым – 7687,3 млрд. рублеў (ці 5,5 % ад усіх выдаткаў дзяржаўнага бюджэту), у тым ліку на сярэдне-спецыяльную адукацыю – 1130,9 млрд. рублеў; на вышэйшую адукацыю – 5562,5 млрд. рублеў [5]. У некаторых краінах-удзельніцах СНД таксама прысутнічае падобная тэндэнцыя, акая адлюстроўвае залежнасць аб’ёма ВУП ад узроўня адукацыі занятага насельніцтва (табліца 2) [6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14].

Усе гэта павышае прывабнасць укладзеных сродкаў у адукацыю і, як следства, прыводзіць да паляпшэння яго матэрыяльна-тэхнічнай базы, а таксама да прэстыжу і запатрабаванасці самой адукацыі, у тым ліку і сярэдне-спецыяльнай. У выніку павышаецца не толькі эканамічны, але і сацыякультурны ўзровень грамадства. Менавіта па гэтай прычыне ў многіх развітых

краінах пільная ўвага надаецца бюджэтнаму фінансаванню сістэмы адукацыі. Сення фінансаванне адукацыі ў Беларусі набліжаецца да еўрапейскага ўзроўню.

Табліца 2 – Дынаміка ВУП і колькасці занятых па ўзроўню адукацыі ў Расійскай Федэрацыі і Рэспубліцы Казахстан за 2005–2013 гады

Гады	Краіна	Узровень ВУП, млн. \$	ВУП на 1-го занятага, тыс. \$	Колькасць занятых, тыс. чал.	у тым ліку маюць адукацыю		
					вышэйшую	сярэдне-спец.	праф.-тэхніч.
					% да выніку	% да выніку	% да выніку
2005	РФ	764017	11,2	68603	26,6	25,4	18,3
	Казахстан	57125	7,8	7261	25,0	27,2	12,0
2008	РФ	1660850	23,4	70603	29,5	26,5	19,3
	Казахстан	135229	17,2	7857	26,9	27,9	10,2
2010	РФ	1525350	21,9	69804	28,9	27,1	19,7
	Казахстан	148047	18,3	8114	29,6	28,2	8,8
2013	РФ	2098000	29,4	71391	31,7	25,8	18,5
	Казахстан	231900	27,1	8570	34,1	32,4	7,6

Узровень адукацыі ўплывае і на занятасць насельніцтва. Тэндэнцыі павелічэння занятасці насельніцтва з ростам ўзроўню адукацыі пацвярджаюцца дадзенымі Нацыянальнага статыстычнага камітэта Рэспублікі Беларусь па афіцыйна зарэгістраваным беспрацоўным. Доля афіцыйна зарэгістраваных беспрацоўных у Рэспубліцы Беларусь на канец 2014 года ў групе асоб, якія не маюць вышэйшай ці сярэдне-спецыяльнай адукацыі (75,8 %), у тры разы вышэй, чым для тых, хто мае вышэйшую (11,1 %) або сярэдне-спецыяльную адукацыю (13,1 %). Такім чынам, пацвярджаецца высокая эфектыўнасць атрымання вышэйшай і сярэдне-спецыяльнай адукацыі для грамадзян Рэспублікі Беларусь з пункту гледжання іх занятасці. Такая ж тэндэнцыя назіраецца і ў краінах Арганізацыі эканамічнага супрацоўніцтва і развіцця (АЭСР – OECD). Паводле статыстычнага зборніка «Погляд на адукацыю: паказчыкі АЭСР – Выпуск 2014», сярэдні ўзровень беспрацоўя для асоб з сярэдняй прафесійнай або вышэйшай прафесійнай адукацыяй не перавышаў 6 %, у той час як для асоб, якія маюць адукацыю ніжэй поўнай сярэдняй, ўзровень беспрацоўя вагаўся ў межах 14 %. Што тычыцца ўзроўню занятасці, то для асоб з сярэдняй або вышэйшай прафесійнай адукацыяй ён склаў каля 84 %, у той час як для асоб, якія маюць адукацыю ніжэй поўнай сярэдняй, ён вагаўся ў межах 46–59 % [15].

Аналізуючы запатрабаванасць выпускнікоў у залежнасці ад узроўня адукацыі, можна сказаць, што найбольш запатрабаванымі з’яўляюцца выпускнікі з прафесійна-тэхнічнай (ПТА) і сярэдне-спецыяльнай адукацыяй (ССА). Доля выпускнікоў, якія падлягаюць размеркаванню і накіраванню на працу, ад агульнай колькасці выпускнікоў з ПТА складае 86,4 %, з ССА – 49 %, з вышэйшай адукацыяй – 26 % (табліца 3) [2; 16].

Табліца 3 – Запатрабаванасць выпускнікоў, атрымаўшых прафесійна-тэхнічную (ПТА), сярэдне-спецыяльную (ССА) і вышэйшую (ВА) адукацыю ў РБ, за 2005–2014 гады

Назва паказчыка	2005 год			2010 год			2014 год		
	ПТА	ССА	ВА	ПТА	ССА	ВА	ПТА	ССА	ВА
Колькасць устаноў	241	204	55	229	214	55	213	231	54
Колькасць вучняў (студэнтаў), тыс. чалавек	114,6	154,1	383,0	106	167,6	442,9	72,8	129,0	362,9
Выпуск спецыялістаў, тыс. чал.	54,0	49,3	53,6	40,9	45,3	73,3	33,8	41,4	81,1
Колькасць выпускнікоў, якія падлягаюць размеркаванню і накіраванню на працу, тыс. чалавек, у тым ліку:									
атрымалі накіраванне на працу, з іх:									
працаўладкаваны, з іх:									
згодна з атрыманай прафесіяй	36,9	14,5	16,6	28,1	10,9	17,4	23,6	17,7	18,9
атрымалі дазвол на самастойнае працаўладкаванне	3,7	4,9	2,0	1,5	1,2	1,3	0,5	0,5	0,7

Як відаць з дадзенай табліцы, за аналізуемы перыяд назіраецца станоўчая тэндэнцыя павелічэння долі выпускнікоў сярэдніх спецыяльных устаноў, якія падлягаюць размеркаванню і якія атрымалі накіраванне на працу. Чаго нельга сказаць пра выпускнікоў вышэйшых навучальных устаноў: колькасць выпускнікоў, якія падлягаюць размеркаванню, з кожным годам змяншаецца (з 39,7 % у 2005 годзе да 25,9 % у 2014 годзе).

Такім чынам, узровень адукацыі з'яўляецца адным з найбольш важных фактараў сацыяльна-эканамічнага і навукова-тэхнічнага развіцця. Эканамічнае развіццё непасрэдна залежыць ад эфектыўнасці пашырэння сістэмы адукацыі, так як менавіта яна пастаўляе неабходныя для навуковых даследаванняў кадры і навукова-тэхнічны персанал. Значнасць адукацыі, як найважнейшага элемента грамадска-дзяржаўнай сістэмы, сфармулявана найважнейшымі дзяржаўнымі рашэннямі ва ўсіх развітых краінах, у тым ліку і ў Рэспубліцы Беларусь. Сярэдні ўзровень адукаванасці насельніцтва з'яўляецца найважнейшым паказчыкам развітасці краіны, зарукай яе росквіту і стабільнасці.

### Спіс выкарытаных крыніц

- 1 О республиканском бюджете на 2014 год : закон Республики Беларусь от 31.12.2013 № 95-3 // Национальный реестр правовых актов РБ. – 2014. – № 2/2093.
- 2 Беларусь в цифрах : стат. сборник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 76 с.
- 3 Образование в Республике Беларусь : стат. сборник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 234 с.
- 4 Статистический ежегодник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2012. – 715 с.
- 5 О республиканском бюджете на 2015 год : закон Республики Беларусь от 30.12.2014 № 225-3 // Национальный реестр правовых актов РБ. – 2015. – № 2/2223.
- 6 Основные показатели социально-экономического развития отдельных стран Содружества [Электронный ресурс] / Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике. – Режим доступа : <http://www.stad.gov.kz/ru/>. – Дата доступа : 08.03.2015.
- 7 Казахстан в цифрах 1991–2008 : стат. сборник [Электронный ресурс] / Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике. – Режим доступа : <http://www.stad.gov.kz/ru/>. – Дата доступа : 08.11.2012.
- 8 Казахстан в цифрах 2011 : стат. сборник [Электронный ресурс] / Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике. – Режим доступа : <http://www.stad.gov.kz/ru/>. – Дата доступа : 08.11.2012.
- 9 Россия в цифрах. 2006 : краткий стат. сборник. – М. : Росстат, 2006. – 462 с.
- 10 Россия в цифрах. 2009 : краткий стат. сборник. – М. : Росстат, 2009. – 525 с.
- 11 Россия в цифрах. 2011 : краткий стат. сборник. – М. : Росстат, 2011. – 581 с.
- 12 Экономическая активность населения Казахстана 1991–2003 : стат. сборник [Электронный ресурс] / Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике. – Режим доступа : <http://www.stad.gov.kz/ru/>. – Дата доступа : 08.11.2012.
- 13 Экономическая активность населения Казахстана 2005–2009 : стат. сборник [Электронный ресурс] / Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике. – Режим доступа : <http://www.stad.gov.kz/ru/>. – Дата доступа : 08.11.2012.
- 14 Экономическая активность населения Казахстана 2009–2013 : стат. сборник [Электронный ресурс] / Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике. – Режим доступа : <http://www.stad.gov.kz/ru/>. – Дата доступа : 08.03.2015.
- 15 OECD (2014), Education at a Glance 2014 : OECD Indicators, OECD Publishing [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/edu/eag.htm>. – Дата доступа : 05.05.2015.
- 16 Труд и занятость в Республике Беларусь : стат. сборник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 321 с.

**Н. Ю. Дмитриева, Н. П. Пухова**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Модернизация экономики – одна из определяющих предпосылок устойчивого экономического роста. Необходимость коренной модернизации экономики Республики Беларусь

обусловлена рядом предпосылок. Для страны характерна долговая модель развития, отставание в технологическом уровне и структуре производственного аппарата, конкурентоспособности товаров и услуг, хроническое опережение роста заработной платы по отношению к росту производительности труда, недостаточно эффективная система управления экономикой [1, с. 18]. В республике отсутствует республиканская целевая программа по модернизации экономики, которая охватила бы всю национальную экономику и дала бы необходимые ориентиры и методологические установки для разработки планов модернизации на уровне всех структурных ее элементов и субъектов. Эти предпосылки создают угрозу экономической безопасности страны. Вместе с тем в республике сложились и позитивные внутренние условия для реализации модернизационных процессов. Это, прежде всего, целевая ориентация экономической политики на инновационное развитие и структурную перестройку экономики, создание новых наукоемких производств, развитие человеческого потенциала, закрепленные в программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы и Программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы.

В решении задач обеспечения комплексной модернизации экономики Республики Беларусь первостепенная роль принадлежит инновациям, инновационной деятельности, способным обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Это требует реформирования всех сфер общественной жизни, и, прежде всего, экономики и государственной инновационной политики. Принципами инновационной политики государства Республики Беларусь: ориентация экономики республики на инновационный путь развития, максимальное использование рыночных механизмов активизации инновационной деятельности; эффективное использование научно-технического потенциала республики; равенство всех субъектов инновационной деятельности перед законом; обеспечение правовой охраны объектов интеллектуальной собственности, признание их в качестве источника дохода; осуществление гибкой кредитной, налоговой и таможенной политики в отношении инновационной деятельности.

Модернизация национальной экономики Республики Беларусь осуществляется в соответствии с приоритетными направлениями научно-технической деятельности и Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. В ней определяются цели, задачи, направления, механизмы и средства формирования инновационного процесса. *Целью* инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь на этот период является создание конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо- и энергосберегающей, экологически безопасной экономики, что обеспечит формирование новой технологической базы, способствующей высокому уровню конкурентоспособности республики на внешних рынках.

*Основные задачи* инновационного реформирования: создание принципиально новых высокотехнологичных и наукоемких секторов экономики; достижение максимального роста добавленной стоимости в производстве на основе его технологического обновления, образования многопрофильных холдингов, кластерных структур; снижение материало-, энерго-, импортности производства, повышение его экологической безопасности; формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций; развитие рынка научно-технической и инновационной продукции, повышение эффективности охраны интеллектуальной собственности, совершенствование механизмов коммерциализации результатов инновационной деятельности; ускорение инновационного развития регионов; формирование инновационного общества, создание эффективной системы непрерывной подготовки кадров и повышения их квалификации.

Достижение этой цели предусматривается обеспечить за счет реализации комплекса мероприятий по следующим направлениям:

- организационно-структурное развитие новых высокотехнологичных направлений национальной экономики;
- модернизация действующих предприятий и производств на основе внедрения новых или усовершенствованных технологий, технологического переоснащения производств для освоения и выпуска новой или усовершенствованной продукции – инновационной и высокотехнологичной.
- формирование институциональной среды, благоприятной для ускоренного инновационного и технологического развития;
- привлечение инвестиций и реализация высокотехнологичных проектов;

– обучение и подготовка кадров, владеющих современными организационно-управленческими и производственными технологиями.

В рамках Государственной программы предусматривается выполнение 235 проектов по созданию новых предприятий и производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития республики и модернизации существующих структур. Свыше 900 инновационных проектов по созданию новых и модернизации действующих предприятий и производств на основе внедрения инновационных технологий, технологическому переоснащению производств в целях освоения и выпуска новой продукции, предстоит реализовать в рамках программ развития видов экономической деятельности, а также программ развития областей и г. Минска.

Объем финансирования проектов по созданию новых предприятий и производств инновационной направленности составит 57 422, 97 млрд. бел. рублей. Источниками финансирования являются: кредиты банков, заемные средства организаций, собственные средства организаций, иностранные инвестиции, средства республиканского и местных бюджетов. Это позволит достичь:

– увеличения удельного веса отгруженной инновационной продукции организациям, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции до 20–21 %;

– увеличения доли инновационно активных организаций в общем количестве организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, – не менее 40 %;

– роста внутренних затрат на научные исследования и разработки до 2,5–2,9 % от ВВП;

– роста объема экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции – не менее 7950 млн. долларов США;

– увеличения объема промышленного производства в 2015 году по сравнению с 2010 годом в 1,54–1,6 раза;

– снижения импортоемкости промышленного производства до 30 %;

– снижения материалоемкости произведенной в 2015 году продукции на 5–7 % по сравнению с 2010 годом;

– снижение энергоемкости ВВП в 2015 году не менее чем на 29–32 % по сравнению с 2010 годом [2].

За первые годы реализации Программы обеспечено достижение основных показателей инновационного развития республики: доля инновационной продукции в общем объеме выпускаемой составляет 17,9 % (планировалось 13,5–14,5%), доля инновационно-активных организаций 25 %, что соответствует плану, наукоемкость ВВП – 0,9–1,1 % при плане 1 %, пороговое значение научно-технологической безопасности составляет 1 %. В 2012 году расходы на материально-техническую базу науки впервые за последние годы превысили 10,0 % от расходов бюджета на науку и составили 11,4 %, а объем экспорта высокотехнологичной продукции составляет 4 млрд. долларов США, при плане 3,9 млрд. долларов США – 4-е место в мире после Кореи, Японии, Китая [3]. В последние годы в республике проводилась целенаправленная работа по развитию научной сферы и ее кадрового потенциала. Предприняты меры по преодолению сложившихся диспропорций в отраслевой специализации аспирантов в соответствии с приоритетными направлениями науки и технологии. В республике по специальностям, обеспечивающим развитие высокотехнологичных производств, относящихся к 5 и 6 укладам экономики, проходят подготовку 11,4 % от общей численности аспирантов.

По оценкам экспертов Европейской экономической комиссии ООН в 2011 году научно-техническая сфера Республики Беларусь сохранена и адаптирована к нуждам экономики, функционирует удовлетворительно и способна к динамическому развитию. Отмечено наличие значительного инженерного потенциала на крупных предприятиях республики, научного потенциала, высокий образовательный и квалификационный уровень занятого населения. По данным Института Всемирного банка по индексу знаний (способность генерировать, воспринимать и распространять научные знания) в рейтинге 146 стран мира Беларусь находится на 45 месте, уступая из стран СНГ только России – 43 место. По индексу экономики знаний (наличие в стране условий для эффективного использования научных знаний в целях экономического развития) Беларусь занимает 59 место, уступая только России – 55 место и Украине – 56 место [4]. Согласно докладу Всемирной организации интеллектуальной собственности, по количеству заявок на изобретения на 1 млрд. долларов США ВВП Беларусь занимает 6-е место в мире, уступая Кореи, Японии, Китаю, Германии и США, а по числу этих заявок на 1 млн. долларов США затрат на исследования и разработки – 4-е место в мире после Кореи, Японии, Китая.



Однако в отличие от общепринятой практики более развитых государств, научно-исследовательская деятельность в республике сконцентрирована, главным образом, в исследовательских институтах. И предпринимательский сектор, и предприятия в значительной мере полагаются на систему науки и исследований для решения серьезных технологических задач. По оценкам экспертов, внешние разработки, выполненные в специализированных научных учреждениях, а не на предприятиях, составляют 71,45 % от общего количества научно-исследовательских и конструкторских работ. Это не способствует развитию мощного инновационного потенциала предприятий. Для повышения эффективности системы генерации и распространения знаний, по мнению экспертов, основную нагрузку по осуществлению инновационной деятельности следует перенести на предприятия.

Национальный статистический комитет Республики Беларусь провел оценку факторов, препятствующих развитию инноваций непосредственно на предприятиях, и отметил, что наиболее очевидными преградами на пути инновационной деятельности являются: недостаток собственных денежных средств – это решающий фактор; высокая стоимость нововведений; значительный экономический риск; длительные сроки окупаемости нововведений; недостаток поддержки со стороны государства – в большинстве случаев основным источником финансирования нововведений остаются собственные средства в виде чистой прибыли и амортизационного фонда; низкий инновационный потенциал организаций, нехватка квалифицированного персонала, невысокий платежеспособный спрос на новые виды продукции, неразвитость рынка технологий.

В этой связи в инновационной политике стране следует усилить горизонтальный подход, способствующий укреплению связей между исследовательскими организациями, вузами и предприятиями. Ключевую роль в этом объединительном движении, как полагают эксперты Европейской экономической комиссии ООН, могут сыграть новые высокотехнологичные фирмы, основной компетенцией которых является перевод результатов научных исследований и разработок в сферу бизнеса, что интенсифицирует инновационные процессы.

Финансирование НИОКР и инновационно-введенческой сферы – первостепенная задача. Этой проблеме, являющейся мощным стимулом для модернизации экономики, следует уделить особое внимание. Поддерживая и финансируя инновационную деятельность на начальном этапе развития, появляется возможность привлечь частный капитал, снизить риск для капиталовложений, так как государство выступает гарантом возврата денежных средств. Такой опыт привлечения частных инвестиций уже освоен в Японии и США и способствует реализации высокорисковых инновационных проектов за счет перераспределения финансовых средств и ответственности по коммерциализации между государством и частным сектором экономики. Такие отношения могут принимать форму государственно-частного партнерства либо смены форм собственности. Перенимая опыт передовых стран, можно сказать, что высокая степень коммерциализации инновационных проектов является следствием государственного экономического стимулирования нововведений (льготного кредитования и налогообложения, гарантий возврата капиталовложений, грантовой поддержки в виде стартовых инвестиций).

Беларусь активизирует международное сотрудничество в инновационной сфере. К настоящему времени подписаны соглашения о научно-техническом сотрудничестве с 37 зарубежными странами. Среди них Израиль, Куба, Китай и другие. К 2015 году планируется заключение соглашений еще с восемью странами. В настоящее время выполняется 12 научно-технических программ Союзного государства. Разрабатываются концепции по 20 проектам программ.

Однако не все резервы международного сотрудничества в инновационной сфере используются с достаточной степенью эффективности и полноты. Так, по мнению Европейской экономической комиссии ООН в Беларуси особое внимание следует уделить развитию международного сотрудничества, в частности максимальному использованию возможностей интеграционных процессов на пространстве СНГ для наращивания инновационного потенциала и поддержки совместного использования ресурсов, совместных программ и инициатив. Необходимо разработать комплексную стратегию развития международного сотрудничества в области науки и технологий. Эффективная интеграция в международные технологические связи и расширение сотрудничества с зарубежными партнерами в области инновационной деятельности являются одним из ключевых факторов наукоемкого экономического роста.

Несмотря на существующие ограничения, Беларусь обладает достаточными возможностями для преодоления негативных явлений и становления инновационной экономики.

## Список использованных источников

- 1 Шимов, В. Н. Модернизация национальной экономики – императив времени / В. Н. Шимов, Л. М. Крюков // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 2. – С. 18–42.
- 2 Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 26 мая 2011. – № 669.
- 3 Государственный комитет по науке и технологиям [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.gknt.org.by](http://www.gknt.org.by). – Дата доступа : 15.04.2015.
- 4 Информационное агенство «БелИСА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [belisa.org.by](http://belisa.org.by). – Дата доступа : 25.04.2015.

**Е. Б. Дорина**  
г. Минск, БГЭУ

## ИНДИКАТОРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

Беларусь формирует национальную стратегию конкурентоспособности, реализуя меры по обеспечению устойчивого сбалансированного экономического роста и повышению уровня благосостояния народа. Основные концептуальные подходы к повышению конкурентоспособности белорусской экономики отражены в ряде программных документов (НСУР и др.). В соответствии с белорусской моделью развития конкурентоспособная экономическая система должна быть эффективной, ресурсо- и энергосберегающей, экологозащитной и социально ориентированной. Основные факторы роста национальной конкурентоспособности – человеческий, научно-производственный, инновационный потенциал, а главные приоритеты – «высокий интеллект – инновации – благосостояние».

Рейтинг глобальной конкурентоспособности национальных экономик, определяемый Всемирным экономическим форумом в «Отчете о глобальной конкурентоспособности», строится на основе Индекса глобальной конкурентоспособности и Индекса конкурентоспособности бизнеса, которые измеряют микроэкономические и макроэкономические основы национальной конкурентоспособности. Оценка условий для ведения бизнеса в Республике Беларусь традиционно проводится на основании исследования Всемирного Банка «Ведение бизнеса», включающего рейтинг стран мира по показателю создания ими благоприятных условий ведения бизнеса. Этот показатель рассчитывается по методике Всемирного банка и Международной финансовой корпорации как среднеарифметическое значение десяти контрольных индикаторов. По результатам исследования 2013 г. *Doing Business 2014*, которым охвачены экономики 189 государств мира, Беларусь занимает 63 место. Данные позволяют констатировать, что в стране достигнуты успехи по таким аспектам предпринимательства как открытие бизнеса, регистрация собственности, получение разрешений на строительство и обеспечение исполнения контрактов. Однако сохраняются проблемные области: предоставление доступа к электроснабжению, получение кредита, уплата налогов, ведение внешней торговли. Негативным условием бизнес-среды в Беларуси является низкая степень конкуренции.

В Беларуси формирование конкурентоспособного производства связывается с повышением наукоемкости экономики – развитием науки, образования, технологической базы производства. В 2014 году в рейтинге стран мира по показателю развития инноваций, которое содержится в исследовании «Глобальный индекс инноваций», из 143 стран Республика Беларусь занимает 58 место с индексом 37,1. Показатели свидетельствуют о недостаточном развитии инновационного потенциала. Так, доля наукоемкости ВВП в Беларуси составляет 0,7–0,8 %, что в мировой практике считается уровнем критического порога безопасности. В развитых странах данный показатель колеблется в пределах 2,5–3,0 %. Уровень технологичности производимой белорусскими предприятиями продукции характеризуется большим удельным весом средних (27 %) и низких (32,5 %) технологий.

Особенностью экономического роста в Беларуси является сохранение на высоком уровне социального равенства. Это подтверждает индекс *Джинни*, отражающий отношение доходов 10 % населения с самыми низкими доходами к доходам 10 % самых богатых. В 2013 году он сохранился на уровне 28 %. Для сравнения: Болгария – 33,6; Венгрия – 26,9; Латвия – 35,7; Литва – 32,0.

В Республике Беларусь в качестве регионов выделяются 6 областей, столица Республики г. Минск, 10 городов областного подчинения и 118 районов, которые существенно различаются по своим размерам и численности населения. Одна из центральных проблем регионального развития Беларуси – это значительная дифференциация социально-экономического развития областей и особенно отдельных районов и городских поселений в сочетании с высоким уровнем концентрации промышленных производств и учреждений социальной сферы в г. Минске, областных центрах и крупных городах.

В итоге одни регионы демонстрируют опережающую динамику, а другие сталкиваются с барьерами в сфере производства и человеческого развития. Снижение динамики экономического и социального развития наиболее характерны для так называемых монопромышленных малых и средних городов и сельской местности. Здесь население испытывает трудности с возможностями трудоустройства, получением дополнительных или альтернативных заработных плат источников дохода. Нередко в этих регионах отмечается недостаточный перечень услуг, предоставляемых населению, равно как и низкое их качество. Неравенства в социально-экономическом развитии регионов различного ранга приводят к усиливающимся демографическим диспропорциям (наблюдаются отток населения из сельской местности в города, устойчивая тенденция внутренней миграции молодежи и высокообразованной части населения в г. Минске, «старение» белорусской деревни и др.).

Новая парадигма регионального развития Республики Беларусь в качестве ведущего императива включает обеспечение конкурентоспособности регионов. Конкурентоспособность здесь рассматривается как одна из целевых установок и инструмент развития регионов. Именно комплексным интегрированным подходом, ориентированным на учет и синергию всех аспектов развития регионов, проявляемых через призму человеческого развития как основной целевой установки, отличается понятие конкурентоспособность применительно к региональному уровню от конкурентоспособности национальной экономики или конкурентоспособности предприятия. Таким образом, конкурентоспособность региона – это комплексная категория, которая содержит как экономический и инновационный аспект развития, так и социальные, экологические, институциональные условия функционирования регионов. Региональная конкурентоспособность характеризует способность органов государственного управления национального и регионального уровней, всего местного сообщества обеспечивать воспроизводство экономики региона на новой качественной основе, формируя более привлекательные по сравнению с другими территориями условия для хозяйственной деятельности, а также проживания и отдыха населения.

Сложность и многоаспектность категории конкурентоспособности региона, с одной стороны, предопределяют необходимость ее измерения, с другой – обуславливают многообразие подходов к ее оценке. Конкурентоспособность региона складывается из множества показателей, индикаторов, критериев, условий и факторов развития, а также механизмов ее повышения. Индикаторы – это удельные и структурные показатели, получаемые расчетным путем из первичных показателей. Часть из них уже существует в официальных статистических материалах, часть – представляет собой новые показатели. Все составляющие конкурентоспособности должны, во-первых, дополнять друг друга, во-вторых, способствовать повышению уровня качества жизни населения региона. К таким *составляющим* можно отнести науку и образование, инновации и инвестиции, разнообразную инфраструктуру, реальный сектор экономики, бизнес и услуги, природные и трудовые ресурсы.

До сих пор не выработана общепризнанная методика оценки конкурентоспособности белорусских регионов в силу того, что исследование региональной конкурентоспособности связано с рядом методологических проблем, касающихся выбора переменных (индикаторов) и способов их агрегирования в сводный показатель. В соответствии с одной из методик, конкурентоспособность региона может быть оценена по следующим основным направлениям: качество институтов, развитие инфраструктуры и финансового рынка, макроэкономическая среда, состояние здравоохранения и образования, эффективность рынков товаров и услуг, гибкость рынка труда, способность перенимать и использовать новые технологии, инновационность, уровень развития бизнеса.

Под факторами конкурентоспособности региона понимаются обстоятельства или условия, определяющие его конкурентоспособность. Каждый фактор показывает наличие у территории определенных свойств, востребованных при решении вопроса о размещении производства, перемещении груза или посещении туристами данного места.

В соответствии с методологией расчета индексов конкурентоспособности регионов на основании данных Национального статистического комитета республики рассчитываются

интегральные показатели регионов. Так, расчеты интегрального индекса конкурентоспособности по регионам Беларуси показывают, что наиболее высоким значение данного показателя было в г. Минске – 4,67, а наиболее низким в Брестской области – 3,49. В целом по стране индекс конкурентоспособности составил 4,045. Среднее значение интегрального индекса конкурентоспособности по областям составило 3,96. Из трех основных факторов конкурентоспособности наибольшее влияние на формирование индекса в большинстве областей Беларуси (Витебская, Гомельская, Гродненская, Минская, Могилевская области) оказывают базовые факторы.

Таким образом, единственным регионом, находящимся на стадии развития и имеющем в основе конкурентоспособности факторы роста эффективности является г. Минск. Причем по ВРП на душу населения данный регион уже приближается к переходному положению на пути к стадии роста за счет инноваций. Однако по субиндексу конкурентоспособности за счет инноваций г. Минск находится на пятом месте из семи областей. Это свидетельствует о том, что дальнейшее повышение конкурентоспособности данного региона может сдерживаться за счет его недостаточной инновационности. Немного особняком стоит Брестская область, у которой для региональной конкурентоспособности в равной степени значимыми являются как базовые факторы, так и факторы, связанные с инновациями, опытом и навыками ведения бизнеса.

Базовые факторы включают в себя четыре подфактора: институты, инфраструктура, макроэкономическая среда, а также здравоохранение, окружающую среду и базовое образование, которые в свою очередь делятся на группы показателей и показатели. Одним из основных базовых подфакторов являются институты. Их оценка с точки зрения конкурентоспособности регионов важна, поскольку она дает информацию об эффективности нормативно-правовой базы и системы регулирования, уровне коррупции и позволяет понять, насколько институциональный климат благоприятен для ведения бизнеса. Наиболее конкурентоспособной по подфактору «институты» была Могилевская и Брестская области, наихудшим данный индикатор у г. Минска, что в первую очередь было связано с низкой эффективностью государственных институтов. Аналогичная ситуация наблюдалась при рассмотрении конкурентоспособности по группам показателей безопасность, коррупция и теневая экономика. Наиболее благоприятно выглядели Брестская и Могилевская области, а наихудшей ситуация была в г. Минске и Гомельской области.

Качество инфраструктуры является очень важным параметром эффективного функционирования экономики. Наличие современных объектов инфраструктуры положительно влияет не только на эффективность деятельности предприятий, но и позволяет максимально использовать экономический потенциал регионов и имеющиеся на его территории ресурсы, что, в конечном счете, приводит к росту его конкурентоспособности. Качественные дороги и железнодорожные пути дают возможность снизить издержки предприятий как по доставке товаров до потребителей, так и по получению необходимых для производства сырья и материалов. Они также способствуют повышению мобильности рабочей силы. По показателям электроснабжение и связь наиболее конкурентоспособным регионом является г. Минск, по транспорту превышает все остальные регионы Гродненская область.

Одним из конкурентных преимуществ Республики Беларусь является относительно высокий уровень образования населения. По индексу образования на протяжении многих лет в рейтинге мирового сообщества республика занимала лидирующие позиции, и его значение было сопоставимо с показателем Великобритании, Германии и других развитых стран мира. Здравоохранение и школьное образование имеет большое значение для конкурентоспособности региона, поскольку оказывают непосредственное влияние на качество рабочей силы и ее производительность. Наилучшая ситуация наблюдалась в Гомельской области, а наихудшая – в Гродненской. При этом по группе показателей здравоохранения лидирует также Гомельская область, а г. Минск находится на последнем месте (качество медицинского обслуживания оценили как низкое). По опыту и навыкам ведения бизнеса наилучшие результаты демонстрирует Брестская и Могилевская области, наихудшие – Минская и Гомельская. По подфактору НИОКР и инновации наблюдалась низкая вариативность индекса по регионам, и его среднее значение составило 3,4. Ниже среднего показатель был в Минской, Витебской, Могилевской областях и г. Минске.

В целях повышения конкурентоспособности требуется: создание необходимых нормативно-правовых, финансовых и других макроэкономических условий для осуществления структурных региональных преобразований; стимулирование развития местной инициативы как со стороны государственных органов управления, так и со стороны субъектов хозяйствования и населения; повышение инновационной активности регионов; дальнейшее развитие межрегионального взаимодействия; развитие маркетинга территорий и др.

**Д. В. Дорошев, О. Е. Корнеев**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ВЫБОР НАПРАВЛЕНИЙ ИНФОРМАТИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

Современная электронная коммерция предполагает существенное преобразование традиционных форм бизнеса и предпринимательства. Развивающиеся информационные и интернет-технологии формируют новую внутреннюю культуру бизнеса, способную к быстрой адаптации бизнес-модели и стратегии к меняющимся условиям предпринимательской деятельности и новым возможностям, которые предоставляет интернет-экономика.

Оценивая ситуацию в зарубежных странах, можно сделать вывод, что предприятия, у которых основу бизнес-процессов составляют информационные технологии, относятся к технологически и инновационно ориентированным. Такие предприятия характеризуются высокими показателями затрат на научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работу, освоение новых технологических процессов, продвижение и сбыт производимой продукции. В то же время, обзор белорусского рынка электронной коммерции позволяет сделать вывод, что ситуация с использованием на отечественных предприятиях информационных технологий все еще является неоднозначной. С одной стороны наблюдается значительный рост затрат на информатизацию, с другой – остается непонимание принципов построения информационной системы, что значительно снижает эффективность ее функционирования.

Учитывая не только значимость информационных технологий, но и их высокую стоимость, любое предприятие должно иметь план внедрения и использования информационных технологий, так называемую стратегию информатизации. Очевидно, что стратегия информатизации тесно связана со стратегией инновационного развития предприятия. Рассмотрение процесса информационного развития с инновационных стратегических позиций позволяет в большей степени раскрыть эффект от внедрения современных информационных технологий.

Под инновационной стратегией информатизации понимают систему мероприятий, которые направлены на создание условий для стабильного развития предприятия за счет внедрения новых информационных технологий. Необходимость разработки инновационной стратегии информатизации обычно возникает в следующих ситуациях: предприятие планирует инвестиции в свою информационную инфраструктуру; отдача от используемых информационных технологий ниже их потенциальных возможностей, даже несмотря на наличие всех необходимых компонентов, а именно, инфраструктуры, программного обеспечения и обученного персонала; отсутствует четкое понимание того, какие технологии могут потребоваться предприятию по мере его развития; на предприятии существует неопределенность дальнейшего развития информационных технологий. Целью инновационной стратегии информатизации является создание и поддержка информационной системы управления бизнес-процессами предприятия электронной коммерции совместно с использованием информационных технологий в качестве средств ресурсного обеспечения.

По степени интеграции бизнес-процессов классификация стратегий информатизации выглядит следующим образом:

– выборочная информатизация предполагает создание информационной системы предприятия на основе автономных бизнес-приложений. В этом случае функциональность элементов информационной инфраструктуры предприятия определяется задачами операционной деятельности, стоящими перед отдельными подразделениями предприятия. Данную стратегию целесообразно использовать на тех предприятиях, которые находятся в процессе своей реорганизации, когда сложно точно определить функциональные параметры информационной системы;

– глубокая интеграция предполагает создание единой информационной системы предприятия, состоящей из взаимосвязанных между собой бизнес-приложений, которые покрывают своим функционалом необходимые стороны деятельности предприятия. Такая стратегия наиболее полезна в условиях долгосрочной стабильности в развитии предприятия. В случае же значительных изменений бизнес-модели предприятия, единая информационная система может перестать соответствовать его потребностям, в результате чего элементам такой информационной системы становится все труднее принимать согласованные решения;

– слабая интеграция, которая занимает промежуточное положение между выборочной и глубокой. В соответствии с данной стратегией формирование информационной среды предприятия

предполагает индивидуальный подход ко всем отдельным функциональным элементам информационной системы. В тоже время, независимые друг от друга компоненты информационной системы предприятия используют единые базы данных, что способствует более эффективному их взаимодействию. Стратегия слабой интеграции наиболее полезна в условиях нестабильности бизнес-процессов, когда для поддержания устойчивой работы предприятия требуется большое количество информационных ресурсов различного содержания [1, с. 3–5].

Выбор предприятием инновационной стратегии информатизации определяют различные факторы, основные из которых – это конкурентная позиция самого предприятия и его технологические возможности. Процесс формирования стратегии информатизации специалисты предлагают разбить на следующие этапы.

*Определение текущего состояния предприятия.* На данном этапе определяется место, которое занимает стратегия информатизации в системе целей и стратегий предприятия, выявляются те области функционирования, информатизация которых принесет предприятию наибольшую выгоду, проводится аудит текущей информационной инфраструктуры предприятия, определяется ее потенциал.

*Планирование и реализация целевых задач информационных технологий.* Этот этап посвящен сбору информации по всем направлениям развития бизнес-процессов предприятия, определяются проблемы и приоритеты информатизации процессов. В зависимости от возможностей предприятия выбирается один из вариантов развития информационных технологий: выборочная информатизация, сильная или слабая интеграция.

*Формирование концепции управления информационными технологиями, контроль реализации стратегии.* Данный этап предполагает разработку таких мероприятий инновационной стратегии информатизации, которые соответствуют целям, установленным предприятием на предыдущих этапах. Мероприятия должны учитывать прогнозируемые изменения потребностей рынка, поведение конкурентов и наиболее полно использовать инновационные возможности предприятия в сфере информатизации [2, с. 65–69].

Значительные возможности совершенствования деятельности предприятия электронной коммерции кроются в использовании его потенциала при создании единого информационного пространства. Единое информационное пространство строится на основе взаимодействия внутренней информационной сети предприятия, которая повышает эффективность взаимодействия сотрудников, оптимизирует процессы управления, и внешнего виртуального центра, который отвечает за взаимодействие с партнерами, поставщиками и клиентами. Предполагается, что в результате выбранной оптимальной стратегии информатизации возможности предприятия выйдут за границы его непосредственного физического присутствия, виртуальная интеграция с поставщиками и дилерами фактически объединит партнеров по бизнесу в единое сообщество. Усиление информационного взаимодействия между предприятиями положительно скажется на эффективности их бизнес-процессов и общей инновационной привлекательности.

#### **Список использованных источников**

- 1 Кулешов, А. П. Современные проблемы развития информационных технологий и систем / А. П. Кулешов // Автоматика и телемеханика. – 2013. – № 10. – С. 31–42.
- 2 Ершов, С. А. Управление инновационным развитием предприятия электронной коммерции на основе информатизации / С. А. Ершов // Креативная экономика. – 2012. – № 11. – С. 21–24.

**Н. В. Ермалинская**

г. Гомель, ГГТУ им. П. О. Сухого

#### **ПРЕДЕЛЬНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ФАКТОРОВ КАК КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

На современном этапе важными составляющими устойчивого развития сельского хозяйства являются эффективное использование производственно-экономических ресурсов и сбалансированное природопользование. При этом ряд ученых сходится во мнении, что оценка устойчивости развития сельскохозяйственной организации как элемента агропродовольственной системы должна включать не только анализ финансового состояния, но и производственно-

технологических параметров, а также степени выполнения предприятием основных функций (производство востребованной потребителями продукции и пр.). Справедливо утверждать, что организация как система будет функционировать устойчиво, если все факторы (природные, материально-технические, трудовые, финансовые и пр.) будут рационально распределены между отраслями и сбалансированы в процессе производства продукции. По нашей оценке, наиболее существенными вопросы определения оптимальных размеров производства и его ресурсообеспечения становятся для организаций крупнотоварного сектора АПК (в т. ч. интегрированных объединений), обеспечивающих получение более 70 % от общего объема производства сельскохозяйственной продукции в Республике Беларусь.

Ряд ученых, таких как В. А. Воробьев, С. А. Константинов, В. Д. Шмыков, утверждают, что в качестве измерителей уровня оптимальности производства (т. е. параметров максимально эффективного использования каждой единицы ресурса) могут выступать предельные величины (показатели предельной производительности ресурсов). По оценке Е. В. Мартыненко, Д. Д. Сазоновой и С. Н. Сазонова [2] расчет предельных параметров производства может быть реализован на основе использования производственных функций. Представленные идеи были нами скомпилированы в единый алгоритм, лежащий в основе разработанной методика определения сбалансированного ресурсного обеспечения деятельности интегрированных структур в АПК [1]. Реализация методики предполагает поэтапное построение и преобразование многофакторных степенных функций Кобба-Дугласа с использованием критериев предельной производительности факторов (соотношений частных производных функции с затратами приобретения ресурсов) (таблица 1).

Таблица 1 – Математический инструментарий методики

1. Построение общей ( $Y$ ) и частных ( $Y_{\text{низ.}}$ , $Y_{\text{ср.}}$ , $Y_{\text{выс.}}$ ) производственных функций <sup>2</sup>		
$Y = b \times x_1^{b_1} \times x_2^{b_2} \times \dots \times x_n^{b_n}$		(1)
2. Построение функций предельных продуктов ресурсов ( $MP_i$ )		
в абсолютных параметрах	в относительных параметрах	
$MP_i = \frac{\partial Y}{\partial X_i} = d_i \times x_i^{b_i-1}$ ,	$MP_i = b \times b_i \times x_i^{b_i-1}$ ,	(2)–(3)
условие преобразования формул (2), (3)		
$d_i = b \times b_i \times (\overline{x_1})^{b_1} \times \dots \times (\overline{x_{i-1}})^{b_{i-1}} \times (\overline{x_{i+1}})^{b_{i+1}} \dots \times (\overline{x_n})^{b_n}$		(4)
3. Оценка возможности замещения факторов на основе технологических норм ( $MRTS$ )		
$MRTS_{x_1/x_2} = \frac{MP_{x_2}}{MP_{x_1}} = - \frac{\Delta X_1}{\Delta X_2}$ ,		(5)
4. Построение уравнения альтернативного размещения факторов ( $f_{A/B}, f_{B/A}$ )		
двухфакторная производственная функция ( $Y_A, Y_B$ )		
$Y_A = b \times x_1^{b_1} \times x_2^{b_2} = \lambda \times x_1^{b_1+b_2}$ ,		(6)
условие преобразования формулы (6)		
$X_1 = -MRTS_{x_1/x_2} \times X_2$ ,	$X_2 = -MRTS_{x_2/x_1} \times X_1$ ,	(7)
уравнения альтернативного размещения факторов <sup>3</sup> ( $f_{A/B}, f_{B/A}$ )		
$f_{A/B} = Y_A/Y_B = \lambda_{A/B} \times x_1^{b_{A/B}}$ , $f_{B/A} = Y_B/Y_A = \lambda_{B/A} \times x_1^{b_{B/A}}$ ,		(8)–(9)
5. Оценка достоверности расчетов на основе ошибки перераспределения ( $E_{\Delta x}$ )		
$E_{\Delta x} = \frac{1}{n} \times \frac{ \left(\pm \Delta x_2^A\right) + \left(\pm \Delta x_2^B\right) }{ \Delta x_2^A  +  \Delta x_2^B } \times 100$ ,		(10)

Примечания:

1 – Таблица составлена автором по материалам собственных исследований;

2 – В формуле (1):  $Y$  – объем производства;  $x_i$  – ресурсы;  $b, b_i$  – коэффициенты;

3 – В формулах (8)–(9): если  $\lambda_{A/B}$  ( $\lambda_{B/A}$ ) > 1, то следует увеличить использование первичного фактора в производстве продукта А (В); если  $\lambda_{A/B}$  ( $\lambda_{B/A}$ ) < 1 – объем его использования следует, соответственно, уменьшить.

На первой стадии проводится оценка уровня обеспеченности (недостаточного, сбалансированного, избыточного) и обосновываются количественные параметры (в сторону увеличения или уменьшения от фактического объема) эффективного использования ресурсов (поголовья животных, объема основных средств, затрат труда, расхода кормов и пр.) (таблица 1, формулы (1)–(4)). Реализация второй стадии обеспечивает расчет норм технологического замещения ресурсов (MRTS) и дает возможность оценить рациональные пропорции их перераспределения в производстве одноотраслевой продукции (например, мяса КРС и молока) (таблица 1, формулы (5)–(10)).

Для получения практически реализуемых рекомендаций, базирующихся на идеях теории производственных функций и теории предельной полезности, нами были обоснованы условия и ограничения использования инструментария в реальных условиях хозяйствования. Их суть заключается в следующем:

- производственные функции целесообразно выстраивать на базе относительных параметров, которые могут быть получены путем нормирования исходных данных (сопоставления фактических показателей со средним значением по выборке в рамках одного временного периода). Это позволит получить безразмерные величины и устранить влияние системы измерения;

- для учета особенности и получения достоверных оценок наряду с общей функцией следует использовать частные зависимости, описывающие производственный процесс с учетом уровня интенсивности ведения отрасли;

- для определения объемов перераспределения ресурсов необходимо использовать уравнение альтернативного размещения факторов, описывающее взаимозависимые изменения в производстве двух видов продукции одной отрасли при замещении ресурсов (таблица 1, формулы (6)–(9));

- факторы могут подвергаться перераспределению только при соблюдении системы условий. *Условие взаимозаменяемости факторов* состоит в том, что относительные значения норм технологического замещения факторов (MRTS) должны попадать в диапазон  $[0,5; 2]$  (расчетные данные). Значения за его пределами свидетельствуют о необходимости пропорционального использования ресурсов. *Условие родственности производств* определяет величину расхода норм MRTS факторов в производстве продуктов – не более единицы (расчетное значение). Установленная граница свидетельствует о сравнительном влиянии и схожей значимости факторов в технологических процессах;

- полученные результаты расчетов могут быть признаны достоверными в случае выполнения условий соотношения среднего и предельного продуктов ресурсов (таблица 2) и допустимой величины ошибки распределения (таблица 1, формулу (10)) – не более 10 %.

Таблица 2 – Условия оценки эффективности перераспределения факторов

№ п/п	Условия оценки	Характеристика изменений	Необходимость перераспределения
	Соотношение среднего (AP) <sup>1</sup> и предельного (MP) <sup>1</sup> продуктов	Использование факторов	
1	$AP > 1, MP > 1, MP > AP$	недостаточно эффективное	необходимо
2	$AP > 1, MP > 1, MP < AP$	максимально эффективное	необходимо
3	$AP < 1, MP > 1, MP > AP$	условно эффективное	допустимо <sup>2</sup>
4	$AP > 1, MP < 1, MP < AP$	низкоэффективное	нецелесообразно
5	$AP < 1, MP < 1$	неэффективное	недопустимо

Примечания: 1 – Таблица составлена автором по материалам собственных исследований;

2 – Соотношение между переменными и постоянными (не учтенными в расчете) факторами может незначительно ухудшаться.

Для оценки функциональных возможностей предлагаемой методики нами была проведена ее апробация на материалах 35 интегрированных формирований АПК Гомельской области. Выборка статистических данных для проведения анализа составила 245 наблюдений за период с 2006 по 2012 гг.

В рамках предложенного алгоритма было проведено построение функций предельных продуктов ресурсов в производстве мяса КРС и молока (таблица 3). Полученные зависимости (таблица 3) позволили оценить уровень оптимальности использования факторов и установить наличие резервов повышения сбалансированности ресурсопотребления в животноводстве (таблица 4).



Таблица 3 – Функции предельных продуктов ресурсов (по общей модели)

Факторы	В абсолютных параметрах		В относительных параметрах	
	мясо КРС	молоко	мясо КРС	молоко
Поголовье КРС (коров), гол	$4,7 \cdot X_1^{-0,993}$	$666,7 \cdot X_1^{-0,877}$	$0,007 \cdot X_1^{-0,993}$	$0,122 \cdot X_1^{-0,877}$
Трудозатраты, тыс. чел.-час.	$8,1 \cdot X_2^{-0,988}$	$829,4 \cdot X_2^{-0,847}$	$0,012 \cdot X_2^{-0,988}$	$0,152 \cdot X_2^{-0,847}$
Расход кормов, тыс. тонн	$25,0 \cdot X_3^{-0,963}$	$351,3 \cdot X_3^{-0,994}$	$0,037 \cdot X_3^{-0,963}$	$0,007 \cdot X_3^{-0,994}$
Основные средства, млн. руб.	$8,8 \cdot X_4^{-0,987}$	$276,5 \cdot X_4^{-0,949}$	$0,013 \cdot X_4^{-0,987}$	$0,051 \cdot X_4^{-0,949}$

Примечания: 1 – Таблица составлена автором по результатам собственных исследований;

2 – Оценка проводилась по средним величинам ресурсообеспеченности в 2012 г. на одного хозяйствующего субъекта.

Таблица 4 – Результаты оценки предельной эффективности (по общей модели)

Факторы	Относительный оптимум в производстве		Параметры производства			
			мяса КРС		молока	
	мяса КРС	молока	факт	оценка	факт	оценка
Поголовье КРС (коров), гол	1,027	1,175	2037	2092	3202	3450
Трудозатраты, тыс. чел.-ч	1,086	1,175	84	91	123	145
Расход кормов, тыс. т	1,581	1,020	6820	10785	6274	7444
Основные средства, млн. руб.	1,185	1,235	679	805	1124	1389
Привес КРС (валовой надой), т	1,029	1,050	671	690	5459	5731

Примечания: 1 – Рассчитано автором [1];

2 – Параметры приведены в среднем на одного субъекта выборки за 2012 г. до (факт) и после (оценка) проведения расчетов.

Обоснование возможности перераспределения ресурсов между производством мяса КРС и молока потребовало проведение анализа их взаимозаменяемости. Результаты оценки (таблица 5) позволили установить, что из всей совокупности исследуемых факторов технологическим свойством взаимозаменяемости обладает только пара «трудозатраты – основные средства».

Таблица 5 – Сравнительная матрица взаимозаменяемости ресурсов

Факторы производства	Факторы производства			
	Поголовье КРС	Трудозатраты	Расход кормов	Осн. средства
Поголовье КРС	-	$3,143^1 * (1,633)^{2**}$	$4,571^1 (0,089)^1$	$2,143^1 (0,886)^2$
Трудозатраты	$0,318^1 (0,612)^2$	-	$1,456^2 (0,054)^1$	$0,682^2 (0,543)^2$
Расход кормов	$0,219^1 (11,286)^1$	$0,688^2 (18,429)^1$	-	$0,469^1 (10,00)^1$
Основные средства	$0,467^1 (1,129)^2$	$1,467^2 (1,843)^2$	$2,133^1 (0,100)^1$	-

Примечания:

1 – (\*) технологические нормы замещения факторов (MRTS) для производства мяса КРС (продукт А);

2 – (\*\*) MRTS факторов для производства молока (продукт В);

3 – (1) норма, характеризующая пропорциональную зависимость использования факторов;

4 – (2) норма, характеризующая степень замещения одного фактора другим;

5 –  $\dots^1 (\dots)^1$  группа I – абсолютно пропорциональные факторы в производстве обоих продуктов;

6 –  $\dots^1 (\dots)^2$  или  $\dots^2 (\dots)^1$  – группа II – условно пропорциональные (условно заменяемые) факторы в производстве продуктов А и Б;

7 –  $\dots^2 (\dots)^2$  – группа III – абсолютно взаимозаменяемые факторы в производстве продуктов А и Б. Используются для проведения дальнейшего анализа.

Составленные уравнения альтернативного перераспределения указанной пары факторов (таблица 6) позволили провести расчет целесообразных объемов перераспределения ресурсов, обеспечивающих повышение уровня сбалансированности производства мяса КРС и молока (таблица 7).

Таблица 6 – Уравнения альтернативного перераспределения факторов

Вид функции	Продукт	
	мясо КРС (А)	молоко (В)
Первичный фактор – «Трудозатраты»	$f_{A/B}^{mp} = 1,046 \cdot X_{mp}^{-0,162}$	$f_{B/A}^{mp} = 0,956 \cdot X_{mp}^{0,162}$
Первичный фактор – «Основные средства»	$f_{A/B}^{ocn} = 0,939 \cdot X_{ocn}^{-0,162}$	$f_{B/A}^{ocn} = 1,065 \cdot X_{ocn}^{0,162}$

Примечание – Таблица составлена по результатам собственных исследований.

Таблица 7 – Результаты оценки параметров перераспределения факторов

Параметр	Фактор	мясо КРС (А)	молоко (В)
1. Соотношение объемов факторов в производствах	Фактическое (А/В)	0,745 (0,750) <sup>2</sup>	
	Оптимальное (А/В)	0,758 (0,678)	
2. Перераспределение в абсолютных параметрах	Трудозатраты, тыс. чел.-ч.	<b>+1,85</b> (+9,85)	<b>-1,85</b> (-7,90)
	Основные ср-ва, млн. руб.	-6,20 ( <b>-33,13</b> )	+7,77 ( <b>+33,13</b> )
	Конечная продукция, т.	+8,31 (+8,09)	+35,67 (+33,12)
3. Эффективность перераспределения	Стоимость прироста продукции, тыс. руб.	+64 790 (+61 630)	
4. Достоверность расчетов	Ошибка распределения, %	5,61 (5,50)	

Примечания: 1 – Таблица составлена по результатам собственных исследований;  
 2 – I (II) варианты перераспределения, в качестве первично перераспределяемого фактора использованы соответственно трудозатраты (основные средства);  
 3 – Оценка проводилась по средним величинам ресурсообеспеченности в 2012 г. на одного хозяйствующего субъекта.

Таким образом, применение методики, основанной на анализе предельной производительности ресурсов, позволит обеспечить повышение степени аргументированности процессов выработки мер по преобразованию производственно-экономического потенциала интегрированных формирований, а также созданию условий для роста эффективности использования земельных, материально-технических, трудовых и прочих ресурсов с целью увеличения объемов производства продукции сельского хозяйства и продовольствия.

#### Список использованных источников

- 1 Ермалинская, Н. В. Организационно-экономический механизм эффективного функционирования интегрированных структур в системе регионального АПК (примере Гомельской области) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Н. В. Ермалинская ; РНУП «Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси». – Минск, 2014. – 28 с.
- 2 Сазонова, Д. Д. Аллокативная и техническая эффективности фермерских хозяйств / Д. Д. Сазонова, С. Н. Сазонов. – М. : Независимый экономический аналитический центр по проблемам деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств, 2010. – 160 с.

**И. В. Ермонина**

г. Гомель, Институт леса НАН Беларуси

**Чжу Пэн**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛЕСОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

Лесное хозяйство – отрасль материального производства. Задача лесного хозяйства состоит в обеспечении потребностей национальной экономики и населения в древесине и других продуктах леса, в сохранении биоразнообразия и генофонда растительного и животного мира, в усилении полезных природных функций лесов на основе расширенного воспроизводства лесных ресурсов. Ведение лесного хозяйства в республике осуществляется на научной основе с соблюдением «принципа постоянства, неистощимости и относительной равномерности лесопользования, которое является гарантией экономической стабильности и финансовой самостоятельности лесохозяйственных учреждений, поддержания в надлежащем состоянии экологических функций лесов» [1, с. 66]. Этот принцип организации лесного хозяйства полностью соответствует основам устойчивого развития экономики.

«Лесохозяйственные учреждения – лесхозы являются основной формой организации и управления лесным хозяйством. Лесхоз – это обособленная специализированная производственная единица, созданная в установленном законом порядке и имеющая своей целью использование и воспроизводство лесных ресурсов для удовлетворения общественных потребностей в древесине и других продуктах и полезностях леса» [1, с. 178]. Получение прибыли является важной целью лесохозяйственных учреждений.

Среди лесохозяйственных учреждений выделяется: лесхоз (линейный лесхоз), который работает в обычном производственном режиме и обеспечивает использование и воспроизводство лесных ресурсов в интересах национальной экономики и населения страны; спецлесхоз – лесохозяйственное учреждение, которое функционирует на землях лесного фонда, оказавшегося в зоне наиболее значительного радиационного загрязнения в результате аварии на Чернобыльской АЭС (Ветковский, Наровлянский и Чечерский спецлесхозы); опытный лесхоз – передовое лесохозяйственное учреждение, обладающее не только хорошо развитой материально-технической базой, но и занимающее в своем регионе ведущее положение по освоению научно-технических достижений и передового опыта. Соответствующий статус опытного лесхоза присваивается решением коллегии Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь.

«Новый экономический словарь» экономический термин «функционирование» определяет как процесс реализации функций [2, с. 1011]. В соответствии с утвержденным уставом лесхозы осуществляют следующие функции: а) управление использованием, воспроизводством, охраной и защитой лесного фонда на территории расположения лесхоза; б) реализация государственных программ и проектов развития лесного хозяйства в целях повышения продуктивности и улучшения качественного состава лесов, усиления их природоохранных функций, обеспечения отраслей экономики и населения во всех видах лесной продукции; в) ведение государственного учета лесов и государственного лесного кадастра; г) создание и выращивание лесных насаждений, а также своевременное восстановление лесов на вырубаемых площадях хозяйственно-ценными породами; д) охрана лесов от пожаров, незаконных порубок и других действий, причиняющих вред лесам, защита лесов от вредителей и болезней; е) контроль радиационной обстановки на территории расположения лесхоза, ведение радиационно-экологического мониторинга, радиационный контроль за производимой и поставляемой лесной продукцией; ж) государственный контроль над состоянием, использованием, воспроизводством, охраной и защитой лесов; з) проведение экономической и научно-технической политики в целях создания в лесхозе необходимых условий для эффективной работы, решения неотложных социальных задач; и) согласование в установленном порядке изъятия земельных участков из земель лесного фонда; к) строительство и ремонт зданий, сооружений, лесных кордонов, пожарных вышек, водоемов, устройство и поддержание в должном порядке лесных дорог и средств связи; л) комплексное ведение в установленном порядке лесного и охотничьего хозяйства, осуществление государственного контроля над ведением охотничьего хозяйства и охотой на территории лесхоза.

На основании приказа Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь от 09.12.2014 г. № 223 «Об утверждении перечня и форм ведомственной отчетности» утвержден Перечень ведомственной отчетности Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь на 2015 год, позволяющей контролировать работу лесхозов республики на соответствие утвержденным плановым заданиям. Среди основных отчетных документов можно выделить: 1) сведения о выполнении производственного плана по лесному хозяйству (периодичность представления отчетности – квартальная, годовая); 2) сведения об отпуске и реализации древесины на корню (периодичность представления отчетности – ежемесячно); 3) сведения о выполнении показателей Государственной программы развития лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 годы (периодичность представления отчетности – ежемесячно).

В шести государственных производственных лесохозяйственных учреждениях республики осуществляется контроль за выполнением в лесхозах доведенных Министерством лесного хозяйства Республики Беларусь плановых заданий. С этой целью осуществляется ежемесячный анализ показателей по лесохозяйственной и промышленной деятельности лесхозов с нарастающим итогом на конец года. В качестве оцениваемых показателей используются:

– лесохозяйственная деятельность: расходы на ведение лесного хозяйства (с учетом капитальных вложений за исключением расходов на строительство лесохозяйственных дорог), всего, млн. руб.; в том числе средства республиканского бюджета, млн. рублей; доля средств республиканского бюджета в общей сумме расходов, %; поступления от ведения лесного и охотничьего хозяйства, всего, млн. рублей; в том числе плата за пользование лесными ресурсами, млн. рублей; из нее отчисления на строительство лесохозяйственных дорог, млн. рублей; дебиторская задолженность хозрасчетной деятельности – лесохозяйственной, всего, млн. руб.; объем реализации древесины хозрасчетной деятельности, млн. рублей; отношение дебиторской задолженности хозрасчетной деятельности к среднемесячному объему реализации, %; дебиторская задолженность прочих потребителей за лесопroduкцию, млн. рублей; остаток средств на текущем счёте, млн. рублей;

– лесопромышленная деятельность: объем производства продукции в фактических ценах, млн. руб.; объем производства продукции в сопоставимых ценах, млн. рублей; объем производства продукции в сопоставимых ценах по лесозаготовкам, млн. рублей; объем производства продукции в сопоставимых ценах по лесопилению, млн. рублей; выручка от реализации продукции, работ, услуг (без налогов), млн. рублей; себестоимость реализованной продукции, работ, услуг, млн. руб.; прибыль от реализации продукции работ, услуг, млн. рублей; рентабельность реализованной продукции, работ, услуг, %; чистая прибыль, млн. рублей; выручка от реализации продукции на внутренний рынок, млн. руб.; себестоимость реализованной на внутренний рынок продукции, млн. руб.; рентабельность реализованной на внутренний рынок продукции, %; выручка от реализации продукции на экспорт, млн. рублей; себестоимость реализованной на экспорт продукции, млн. рублей; рентабельность реализованной на экспорт продукции, %; выручка от реализации продукции лесозаготовок, лесопиления, прочей продукции, млн. рублей; себестоимость реализованной продукции лесозаготовок, лесопиления, прочей продукции, млн. рублей; рентабельность реализованной продукции лесозаготовок, лесопиления, прочей продукции, %; стоимость запасов готовой продукции в фактических ценах на конец периода, млн. рублей; отношение запасов готовой продукции к среднемесячному объему производства, %; численность ППП, чел.; выработка на одного работника ППП в сопоставимых ценах, тыс.руб.; рост производительности труда в сопоставимых ценах, %; выработка на 1 работника ППП в действующих ценах, тыс.рублей; рост производительности труда в действующих ценах, %.

В таблице 1 приведен фрагмент экономической оценки функционирования трех лесхозов Гомельской области (ГОЛХУ «Буда-Кошелевский опытный лесхоз», ГСЛХУ «Ветковский спецлесхоз» и ГСЛХУ «Наровлянский спецлесхоз»).

Таблица 1 – Экономическая оценка функционирования лесхозов Гомельской области (фрагмент)

Показатель	Наименование лесхоза и годы: 2011 год / 2012 год / 2013 год			Гомельское ГПЛХО*
	ГОЛХУ «Буда-Кошелевский опытный лесхоз»	ГСЛХУ «Ветковский спецлесхоз»	ГСЛХУ «Наровлянский спецлесхоз»	
Доля средств республиканского бюджета в общей сумме расходов, %	<u>22,3</u>	<u>52,2</u>	<u>28,7</u>	<u>28,6</u>
	<u>30,5</u>	<u>56,7</u>	<u>40,3</u>	<u>36,3</u>
	36,4	61,1	35,3	38,8
Поступления от ведения лесного и охотничьего хозяйства, млн. руб.	<u>4670</u>	<u>3079</u>	<u>4348</u>	<u>136934</u>
	<u>8068</u>	<u>5445</u>	<u>6693</u>	<u>255837</u>
	11682	7734	13631	418200
Объем производства продукции в фактических ценах, млн. руб.	<u>8047</u>	–	<u>4626</u>	<u>196991</u>
	<u>14505</u>	<u>1752</u>	<u>9797</u>	<u>355706</u>
	18755	4097	9871	483743
Рентабельность реализованной продукции, работ, услуг, %	<u>51,7</u>	–	<u>12,4</u>	<u>20,6</u>
	<u>23,8</u>	<u>30,5</u>	<u>13,0</u>	<u>13,2</u>
	26,4	19,0	14,9	12,1
Рост производительности труда в действующих ценах, %	<u>155,9</u>	–	<u>200,2</u>	<u>177,1</u>
	<u>189,3</u>	–	<u>211,8</u>	<u>179,3</u>
	126,1	175,4	104,9	142,3

\* ГПЛХО – Государственное производственное лесохозяйственное объединение

Анализ таблицы 1 свидетельствует, что в трех лесхозах на протяжении 2011–2013 годов наблюдается рост доли средств республиканского бюджета в общей сумме расходов на ведение лесного хозяйства, причем, в ГОЛХУ «Буда-Кошелевский опытный лесхоз» темпы роста этого показателя превышают данные по Гомельскому ГПЛХО. Темпы роста поступлений от ведения лесного и охотничьего хозяйства в ГСЛХУ «Наровлянский спецлесхоз» превышают темпы роста Гомельского ГПЛХО за период 2011–2013 годы. Анализ темпов роста объема производства продукции в фактических ценах указывает на рост этого показателя по всем лесхозам. Однако, рентабельность реализованной продукции, работ, услуг по сравнению с 2011 годом резко сократилась в ГОЛХУ «Буда-Кошелевский опытный лесхоз», ГСЛХУ «Ветковский спецлесхоз», а в ГСЛХУ «Наровлянский спецлесхоз» – увеличилась в 1,2 раза. Темп роста производительности труда в действующих ценах по лесхозам и в целом по Гомельскому ГПЛХО снизился за период 2011–2013 годы.

В лесном хозяйстве ежеквартально (с нарастающим итогом к концу года) подводятся итоги республиканского соревнования по выполнению показателей социально-экономического развития лесного хозяйства по государственным лесохозяйственным учреждениям Беларуси. Показателями, которые выступают в качестве оцениваемых на республиканском соревновании, являются: площадь (покрытая лесом площадь за вычетом площади с загрязнением более 15 Ки/км<sup>2</sup>, га; покрытая лесом площадь в сопоставимых условиях, га; площадь охотугодий, тыс.га); рубки промежуточного пользования (ликвидная древесина), тыс.куб.м; процент освоения расчетной лесосеки, %; текущее лесопатологическое обследование, га; незаконные порубки, куб. м; процент выявленных незаконных порубок в общем объеме незаконных порубок, %; количество лесных пожаров площадью свыше 3 га, случ.; заготовка продукции побочного пользования лесных ресурсов и подсобного сельского хозяйства в действующих ценах, млн. рублей; поступления от ведения лесного и охотничьего хозяйства, млн. рублей; объем лесозаготовок, тыс.куб.м.; объем переработки древесины, тыс.куб.м.; рентабельность реализованной продукции лесопиления, %; объем вывозки древесины, тыс.куб.м.; доля вывозки древесины в объеме заготовки (собственными силами и на услугах), %; объем экспорта лесопродукции и услуг, тыс.долларов США; показатель по энергосбережению, %; объем инвестиций в основной капитал, млн.руб.; выручка от реализации продукции (работ, услуг) (без учета налогов), млн.руб.; рентабельность реализованной продукции (работ, услуг), %; среднемесячная заработная плата работников, тыс. рублей; доходы от охотохозяйственной деятельности, млн.руб.; просроченная дебиторская задолженность на 1 тыс.руб. выручки от реализации продукции (работ, услуг), руб./руб.; просроченная кредиторская задолженность на 1 тыс. рублей выручки от реализации продукции (работ, услуг), руб./руб.; количество случаев производственного травматизма, допущенных по вине нанимателя, случайно (с тяжелым исходом, со смертельным исходом). На основании набранных баллов по вышеуказанным показателям определяется рейтинг лесхозов по итогам республиканского соревнования.

В Институте леса НАН Беларуси проведена оценка финансово-экономических показателей развития лесхозов на загрязненных радионуклидами территориях. В качестве исследуемых лесхозов были выбраны: Гомельский, Комаринский, Наровлянский и Хойникский. В результате анализа ряда показателей лесхозов за двадцатилетний период, сделаны следующие выводы.

1. Долговременное радиоактивное загрязнение земель лесного фонда, медленный процесс самоочищения лесов, ограничение лесопользования и специфичность профессиональных обязанностей работников лесного хозяйства определяют особые условия функционирования лесхозов.

2. В условиях формирования рыночных отношений необходима реализация специальной экономической политики развития лесного хозяйства в экологическом регионе, позволяющей повысить качество жизни работников лесного хозяйства на основе усиления финансовой самостоятельности лесхозов и социальной защиты работников лесного хозяйства.

#### Список использованных источников

- 1 Янушко, А. Д. Экономика лесного хозяйства : учеб. пособие для студ. вузов / А. Д. Янушко. – Минск : ИВЦ Минфина, 2004. – 368 с.
- 2 Новый экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2009. – 1088 с.

**Е. А. Западнюк**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ РЕФОРМЫ – УСЛОВИЕ УСПЕШНОЙ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ КИТАЯ

Ученые высказывают разные мнения относительно того, что такое экономическая политика. Обычно экономической политикой называют устанавливаемые государством (субъектом политического регулирования) правила (то есть политические инструменты или меры), предназначенные для регулирования экономических связей, упорядочивания функционирования экономики и других целей. Выгодность такой политики неодинакова для разных социальных групп. Проведение соответствующей политики гарантируется и осуществляется государством, стремящимся более или менее удовлетворить все слои общества. Экономическая политика

включает три составляющие: субъект, цели и инструменты политики, которые и формируют ее внутреннее содержание.

В теории экономической политики выделяется институциональная политика (*institutional policy*) и политика развития (*progressive policy*). Первая связана с перестройкой системы экономических институтов, вторая – с процессом их функционирования и управлением этими процессами, то есть с контролем и регуляцией параметров экономики посредством применения политического инструментария. Институциональная политика включает реформу государственных предприятий, реформу системы собственности и другие меры, связанные с системными преобразованиями. Политика развития основывается на мерах макроэкономического регулирования – на финансово-валютной политике и различных мерах управления спросом, на политике в отношении производства и других мерах контроля над предложением. В зависимости от влияния экономических, политических и идеологических факторов цели, направления, инструментарий, эффективность и другие аспекты экономической политики могут меняться. В рамках системы экономической политики различные комплексы мер могут сменять друг друга, может происходить формирование совершенно новых форм экономической политики.

Весь ход китайской реформы прямо зависит от институциональной политики. В силу этого многие учёные называют эту идущую «сверху вниз» системную экономическую реформу, проводимую правительством, «политической». Одновременно с осуществлением институциональной реформы и изменением форм функционирования экономики, неизбежны и соответствующие сдвиги в политике развития (то есть в формах макроэкономического регулирования). Основной целью проводимых в Китае с 1978 года реформ было преобразование плановой экономики и стимулирование длительного и быстрого экономического роста.

Реформы неизбежно вызывают брожение в обществе, а длительный и быстрый экономический рост требует социальной стабильности. К тому же реформа экономической системы вынуждала правительство перейти от традиционных прямых мер планового управления экономикой к экономическим способам регулирования, что затрудняет как само регулирование, так и поддержание социальной стабильности. Хотя в ходе реформ возникли некоторые проблемы, в целом, судя по результатам, их можно считать успешными. Существенно и то, что опыт применения экономической политики и её изменений в процессе реформ дает богатый материал для изучения развивающимся странам, особенно тем, у которых переходный тип экономики.

В двадцатилетней истории системных экономических реформ и развития экономики в Китае есть две особенности. С одной стороны, эффективность экономики по сравнению с плановой довольно значительно возросла, ускорилось экономическое развитие, возникло так называемое «китайское экономическое чудо», показатели роста опережали показатели любой страны мира. С другой стороны, рост экономики из-за связанных с реформами причин часто порождал социальную нестабильность, а попытки исправить ситуацию вели к торможению преобразований в экономике, что формировало своеобразные «циклы реформы».

*Институциональная политика.* На 3-м пленуме 11-го созыва Коммунистической партии Китая (КПК) 1978 года был выдвинут лозунг «Реформа и открытость» в качестве рамочной цели, однако не определено четко, как должна проходить реформа экономической системы в социалистическом государстве [1, с. 18]. Следствием этого стала расплывчатость целей институциональной политики, приходилось «переходить реку, нащупывая дно».

Говоря конкретнее, цели институциональной политики прошли четыре фазы развития.

1. В 1982 году на XII съезде КПК была выдвинута идея «плановой экономики как основы рыночного регулирования, как вспомогательного средства и параллельного применения трёх видов управления экономикой (командно-плановый, директивно-направляющий и рыночное регулирование)». На этом этапе в основе всей экономики продолжала оставаться плановая система.

2. В принятом на 3-м пленуме 12-го созыва Решении ЦК КПК о системной экономической реформе целью преобразований становилась уже «плановая товарная экономика», что означало преодоление рамок плановой экономики; также указывались конкретные направления реформы.

3. В 1987 году на XIII съезде партии была выдвинута концепция «Государство регулирует рынок, рынок определяет деятельность предприятий»; рыночные цели системной реформы экономики стали более чёткими.

4. В 1992 году на XIV съезде КПК была официально провозглашена «социалистическая рыночная экономика» как цель государственной политики в ходе системных экономических реформ. Процесс перехода от плановой экономики к рыночной был постепенным и потребовал десяти с лишним лет.

Такая постепенность в определении цели, точнее, длительная неопределенность, прямо повлияла на конкретные решения и меры институциональной реформы. Руководящей идеей при проведении институциональной политики в Китае было реформирование механизмов функционирования экономики и постепенное формирование рынка как главного субъекта экономики. С учетом этого меры институциональной политики в КНР были следующими:

– реформа цен, проводимая по принципу «сначала регулирование, затем реформирование». На момент, когда еще не сформировалась рыночная система, внедрение «двухколейной системы цен» и иных форм ценообразования породило немало проблем. Только когда к 1993 году ориентация на рынок была четко определена как цель системных реформ в экономике, механизмы ценообразования на товары и услуги окончательно оформились;

– переход от планового способа распределения ресурсов к рыночному. Проведение реформы в этой сфере также определялось постепенностью окончательного формирования целей экономической политики. Только с появлением в 1984 году понятия «товарная экономика» началось постепенное освобождение ресурсной, внешнеторговой и финансовой сферы от уз планового регулирования, создались условия для перехода к рынку;

– реформа государственных предприятий. До 1992 года цели реформы еще были обозначены недостаточно четко и не выходили за пределы формулы «расширить полномочия, позволить получать прибыль», системы подрядов и т. д., что не позволяло предприятиям стать настоящими субъектами рынка. Создание современной системы предприятий, получение государственными предприятиями статуса юридического лица и превращение их в настоящие субъекты рынка стало возможным только в 1992 году, тем самым был открыт путь к реформированию и оживлению госпредприятий.

С проведением в жизнь вышеуказанных мер по реорганизации экономических механизмов китайская экономика постепенно стала переходить на рельсы рыночного развития. Постепенность этого процесса также вызвала много противоречий и трудностей, что главным образом проявилось в проблеме «реформы – доходы» и формировании так называемого «цикла реформ». Причины появления «цикла реформ» заложены в неопределенности или медлительности в определении целей в рамках институциональной политики, что привело к незаконченности или несвоевременности некоторых конкретных мер. Неопределенность в целях реформ неизбежно ведет к несогласованности различных этапов реформы и может породить экономический беспорядок и хаос. Незавершенность же отдельных шагов сводит на нет эффект от применения инструментов динамической политики государства, ставит под вопрос возможные результаты макроэкономического регулирования. Таким образом, накладывающиеся друг на друга проведение реформ и экономические волнения, необходимость обуздать бури, порождаемые рыночной реформой, – все это требует соответствующих перемен в политике развития (макроэкономической политике), проводимой государством.

*Политика развития: цели и инструменты.* Процесс реформ начинается с проведения определенной институциональной политики и прямо связан с ее изменениями. С одной стороны, подобные изменения и непрерывное совершенствование легко могут вызвать экономическую дестабилизацию и поэтому нуждаются в макроэкономической политике для корректирования результатов, с другой – институциональная политика ведет к смене форм функционирования экономики и поэтому должны произойти соответствующие изменения в инструментарии политики, регулирующей вызванные переходом к рынку экономические колебания.

После начала реформ в политике регулирования экономики в КНР произошли перемены. *Во-первых*, изменения прежде всего коснулись целей. В условиях плановой экономики макроэкономическое регулирование носит односторонний характер, поскольку процессы производства и потребления находятся под жестким контролем, а инфляция обычно отсутствует. Инвестиции производятся строго по плану, что позволяет избежать перегревов в экономике. Однако подобная система ведет к застою и низкоэффективна. Формирование рынка повысило эффективность прежней системы, и макроэкономическое регулирование было поставлено перед сложным выбором задач. После того как в процессе реформ в 80-х годах в Китае появились проблемы инфляции и перегрева экономики, цели макроэкономического регулирования усложнились, появились новые задачи. Диверсификация задач потребовала разнообразия методов, применяемых для регулирования экономики.

*Во-вторых*, происходило расширение самого набора используемых в экономической политике методов. В традиционной плановой экономике правительство непосредственно контролирует производство, обращение, потребление, распределение, инвестирование и другие

экономические процессы по всей стране. В силу этого государство может и должно использовать административные методы макроэкономического регулирования. При рынке же объектом такого регулирования становятся независимые субъекты, преследующие собственную прибыль. Здесь применимы только меры, связанные с регулированием процентной ставки, налоговых тарифов и валютных курсов, а также косвенное руководство экономикой через законодательство. Применение данных мер не позволяет субъектам микроэкономики, преследующих индивидуальную выгоду, выходить за сбалансированные рамки экономики в целом и нарушать макроэкономическое равновесие.

*В-третьих*, анализируя опыт китайских реформ, следует отметить, что, поскольку путь к рынку не был намечен чётко и однозначно, в начале реформ и в ходе их осуществления правительство своевременно не выработало систему методов макроэкономической политики (систему валютных резервов, систему операций на открытом рынке, дисконтный процент, регулируемые плавающие валютные курсы, эффективную налоговую систему и т. д.).

Отставание реформы механизмов макроэкономического регулирования привело к большим трудностям в осуществлении наиболее важной части экономических преобразований – реформы госпредприятий. Ряд отрицательных явлений в экономике в 80-х и начале 90-х годов, связанных с перестройкой экономических механизмов, был урегулирован в административном порядке, по принципу «где беспорядок, там закрываем», что не только привело к ликвидации субъектов экономики, но и отбросило макроэкономическое регулирование с позиции его инструментария в начале реформы.

Набор инструментов осуществления политики развития должен находиться в соответствии с этапом институциональной реформы. Окончательный поворот к социалистической рыночной системе, имевший место в 1992 году, позволил выдвинуть на первый план проблему реформы госпредприятий, что создало благоприятные условия для рыночных механизмов макроэкономического регулирования. На этом этапе правительство своевременно осуществило ряд мер по формированию макроэкономического инструментария рыночного характера. В 1994 году проведена налоговая реформа, разделившая центральные и местные налоговые сборы при сохранении единой налоговой ставки; осуществлена банковская реформа и чётко разделены функции коммерческих банков и центрального банка, задачей которого является финансовое регулирование. Была усилена роль центрального банка в макроэкономическом регулировании, его независимость и рыночный характер его операций. В 1996 году начались операции на открытом рынке с бумагами государственного займа, которые выпускаются центральным банком. Был ускорен перевод на коммерческую основу специальных государственных банков (например, в 1998 году был ликвидирован контроль над нормой кредита), осуществлен еще один этап освобождения цен на промышленные товары, введены на постоянной основе конвертируемость китайского юаня и – с соблюдением правил функционирования рынка – система регулируемых плавающих валютных курсов.

После 1992 года начался принципиально новый этап реформы госпредприятий, когда стала формироваться современная система промышленных предприятий, за ними закрепился статус юридического лица, усовершенствовались механизмы самоконтроля. Все эти шаги заложили основание для появления системы макроэкономического регулирования и ее функционирования в соответствии с потребностями китайской рыночной экономики.

В такой ситуации несмотря на то, что проводимая с 1992 года институциональная политика привела к перегревам в экономике и инфляции, меры макроэкономического воздействия в рамках политики развития были отличны от традиционных. После принятия в 1993 году макроэкономического курса на сдерживание инфляции, правительство, с одной стороны, регулировало размер инвестиций за счет сжатия объемов капитального строительства, с другой – центральный банк начал проводить жесткую денежную политику, регулируя процентную ставку и размер вторичных кредитов, гибко управляя объемом денежных средств в обращении и размерами кредитного капитала. Были усилены меры по косвенному регулированию спроса на инвестиции. Одновременно постановлением правительства было утверждено, что финансовые средства не должны возвращаться на онкольные счета, что позволило контролировать объем инвестиций и способствовало проведению центральным банком независимой и жесткой денежной политики. Если бы не была проведена соответствующая реформа макроэкономического инструментария, то все указанные выше меры не смогли бы стать эффективными формами контроля над объемом инвестиций. Указанная совокупность мер помогла преодолеть инфляцию и гарантировала стабильность экономического развития. В целом в своей макроэкономической



политике 1993–1996 гг. правительство ускоренными темпами проводило институциональную политику и углубляло реформы, что заставило политику развития работать в полную силу. В результате этого была обуздана инфляция и экономика прошла через «цикл реформы». То, что одновременно с этим темп реформ не снижался, позволило в результате преодолеть порочный круг «цикла реформы». Успех «мягкой посадки» 1996 году стал результатом правильного сочетания институциональной политики и политики развития.

*Опыт реализации китайской экономической политики.* В целом в значительной мере китайское «чудо» обязано своим существованием проводимой с 1978 года экономической политике, ее осуществлению и постепенному совершенствованию в процессе применения [2, с. 342]. Ниже обобщен некоторый опыт реализации китайской экономической политики.

*Во-первых, четкое определение целей является важнейшим элементом в трансформации экономической политики.*

Экономическая политика складывается из трех компонентов – субъекта, целей и средств, и изменение хотя бы одного из этих элементов влечёт за собой трансформацию всей экономической политики. Так как цели политики определяют её основное направление, то цели экономической политики являются весьма важным фактором в процессе ее трансформации.

Если цели экономической политики, особенно институционального плана, стабильны, то можно гарантировать относительную стабильность всей экономической политики в целом и осуществление намеченных целей. Когда в 1978 году Китай встал на курс «реформ и открытости», не было никаких сомнений относительно правильности подобного выбора, что, невзирая на многие трудности, позволило добиться первичных успехов в реформах. Отметим, однако, что для определения основной конкретной цели потребовался долгий срок, конкретные цели постоянно эволюционировали. В силу этого некоторые практические меры осуществления экономических преобразований всё время трансформировались, что увеличило издержки реформ. Это хорошо видно на примере реформы государственных предприятий, которая долгое время оставалась в рамках изменения системы управления. Неопределенность целей вела к множеству предлагаемых проектов реформирования, в результате чего не только не были решены основные проблемы данного сектора экономики, но затормозилось развитие государственных предприятий. Вместе с тем мы должны осознавать, что создание социалистической рыночной экономики – небывалая в истории задача, в процессе реализации которой неизбежен поиск нужных инструментов и постепенность реализации целей. В такой ситуации оптимальной тактикой является «переходить реку, нащупывая брод», стараясь свести до минимума издержки реформы.

*Во-вторых, весьма важно правильно сочетать конкретные меры институциональной политики и находить пути их четкого претворения в жизнь.*

Данная проблема, по сути, является производной от проблемы постановки целей. Постепенность в определении целей накладывает некоторые ограничения на реформаторское мышление. Конкретным проявлением этого является то, что способом осуществления реформ стало преобразование на первых этапах механизмов функционирования экономики в целях постепенного формирования рыночной системы. Прямым следствием этого стала несогласованность различных мер экономической политики или значительные временные лаги между проведением важнейших институциональных преобразований. Например, реформа государственных предприятий сильно отстаёт от реформы цен, что влечёт за собой образование «двухколейной системы цен», призванной гарантировать получение госпредприятиями прибыли. Это вызвало к жизни многочисленные системные прорехи и издержки, породившие экономические проблемы. Действительно, для формирования полномасштабных рыночных отношений необходимо учитывать взаимосвязь между реформой госпредприятий и реформой собственности, поскольку, стремясь перейти к рыночному механизму распределения ресурсов, нельзя не позволить предприятиям стать независимыми, стремящимися к достижению прибыли, субъектами рынка (что, в свою очередь, предполагает перераспределение прав собственности). В условиях смешанной экономики всегда преобладает определенная экономическая система, ситуации же «полурынка – полуплана» не существует. Поэтому, проводя системную экономическую реформу, нельзя долго оставаться в промежуточном состоянии, необходимо в полной мере руководствоваться идеями полномасштабной реформы. На каждом этапе осуществления постепенной реформы должна проводиться согласованная институциональная экономическая политика. Вместе с тем на каждом этапе невозможно пренебрегать требованиями объективной реальности. Например, не решив в рамках реформы государственных предприятий вопрос о «мягких ограничениях», невозможно ликвидировать систему управления нормой банковского кредита, а

также плановое управление инвестициями, поскольку в противном случае государственные предприятия задохнутся в условиях отсутствия капиталовложений. Реформа государственного сектора занимает важное место в системе институциональной политики в целом и достаточно гладкое ее проведение начиная с 1992 года (инициирование создание системы современных предприятий) объясняется учетом отмеченных выше факторов.

*В-третьих, институциональная политика и политика развития в экономике должны осуществляться согласованно.*

До успешного «мягкого приземления» китайской экономики в 1996 году в процессе реформирования и развития часто возникала проблема переплетения напряженности в экономике и «цикла реформы». Основной вопрос здесь заключается в недостаточной согласованности институциональной и макроэкономической политики. Ориентированная на рынок институциональная политика способствует преобразованию механизмов экономики, однако поскольку политика не является совершенной, возникает системный дисбаланс и напряженность в экономике. С другой стороны, поскольку цели реформы определены недостаточно четко и отсутствует необходимый макроэкономический инструментарий, невозможно использовать рыночные методы регулирования для устранения напряженности в экономике и обеспечить экономическую безопасность страны, а применение традиционных административных рычагов ведет к торможению реформ.

#### Список использованных источников

- 1 Чэнь Цян. Государство в инновационной экономике Китая / Чэнь Цян. – Брянск : Дельта, 2012. – 161 с.
- 2 Мовсесян, А. Г. Великий Китай / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огневцев // Мировая экономика: Институциональная реформа как важнейший фактор развития народного хозяйства. – М., 2009. – С. 536–554.

**М. А. Исакова, Р. М. Нижегородцев**  
г. Москва, Институт проблем управления РАН

#### УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ: АНАЛИЗ И ГРУППИРОВКА РИСКОВ

Переход компании от торговой к торгово-промышленной специализации ведет к обязательному изменению рискового пространства. Рисковое пространство торгово-промышленной компании заметно отличается от рискового пространства торговой компании. Однако сам период перехода от одного типа компании к другому также сопряжен с трансформацией рисковых ситуаций.

С переходом от торговой к торгово-промышленной компании увеличивается количество рисков, оказывающих воздействие на сферу снабжения предприятия, и изменяется их характер. При этом риски, связанные со сферой снабжения, можно условно разделить на следующие группы: риски, связанные с определением потребности в снабжении ресурсами – что закупить, в каком количестве, к какому сроку; риски, связанные с выбором поставщика; риски, возникающие в связи с заключением договоров с поставщиками на неоптимальных условиях или с отклонением от условий договора в процессе его исполнения; риски, связанные с логистикой снабжения, – как финансовые, так и ресурсные; риски, связанные с внутренней логистикой предприятия.

Кроме того, в работе торгово-промышленной компании расширяется сфера деятельности отдела снабжения, так как перед ним ставится задача по обеспечению предприятия не только продукцией для сбыта, получаемой от компании – основного поставщика, но и сырьем, упаковкой, запчастями для оборудования и прочими промежуточными продуктами, поставляемыми сторонними поставщиками. При этом речь идет уже об обеспечении выполнения не только плана продаж, но и плана производства. Ситуация в снабжении после трансформации осложняется также резким увеличением количества поставщиков и ужесточением требований к приемке поставляемого товара. Анализ показывает, что в сфере снабжения торгово-промышленной компании преобладают внутренние риски, в то время как в торговой компании доля внутренних и внешних рисков примерно одинакова. При этом количество внутренних производственных рисков возрастает не в момент завершения трансформации, а в момент принятия решения о необходимости такой трансформации.

Первая группа рисковых ситуаций, с которой может столкнуться предприятие в самом начале трансформации, – это риск, вызванный недостаточной квалификацией персонала.

Деятельность производственной компании существенно отличается от деятельности торговой, особенно это касается таких сфер, как бухгалтерия, финансы, снабжение и логистика, кадры, а также общее управление компанией. Например, система мотивации как менеджера по продажам, так и рабочего в торговой и в торгово-промышленной компании кардинально отличаются друг от друга. Естественно, что после принятия решения о переходе к торгово-промышленной специализации будет произведен дополнительный набор кадров, необходимых для осуществления производственной деятельности, однако, так называемые функциональные департаменты (финансы, логистика, кадры), как правило, не претерпевают существенных изменений. Велика вероятность расширения штата указанных департаментов за счет добавления нескольких оперативных сотрудников в связи с изменившимся объемом работы. Однако, вероятность смены генерального, финансового директора, директора по кадрам и директора по логистике в связи с изменением сферы деятельности компании существенно ниже.

При этом у руководителей среднего и высшего звена указанных подразделений может вообще не быть опыта работы в производственных компаниях, что приводит к потенциальным рискованным ситуациям принятия неправильных управленческих решений. Кроме того, специалисты, не обладающие достаточным опытом в производственной сфере, не в состоянии правильно оценить формирующееся рискованное пространство нового типа компании, поэтому, если ими и проводятся какие-либо мероприятия в сфере риск-менеджмента, то они редко отвечают реальным потребностям предприятия, что автоматически вводит предприятие в зону повышенного риска. Степень вероятности возникновения данной рискованной ситуации находится в обратной зависимости от количества сотрудников торговой компании, обладающих опытом работы в сфере производства или хотя бы теоретической подготовкой в данной области. Поэтому компания, принявшая решение о трансформации такого рода, должна позаботиться о формировании соответствующих компетенций у своих сотрудников или о привлечении новых сотрудников, этими компетенциями обладающих.

Степень воздействия риска может колебаться от умеренной до катастрофической, так как наступление описанной рискованной ситуации может привести к ошибкам в стратегии развития предприятия, в определении потребностей в ресурсах предприятия, к принятию неправильных управленческих решений. Это может привести как к умеренному росту издержек предприятия, так и к многократному увеличению стоимости проекта, и, как следствие, отказу от него.

К этой же группе рискованных ситуаций относится вероятность снижения мотивации персонала в связи с увеличением нагрузки в переходный период, что влечет за собой снижение производительности труда или даже отток наиболее квалифицированных кадров. А это, в свою очередь, повышает вероятность наступления рискованной ситуации, связанной с недостаточной квалификацией сотрудников и влекущей за собой целый спектр различных рисков. Сверхэксплуатация персонала, остающегося на рабочих местах, неминуемо приводит к снижению качества создаваемых благ, а порой (когда она находится на грани допустимой физиологической нормы) влечет за собой повышение производственного травматизма, заболеваемости и нарастание техногенных рисков различной природы [1].

Также в начале переходного периода возрастает вероятность проявления финансовых рисков, в виде превышения запланированных расходов, приводящих к отсутствию или недостаточному объему финансовых ресурсов для проведения требуемой трансформации. Такая нехватка может быть обусловлена как макроэкономическими рискованными факторами, такими как ослабление российского рубля, что существенно повышает, например, стоимость импортного оборудования для российского покупателя, так и ошибками в расчете стоимости проекта, вызванными недостаточной квалификацией специалистов, его осуществлявших.

Вероятность наступления данного риска достаточно велика, так как в современной российской практике за последние десять лет ни один крупный проект, имеющий важное народнохозяйственное значение, не обошелся в первоначальную расчетную сумму. Однако этот факт трудно связать с российской спецификой [2]. Практика показывает, что аналогичные процессы происходят (в большей или меньшей степени) во всех странах, где госзаказ как экономический институт имеет определенные традиции, и с ним связаны сложившиеся контуры финансирования крупномасштабных проектов.

#### Список использованных источников

1 Нижегородцев, Р. М. Асимметрия информации на рынке труда и проблемы технологической безопасности / Р. М. Нижегородцев // Проблемы управления безопасностью сложных систем : труды XX

междунар. конф., Москва, декабрь 2012 г. / под ред. Н. И. Архиповой, В. В. Кульбы. – М. : РГГУ, 2012. – С. 101–105.

2 Как воруют в США [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://newsland.com/news/detail/id/1139000/>. – Дата доступа : 23.04.2015.

**А. П. Кабурнеева**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ТЕНЕВОЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: СТРЕМЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА К МАКСИМИЗАЦИИ ДОХОДА?**

Современная рыночная экономика – это не только достаточно сложная система взаимоотношений между производителями и потребителями, продавцами, покупателями, а также всевозможными посредниками, имеющая свои преимущества в виде свободы выбора потребителей в принятии своих решений, высокой адаптивности и гибкости в изменяющихся условиях внешней среды, эффективности распределения ресурсов, но также имеющая и свои недостатки, выражающиеся в незаинтересованности производить общественные блага, невозможности противостоять созданию монополистических структур, невозможности нейтрализовать чрезмерную дифференциацию в распределении доходов, проявлении безработицы и пр.

Также одним из негативных факторов является теневой сектор экономики, который существует независимо от типа экономических отношений и применяемой модели государственного регулирования экономики, как следствие стремления экономических субъектов к максимизации дохода [1]. С философской точки зрения проявления теневой экономики связаны с двойственной природой самого человека: в нем постоянно происходит борьба добра и зла, ему свойственны честность и лживость, самопожертвование и эгоизм, щедрость и жадность, даже один из основных постулатов всех религий гласит, что человек по своей природе грешен. Человеку свойственно стремление получить больше при меньших усилиях. Однако на природу человека могут влиять также окружающая среда, воспитание, образование.

При рассмотрении основных детерминант возникновения теневой экономики мы предлагаем исходить из общего принципа макроэкономического равновесия, которое отражает достижение в национальной экономике сбалансированности и пропорциональности между стремлением государства регулировать экономические отношения в хозяйственной системе (в том числе перераспределять доходы) и стремлением бизнеса к максимизации доходов и минимизации расходов (снижению доли доходов, отдаваемых государству в виде изъятий и ограничений для перераспределения). Достижение макроэкономического равновесия предполагает обеспечение пропорциональности, взаимного соответствия различных экономических процессов; удержание частных отклонений в пределах, позволяющих длительное время сохранять стабильное экономическое развитие; наличие системы саморегулирования, позволяющей реагировать на изменения в макроэкономическом равновесии и восстанавливать его в кратчайшие сроки с минимальными потерями.

Образование государства в обществе подразумевает его (государства) вмешательство в деятельность самого общества и, соответственно, установление законов функционирования субъектов общества. В экономике это стремление выражается в разработке законов функционирования агрегированных субъектов национальной экономики (сектор домашних хозяйств, сектор бизнеса, само государство, сектор «заграница» и внешний мир) и вмешательстве государства в перераспределение получаемых экономических выгод указанными субъектами. Вместе с тем, сами агрегированные субъекты национальной экономики стремятся к максимизации получаемых выгод, минимизации расходов, в том числе и на содержание государства и общества, иными словами стремятся к уменьшению доли выгод, перераспределяемых государством в системе. Объем перераспределяемых государством выгод мерами государственного регулирования ограничен объемом выгод в экономической системе в текущем периоде и стремлением бизнеса, домохозяйств и внешнего мира к максимальному получению выгод. Такие антагонистические отношения способствуют переходу экономических видов деятельности в теневую сферу, что в свою очередь вызывает ответные меры со стороны государства, и образуется причинно-следственный цикл эволюции теневой экономики. При этом часть выгоды (дохода), перераспределяемая в системе, представляет собой как прямую потерю (посредством изъятия), так и косвенную (за счет воздействия регуляторов).

Из вышеизложенного можно сделать следующие выводы: 1) меры государственного воздействия на экономику вызывают образование теневого сектора экономики; 2) бизнес стремится к получению всего объема выгоды; 3) государство стремится к перераспределению доходов бизнеса в пользу общества; 4) равновесие достижимо в части совпадения интересов бизнеса и государства, причем по мере увеличения воздействия государства на процесс перераспределения экономической выгоды (благ) бизнес увеличивает объем теневой экономики; 5) в зависимости от исторического момента развития общества с учетом морально-этических норм часть бизнеса всегда будет находиться в теневом секторе, а государство будет разрабатывать меры по ликвидации такого сектора (например, наркобизнес, проституция и т. д.); 6) наличие большого объема государственного сектора ведет к образованию коррупции; 7) наличие конкурентной рыночной среды саморегулирует рынок, поэтому государство должно брать на себя функции не столько перераспределения, а сколько поддержания конкуренции; 8) меры государственного регулирования должны разрабатываться как реакция на изменения в теневом секторе исходя из критерия увеличения объема легальной деятельности на макроуровне.

Причинами возникновения теневой экономики являются:

– *причины первого уровня*: фундаментальные детерминанты, связанные с противоречиями в целевых, ценностных и мотивационных ориентациях основных субъектов экономических отношений: со стороны государства, со стороны международных организаций и объединений, со стороны бизнеса, со стороны работников аппарата государственного регулирования, со стороны наемных работников бизнеса;

– *причины второго уровня*: системные детерминанты, обусловленные особенностями сложившейся системы государственного и общественного регулирования экономических отношений между субъектами хозяйствования, между субъектами хозяйствования и государством, наёмными работниками;

– *причины третьего уровня*: субъектно-хозяйственные детерминанты, обусловленные системой взаимоотношений центров ответственности между собой, а также между ними и персоналом на уровне субъектов хозяйствования.

Теневой сектор является сегодня составным элементом хозяйственной системы. При определенных условиях теневая экономика превращается в системообразующий сектор экономических отношений, определяющий направленность развития всей социально-экономической системы. В наиболее сложных случаях теневизации подвергаются государственные институты, органы власти и управления, демократические учреждения, контролирующая, правоохранительная системы. Известны случаи, когда теневая экономическая деятельность становится основой международной специализации, определяющей место страны в международном разделении труда. Конкретные социально-экономические последствия теневой экономики крайне многообразны и разноплановы [2; 3].

Негативные последствия функционирования теневого сектора проявляются в различных социально-экономических деформациях: налоговой, бюджетной и кредитно-денежной сферы; структуры экономики и экономического развития; макроэкономической политики и инвестиционных процессов; структуры потребления. Кроме того, теневой сектор оказывает негативное влияние на состояние окружающей среды; на условия воспроизводства рабочей силы, разделение труда и его эффективность; на режим конкуренции и эффективность рыночного механизма; на систему международных экономических отношений.

Рассмотрим влияние теневого сектора на основные аспекты финансово-хозяйственной деятельности: а) деформация налоговой сферы находит проявление во влиянии на распределение налоговой нагрузки, следствием чего является сокращение бюджетных доходов и деформация их структуры; б) деформация бюджетной сферы проявляется в сокращении расходов государственного бюджета и деформации его структуры; в) влияние на эффективность макроэкономической политики проявляется, прежде всего, в возрастании ошибок макроэкономического регулирования; г) влияние на кредитно-денежную сферу проявляется в деформации структуры платежного оборота, стимулировании теневого сектора, деформации кредитных отношений и увеличении инвестиционных рисков, нанесении ущерба кредитным институтам, инвесторам, акционерам, обществу в целом; д) деформация структуры экономики; е) влияние на инвестиционный процесс; ж) влияние на состояние природной среды; з) деформация структуры потребления является закономерным следствием теневых форм перераспределения доходов и собственности и расширения рынков теневых товаров и услуг; и) влияние на режим конкуренции и эффективность рыночного механизма; к) влияние на условия воспроизводства рабочей силы;

л) влияние на эффективность производства и разделение труда; м) влияние на систему международных экономических отношений.

Вместе с тем функционирование теневого сектора в определенных условиях оказывает позитивное воздействие на экономическую систему рыночного типа по следующим направлениям [4; 5; 6]:

- теновый сектор обеспечивает дополнительную занятость, приближая экономическую систему к состоянию полной занятости;
- функционирование теневого сектора вследствие минимизации издержек его субъектами в условиях существования конкурентной среды обеспечивает потребительский выигрыш благодаря более дешёвому предложению товаров, работ и услуг;
- эффективные меры по легализации теневого сектора могут существенно увеличить легальный национальный продукт;
- теновый сектор позволяет создать конкурентную среду в тех отраслях, которые имеют тенденцию к монополизации, что стимулирует субъекты легального сектора к сокращению издержек и снижению цен предложения;
- деятельность теневого сектора при соответствующей системе статистических наблюдений является важным индикатором действенности мер государственного регулирования.

Чтобы у индивида появились стимулы к добровольному подчинению закону, необходимо условие, когда государство будет способно содействовать реализации его интересов через снижение совокупных издержек в легальном секторе экономики.

Из всего вышеизложенного можно сделать соответствующий вывод, суть которого заключается в понимании теневой экономики как продукта противоречий в ценностных и мотивационных ориентациях субъектов экономической системы, целью возникновения отношений в которой является извлечение максимальной выгоды из несоблюдения действующей в обществе системы мер регулирования, регламентирования, контроля и учёта экономических отношений и процессов, норм права и морали, установленных властными структурами, социальными институтами и субъектами хозяйствования.

#### Список использованных источников

- 1 Башлакова, А. П. (Кабурнеева, А. П.) Теневая экономика: проблемы определения и институциональные перспективы / А. П. Башлакова (А. П. Кабурнеева) ; под. ред. Б. В. Сорвинова. – Брянск : Дельта, 2009. – 161 с.
- 2 Никитенко, П. Г. Модель устойчивого социально-экономического развития Беларуси: проблемы формирования и эволюции / П. Г. Никитенко. – Минск : Право и экономика, 2000. – 312 с.
- 3 Пузиков, В. В. Экономическая безопасность и экономическая преступность / В. В. Пузиков, А. И. Громович. – Минск : «Армита–Маркетинг, Менеджмент», 2001. – 364 с.
- 4 Заико, Л. Вредна или полезна теневая экономика? / Л. Заико // Национальная экономическая газета. – 2006. – № 50. – С. 4.
- 5 Макроэкономическое регулирование в белорусской институциональной модели / А. И. Лученок, М. В. Маркусенко, О. Л. Шулейко [и др.] ; под науч. ред. П. Г. Никитенко. – Минск : Право и экономика, 2008. – 223 с.
- 6 Сото, Э. Де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. Де Сото. – М. : Наука, 1995. – 413 с.

**Е. А. Кадовба**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Проблема повышения и качественной оценки уровня инновационного потенциала различных регионов или областей является достаточно актуальной темой для исследований. В обществе, развитие которого сопровождается бурным экономическим и техническим развитием, постоянно возникают новые потребности или необходимость улучшить качество удовлетворения старых потребностей. Человечество постоянно желает большего, нового или лучшего. Отсюда возникает масштабный процесс создания инноваций.

Вопрос о том, является ли такая гонка действительно необходимой и если да, то в какой мере, – это тема для отдельного исследования, а в рамках же данной работы рассмотрим состояние инновационного потенциала областей нашей страны, перспективы страны в целом, ее инновационную стратегию, пути развития, в том числе, в контексте мирового опыта.

Для исследований нами был использован принцип расчета величины потенциала каждого региона в контексте его сопоставления с потенциалом остальных областей. Измерения производились по четырем группам показателей: кадровый (научный), финансовый, организационный потенциалы и показатели результата. После проведенных расчетов был получен рейтинг областей нашей страны по величине их потенциала в сфере создания, финансирования и распространения инноваций. Рейтинг областей по состоянию на 2013 год представлен на рисунке 1.

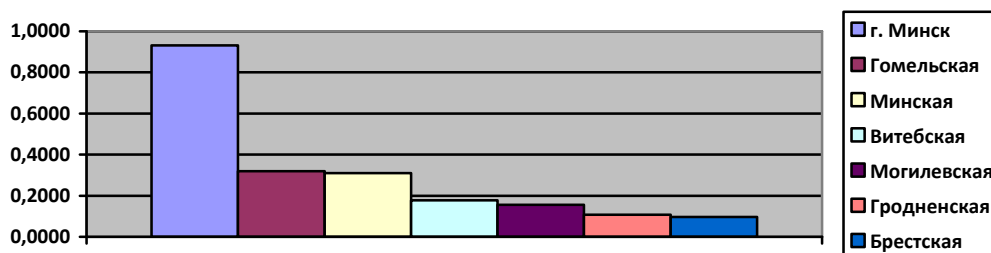


Рисунок 1 – Рейтинг областей Республики Беларусь по индексу их инновационного потенциала по состоянию на 2013 год

Как видно по рисунку, абсолютным лидером является столица, г. Минск. В Минске, что достаточно закономерно, сосредоточен основной научный потенциал, имеются относительно более высокие возможности финансирования. Гомельская область занимала второе место. Следует отметить, что в 2012 году области располагались в таком же порядке. Произошли некоторые изменения в рейтингах по отдельным показателям, в частности, финансовым возможностям, однако в целом картина оказалась идентичной предшествующему году. Другой вопрос в том, насколько реально этот потенциал можно считать высоким. Для этого нужно проанализировать положение республики в целом, в контексте мировых достижений. В таблице 1 представлены отдельные показатели инновационного развития нашей страны и некоторых зарубежных стран [по материалам источника 1].

Таблица 1 – Показатели инновационной деятельности стран в 2011 году

Страна Показатель	Беларусь	Швеция	Дания	Германия	Норвегия	Испания
1 Уровень инновационности предприятий промышленности, %	21,7	50,9	47,1	69,8	нет данных	33,4
2 Доля государственных расходов на НИОКР в ВВП, %	0,24	10,03	0,99	0,94	0,84	0,64
3 Доля коммерческих расходов на НИОКР в ВВП, %	0,45	2,34	2,09	0,90	0,86	0,67
4 Доля МСП, осуществляющих внутренние инновации, %	3,99	37,68	40,81	45,25	23,22	22,06
5 Доля МСП, внедряющих продуктовые или процессные инновации, %	4,47	47,38	41,60	57,0	32,79	28,09
6 Доля венчурного капитала в ВВП, %	–	0,156	0,104	0,057	0,069	0,050

Как можно увидеть по данным таблицы 1, Республика Беларусь существенно отстает по принципиально важным для инновационного развития показателям. Очень мал процент расходов на НИОКР в ВВП, тогда как финансирование науки, как считают многие специалисты – это один из ключевых аспектов. Интересно также и то, что уже на протяжении многих лет и до настоящего времени не приходится говорить о сколько-нибудь значимой доли венчурного капитала в ВВП: по этой строке прочерк.

По ряду других показателей инновационного развития Беларусь сегодня отстает от других, более успешных в данном аспекте стран. На фоне других стран положение белорусской науки по количеству ссылок в научных журналах выглядит следующим образом: по данным Essential Science Indicators по состоянию на 2011 г., Беларусь занимает 67-е место. Для сравнения: Вьетнам в рейтинге ESI занимает 63-е место, Куба – 65-е, Сербия – 79-е, Армения – 80-е. На фоне стран СНГ Республика Беларусь занимает третье место, после России и Украины. Такие данные показал анализ цитирования работ авторов из стран СНГ за 2010 год, в котором были учтены все ссылки на публикации за 1991–2010 гг., выявленные в базах данных Web of Science и Scopus.

В 2014 году был рассчитан очередной Глобальный инновационный индекс. В него вошли 143 страны. Беларусь оказалась на 58 месте. Интересно, что год назад у Беларуси в данном Рейтинге было 77 место. Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей: 1) располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input); 2) достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output). Таким образом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

С другой стороны, около года назад согласно оценке международного консалтингового агентства Bloomberg Республика Беларусь вошла в список пятидесяти самых инновационных государств мира. Однако сегодня эти позиции утрачены, поскольку эксперты Bloomberg отвели в этом году Беларуси только лишь 60-ю позицию. В таблице 2 содержится информация о местоположении Республики Беларусь в международных рейтингах, характеризующих уровень инновационного потенциала, инновационной активности и конкурентоспособности [по материалам источника 2].

Таблица 2 – Перечень рейтингов и индексов для оценки инновационного потенциала Беларуси за 2012–2014 гг.

Индексы / Рейтинги	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	всего стран	рейтинг РБ	всего стран	рейтинг РБ	всего стран	рейтинг РБ
1. Индекс человеческого развития	186	65	186	50	187	53
2. Индекс уровня образования	188	52	187	21	–	–
3. Рейтинг ведения бизнеса	183	69	189	63	189	69
4. Рейтинг социального развития	–	–	–	–	132	58
5. Индекс экономики знаний	146	59	–	–	–	–
6. INSEAD. The Global Innovation Index (глобальный индекс инноваций)	141	78	142	77	143	58
7. Индекс развития ИКТ	155	46	157	41	166	38

Потенциал – это, в первую очередь, перспектива, то, что еще не достигнуто, неочевидное. Большинство методик оценки инновационного потенциала региона, которые существуют на данный момент, в большей степени учитывают не только перспективу, но уже достигнутый уровень развития, т. е. ситуацию, которая имеет место в данный момент. Поэтому особую актуальность приобретает оценка скрытых возможностей отдельных предприятий региона и, соответственно, этого региона в целом. Тем более, существует весьма интересный зарубежный опыт, опыт стран, которые за относительно короткий промежуток времени превратились в инновационные державы, казалось бы, не имея практически никаких предпосылок и ресурсов для этого. В качестве примеров рассмотрим несколько таких стран (таблица 3).

Каждая из этих стран шла по своему пути, выбрав подходящую для нее стратегию действий по созданию инновационной экономики. Отличительной чертой каждой из них является то, что ими была выработана четкая инновационная политика, комплексная и продуманная. В противовес, стратегии инновационного развития Беларуси, а также России, ряд экспертов называют нежизнеспособными, поскольку в них нет четкого плана действий. Они напоминают лишь попытку копировать опыт других стран, но искусственно он не может быть реализован в наших условиях. Еще один общий момент, характерный для большинства стран-лидеров инновационного развития, – это значительный акцент на развитие кадрового потенциала. Большинство этих стран предпринимают огромные усилия для того, чтобы задержать своих молодых специалистов, создать им благоприятные условия для занятия наукой в их родной стране, а также



привлечь высококлассных специалистов из других стран. Это характерно для Израиля, в котором трудятся многонациональные коллективы; для Китая, правительство которого ставит перед собой задачу дать хорошее образование своим специалистам, в том числе, зарубежное образование. При этом создаются условия, когда молодому специалисту вполне комфортно работать на своей родине, а не оставаться за границей, и не теряя при этом контактов с учеными из других стран, научных связей, которые они приобрели в процессе своего обучения.

Таблица 3 – Характеристика стран-инноваторов

Страна	Основы используемой стратегии	Итоги реализации стратегии
Израиль	– основной упор на развитие сектора высоких технологий; – создание частных инновационных фондов и венчурных компаний; – налоговые льготы для инвесторов и государственное финансирование; – активное привлечение ученых со всего мира.	Ведущая хай-тек держава (хотя в «однобокости» инновационного развития есть и минусы – риск). 1-е место в мире по доле венчурных разработок в ВВП. Переход к экономике, основанной на высоких технологиях, на знаниях.
Китай	– «адаптивная инновац. политика»; – рост статуса ученых и инженеров; – огромная финансовая поддержка молодых ученых, стремление удержать молодых специалистов в стране, обучение их за границей; – заимствование лучших моделей управления наукой и технологиями; – высокая доля расходов на R&D.	Значительное развитие научно-технического и инновационного потенциала. Приобретение статуса новой «технологической сверхдержавы». Увеличение числа заявок на получение патентов на изобретения в сфере нанотехнологий.
Финляндия	– первые, кто принял концепцию национальной инновационной системы (на практике – рост числа предприятий ориентированных на ноу-хау и инновации); – упор на всесторонне развитие системы образования, развитие «социального капитала»; – большие объемы инвестиций в научные исследования и разработки.	Считается страной победившего хай-тека, ее инновационная модель считается одной из наиболее эффективных в мире.
Япония	– активное перенимание зарубежных технологий в послевоенный период; – стимулирование оригинального мышления и творчества специалистов; – сотрудничество государства и частного сектора.	Постепенное превращение из импортера инноваций в экспортера инноваций.

Существует несколько путей распространения инноваций в рамках государства. Первое – создавать инновации самостоятельно, чем по большей степени и занимаются нынешние крупнейшие страны-инноваторы. Второе – привлечение зарубежных технологий. По второму пути, например, пошла Япония в период после II Мировой войны. Эксперты отмечают, что для такой страны как наша, так же, как и для России, этот путь, путь «догоняющего» развития, на сегодня наиболее приемлем, поскольку достаточных возможностей для создания неведомых в мире технологий у нас пока нет.

Таким образом, в целом для Республики Беларусь характерно достаточно значительное отставание по инновационному развитию в сравнении со многими другими странами. Для повышения ее инновационного потенциала необходима выработка более объективной, четкой и практически применимой стратегии развития, учитывающей опыт других стран, но построенной с учетом белорусских реалий. Не следует забывать и о том, что основной «двигатель» инновационного развития – это ученые, обладающие новыми, творческими идеями, вдохновением и отданные своему делу.

#### Список использованных источников

- 1 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : стат. сборник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 120 с.
- 2 Центр гуманитарных технологий (информационно-аналитический портал) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/>. – Дата доступа : 05.05.2015.

**А. А. Казушик**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Существует принципиальное различие в ходе развития маркетинговой функции в отечественной практике и на Западе, где период формирования, совершенствования как концептуальных положений маркетинга, так и его инструментария охватывал почти столетие. Несмотря на значительный прогресс по применению маркетингового инструментария отечественными товаропроизводителями при работе на внутреннем и зарубежных рынках, можно констатировать, что в Беларуси наблюдается ситуация так называемой постановки маркетинга. Под этим подразумевается ускоренное освоение, адаптация накопленного мирового опыта организации деятельности хозяйствующего субъекта в рыночном пространстве. С этим зачастую неоднозначным процессом связан ряд проблемных аспектов.

*Проблема инвестиций* в маркетинговую деятельность, формирования адекватных бюджетов, позволяющих в полной мере реализовать ключевые аспекты маркетинга: стратегическое планирование, исследование конъюнктуры общехозяйственной и товарной, функциональные составляющие: товарную, ценовую, сбытовую, коммуникационную. Можно четко проследить инвестиционный аспект маркетинговой деятельности; маркетинговым подразделениям фирмы необходимо руководствоваться теми же принципами инвестирования, которых придерживаются все остальные бизнес-единицы, что позволит соотносить маркетинговые и финансовые задачи, более точно выбирать целевые сегменты потребителей и медиаканалы для воздействия на них, при этом в кратчайшие сроки, получая максимальную отдачу, лучше управлять рисками и отслеживать прибыль. Только последовательное применение тщательно проработанных основных принципов инвестирования поможет преуспеть маркетологам в нынешних условиях.

Измерение финансовой эффективности и отдачи маркетинга – одна из сложнейших задач в теории и практике управления. Методики по определению инвестиционных расходов на маркетинг и соотносению их с дополнительным денежным потоком, генерируемым *только за счет* маркетинговых мероприятий, нуждаются в корректировке. Существуют общие подходы, но нет решений, единых и универсальных. Рекомендуется выделять три группы расходов на маркетинг: управленческие расходы, расходы на поддержку продаж и расходы на создание и поддержание бренда. Первые две группы – это расходы текущего периода, они учитываются при расчете прибыли, третья группа – это долгосрочные инвестиции. Точно определить величину денежного потока, созданного за счет этих инвестиций можно только при наличии «воронки продаж», позволяющей отследить источники поступления контактов за счет маркетинговых мероприятий и зафиксировать результативность всех этапов работы с клиентами. В этом случае показатели отдачи на инвестиции в маркетинг становятся практически полезным инструментом, поддерживающим принятие стратегических решений.

*Проблема преодоления информационной недостаточности*, наличие актуализированной достоверной информации об общехозяйственной и товарной конъюнктуре отечественного и зарубежных рынков. Большинство экономических субъектов, особенно в кризисных и предкризисных условиях, не в состоянии самостоятельно решить проблему неполноты информации из-за недостаточности финансовых и иных ресурсов. Индивидуальные усилия на микроуровне не могут привести к решению общей проблемы информационной асимметрии, они лишь усугубляют ее, поскольку субъекты обладают разными возможностями. На уровне отрасли, экономики в целом именно государство должно обеспечивать рыночных субъектов надежной текущей и прогнозной информацией, давая бизнесу достоверные ориентировки для выстраивания эффективных микростратегий. Это – одна из системных функций государственного макромаркетинга в информационном обществе. Выравнивание «информационного поля» может проявляться посредством традиционных периодических публикаций данных о результатах экономической деятельности, о текущей конъюнктуре, о ближайших перспективах и долгосрочных прогнозах, а также с помощью введения системы прозрачных отношений между бизнесом и государством.

В частности, при поддержке государства созданы структуры – информационно-маркетинговые организации, в компетенцию которых входит обеспечение информационного сопровождения маркетинговой деятельности субъектов хозяйствования, в том числе – при выходе на зарубежные рынки. Одна из таких структур – информационное республиканское унитарное

предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» (НЦМиКЦ), созданное в 1997 году при Министерстве иностранных дел Республики Беларусь. Центр сотрудничает со всеми загранучреждениями Министерства иностранных дел Республики Беларусь, отраслевыми министерствами и концернами по вопросам внешней торговли, анализа зарубежных рынков, выработки внешнеэкономической стратегии, организации товаропроводящей сети, взаимодействия с торговыми партнерами и другими.

*Проблема интеграции маркетинга* в деятельность организации. В зависимости от степени использования принципов и подходов маркетинга в деятельности организации можно выделить три уровня:

– маркетинг выступает подлинной философией бизнеса организации, при этом все уровни управления, каждый руководитель и специалист ведущих подразделений (маркетинга, НИОКР, производственного, снабжения, сбыта, планово-экономического и др.) планирует и оценивает свою деятельность через призму рыночной ситуации и запросов потребителей. Как правило, к данному типу относятся фирмы, выпускающие продукцию или оказывающих услуги, предназначенные для массового потребителя; частные и акционерные предприятия небольших и средних размеров, которые быстрее адаптируются к рыночной экономике. Многие такие организации действуют в условиях жесткой конкурентной борьбы на рынках, где доминируют потребители;

– в организации изолированно реализуются отдельные элементы маркетинга (реклама, стимулирование продаж, ценообразование с учетом спроса и др.) без осознания значимости руководством наличия четко разработанных маркетинговых стратегий, диверсифицированных по сегментам, товарным линиям и иным аспектам;

– в организации имеется служба маркетинга формально.

В условиях единой философии организации бизнеса, нацеленной на удовлетворение нужд и потребностей потребителей, все предпринимательские единицы должны иметь возможность обмениваться информацией, координировать свои планы и их выполнение. Отсутствие барьеров между функциями и между отделами, распространение философии маркетинга по всей организации становится важным преимуществом в конкурентной борьбе предприятия. Однако знание философии маркетинга, умение управлять бизнес-идеями не могут быть достаточными для организации эффективного предпринимательства. Необходимо еще и маркетинговый инструментарий, приемлемый для данной фирмы с точки зрения как возможности использования, так и соответствия внешней среде.

Необходимо отметить, что многими отечественными предприятиями маркетинг до сих пор рассматривается в качестве вспомогательного инструмента, служащего для организации процесса продаж, создания имиджа предприятия, участия в выставках, поддержания рекламной активности и пр. Очевидно, что такое положение не позволяет получить полноценную отдачу от маркетинга и в полной мере задействовать этот ресурс. Оценка вклада системы маркетинга в конечные результаты деятельности предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1– Оценка вклада системы маркетинга в конечные результаты деятельности предприятия

№ п/п	Критерий оценки	Значение весового коэффициента
1	Увеличение рыночной стоимости предприятия	0,10
2	Обеспечение заданных темпов роста экономических результатов	0,30
3	Освоение новых рынков сбыта, диверсификация деятельности	0,15
4	Расширение ассортимента, в том числе – наличие в ассортименте товаров рыночной новизны	0,15
5	Наличие интегрирующей роли маркетинга в деятельности предприятия, в том числе – организация информационного обмена между подразделениями предприятия	0,20
6	Организация взаимодействия предприятия с внешней средой, реализация принципов социальной ответственности бизнеса	0,10
	Итоговая оценка	1,0

Маркетинговый потенциал организации представляет собой совокупность средств и возможностей фирмы в реализации рыночной деятельности; его сущность заключается в максимально возможном использовании инструментария маркетинга. Маркетинговый потенциал носит интегральный характер и может быть представлен в виде функции:  $P_m = f(P_u, P_c, P_f)$ , где  $P_u$  – потенциал управления маркетингом;  $P_c$  – потенциал систем маркетинга: информационной,

планирования, контроля; Пф – потенциал функциональных элементов маркетинга: товарной, сбытовой, коммуникационной составляющей.

Таким образом, выходом из существующих проблем на современном этапе представляется способность бизнеса к системному мышлению: от продажи готовых товаров к торговле на основе репутации и приспособления производства под конкретные пожелания потребителя, создание долгосрочных взаимоотношений с потребителями.

**Т. В. Карпей**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК УСЛОВИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Развитие национальной экономики Республики Беларусь на современном этапе осуществляется в системе рыночных отношений, главным признаком которой выступает конкуренция. Именно конкурентная борьба заставляет субъект хозяйствования постоянно адаптировать процесс производства к изменяющимся условиям рынка. Практика подтверждает, что за период развития рыночной системы конкурентоспособность стала универсальным синтетическим оценочным показателем эффективности хозяйствования всех субъектов рынка, в том числе и региона, постепенно вытесняя традиционный показатель – норму и массу прибыли.

Ежегодные мировые рейтинги конкурентоспособности стран и регионов фиксируют низкие показатели конкурентоспособности страны, в основе которых взяты следующие индексы: индекс технологических достижений страны, индекс верховенства закона в стране, индекс экономической среды, а их среднеарифметическое значение принимается за индекс конкурентоспособности страны. Исходя из этого страны соперничают за лучшие технологические достижения, за лучшую экономическую среду и выполнение закона.

Реализация функций конкуренции приводит к необходимости создания в экономике конкурентной среды как в интересах товаропроизводителей, так и потребителей, а также связывает функции конкуренции с конкурентными преимуществами и конкурентоспособностью товаров, предприятий и рынков. Конкуренция, с одной стороны, выступает эффективным механизмом естественного регулирования рыночной экономики и отбора наиболее устойчивых с финансовой точки зрения субъектов хозяйствования, а с другой – это легализованная форма их экономической борьбы. В этих условиях регионы как в национальном, так и в мировом масштабе все в большей степени становятся субъектом конкуренции, а их конкурентоспособность рассматривается как самостоятельная теоретическая и практическая проблема регионального развития.

Отечественные и зарубежные исследователи дают разнообразные определения конкурентоспособности (таблица 1).

Таблица 1 – Теоретические подходы к определению конкурентоспособности продукции, предприятия и региона

Конкурентоспособность товара	Конкурентоспособность предприятия	Конкурентоспособность региона
1	2	3
Способность выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами на конкретном рынке (Р. А. Фатхутдинов).	Свойства объекта, способного удовлетворить реальные и потенциальные потребности по сравнению с аналогичными объектами на данном рынке (И. А. Дулисова, Р. А. Фатхутдинов, М. Г. Мионов).	Способность экономики региона получать факторы производства или использовать существующие с целью создания лучших условий для развития возможностей человека по сравнению с другими регионами (А. О. Бакланов, Н. И. Диденко, Д. Ф. Скринников).
Способность отвечать требованиям данного рынка в рассматриваемый период по сравнению с аналогами-конкурентами (И. М. Лифиц)	Способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию при эффективном использовании финансового, производственного и трудового потенциала (Ю. Б. Рубин, Д. Х. Джакот, Я. В. Сергеев, С. Г. Светуныков).	Определяется уровнем доходов, возможностью отраслей создавать новую стоимость в регионе, уровнем бедности в регионе, инвестиционной привлекательностью региона в сравнении с другими регионами.

Окончание таблицы 1

1	2	3
Конкурентные преимущества товара на внутреннем и внешнем рынках, имеющего спрос и обеспечивающего стабильность получаемой прибыли (А. С. Головачев).	Положение, которое занимает товаропроизводитель на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), характеризующие такое состояние и его динамику (А. Склезнев, В. Петров).	Свойства региона, характеризующие факторы производства, платежеспособный спрос, характер конкуренции на внутреннем рынке, количество и характер инновационной активности предприятий региона.
	Соперническое отношение между двумя или несколькими рыночными субъектами, которое проявляется в стремлении каждого из них обойти других и получить более высокий эффект (Жан-Жак Ламбен, Ф. Котлер, П. А. Самуэльсон, Д. Белл).	Способность обеспечить высокий уровень и качество жизни населения региона, соответствующий национальным и мировым стандартам (Л. Н. Чайникова).

Анализ рассмотренных определений позволяет сделать выводы:

1 – ни одному из определений понятия конкурентоспособности товара, конкурентоспособности предприятия или конкурентоспособности региона нельзя дать предпочтение. В большинстве из них приоритет отдается устойчивости экономического развития, необходимости эффективного использования конкурентных преимуществ, обеспечению высоких доходов и прибыли и на этой основе повышение жизненного уровня населения региона;

2 – обеспечивается тесная взаимосвязь категорий конкурентоспособности товара, конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности региона (рисунок 1).

Достаточным условием создания конкурентоспособной продукции выступает конкурентоспособность предприятия, а для конкурентоспособности предприятия – конкурентоспособность региона. Обратная взаимосвязь рассматриваемых категорий является необходимым условием из взаимосвязи.



Рисунок 1 – Взаимосвязь категорий конкурентоспособности товара, конкурентоспособности предприятия и конкурентоспособности региона

3 – конкурентоспособность предприятия следует рассматривать как способность бороться за рынок (увеличивать, уменьшать или сохранять занимаемую долю рынка). Это можно достичь только на основе внедрения инновационной техники и технологии, максимально эффективного использования резервов предприятия, достижения уровня инвестиционной привлекательности, что в совокупности обеспечивает выпуск конкурентоспособной продукции;

4 – предлагается под конкурентоспособностью региона понимать его способность обеспечивать высокий уровень и качество жизни населения на основе развития эффективной экономической деятельности, удержания и расширения рыночных позиций на внутреннем и внешнем рынках всей совокупностью субъектов хозяйствования региона;

5 – при формировании организационно-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности предприятия, региона или продукции необходимо использовать широкий набор методов и средств, которые позволят иметь устойчивое положение на рынке, привлекать и сохранять потребителей при реализации основной цели своей деятельности.

К числу главных факторов в управлении конкурентоспособностью следует отнести:

– органы управления. На государственном уровне – это Правительство Республики Беларусь, которое определяет правовую основу, разрабатывает Государственные программы социально-экономического развития, формирует систему мотивации, инвестиционные фонды и др. Координирующими органами выступают Национальная академия наук Беларуси, научные

организации, консалтинговые организации, учреждения образования и др. На уровне предприятия – аппарат управления;

– процесс управления и средства, его обеспечивающие;

– организационно-экономический механизм, основными принципами которого являются: анализ механизма действия экономических законов рыночных отношений; научный подход к управлению; ориентация на конкретные рынки и потребности, количественные методы оценки, контроля и оперативного управления конкурентоспособностью.

Современная экономика характеризуется перемещением конкурентной борьбы в сферу инновационной деятельности, состоянием которой в любом государстве является важнейшим индикатором развития общества. Инновации приносят выгоду не только отдельным предприятиям, региону, но и экономике в целом. Практика показывает, что доходность инвестиций в инновации почти в три раза превышает доходность инвестиций в производство. В этих условиях уровень инновационной активности экономики региона выступает важнейшим конкурентным преимуществом региона [1].

Конкурентоспособность региона определяется наличием в нем конкурентоспособных предприятий, которые осуществляют свою деятельность в рамках их отраслевой принадлежности. Для их эффективного развития необходима тесная взаимосвязь конкурентоспособности предприятий, отраслей и конкурентоспособности региона в целом. Достичь это можно на основе разработки общей стратегии всех предприятий и отраслей региона, итоговым документом которой является региональная программа социально-экономического развития, направленная на обеспечение экономического роста и повышения уровня жизни населения региона.

#### Список использованных источников

1 Конкурентоспособность предприятий и регионов в глобальной экономике : сб. науч. статей : в 2 ч. / редкол. : Ли Чон Ку, Н. В. Марковская (отв. ред.) [и др.]. – Гродно : ГрГУ, 2009. – Ч. I. – 331 с.

**Д. А. Ковалев**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На современном этапе развития инновациям отведена главная роль в обеспечении экономического роста, повышении конкурентоспособности экономики, формировании долгосрочных конкурентных преимуществ. Инновационный путь развития сопряжен с высоким уровнем риска и неопределенности. Одним из наиболее перспективных направлений реализации высокорисковой инновационной деятельности, является венчурное финансирование, направленное на финансирование инновационных проектов организаций, как правило, на ранних этапах (подготовка выпуска продукции, оказания услуг). Отличительная особенность венчурных инвестиций заключается в следующем: а) средства вкладываются в малые и средние инновационные организации; б) инвестиции предоставляются, как правило, на безвозвратной основе (в случае провала проекта инвестор рискует потерять все вложенные средства); в) происходит объединение финансового и человеческого капитала (инвестор привносит свой опыт, собственные идеи, новые контакты, стратегии развития).

В Республике Беларусь законодательные основы венчурного финансирования изложены в Указе Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 г. № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30.09.2002 г. № 495» (далее Указ № 1) в редакции от 21.01.2011 г. В Указе № 1 дано определение венчурному проекту, венчурной организации, выделенной в качестве субъекта инновационной инфраструктуры. Освещены основные направления деятельности венчурной организации, определен порядок финансирования венчурных проектов и порядок регистрации юридических лиц в качестве венчурных организаций.

Венчурная организация – коммерческая организация, являющаяся субъектом инновационной инфраструктуры, предмет деятельности которой состоит в финансировании инновационной деятельности [3]. На наш взгляд, данное определение в большей степени характеризует

понятие «венчурный фонд», что ставит под сомнение установление определенных льгот и поддержку организациям, занимающимся привлечением венчурных инвестиций для реализации собственных проектов. Следует отметить, что за весь период действия Указа № 1 в Республике Беларусь не было зарегистрировано ни одной венчурной организации. Доля венчурного капитала в ВВП страны за 2012–2013 гг. отсутствует.

Венчурное финансирование направляется в первую очередь в малый и средний инновационный бизнес. В Республике Беларусь в 2014 году доля малых и средних инновационно-активных организаций, внедряющих продуктовые или процессные инновации, в общем числе малых и средних организаций, составила 3,47 %. Доля малых и средних организаций, внедряющих маркетинговые и организационные инновации, в общем их числе – 1,19 % [4]. Возможно данная статистика свидетельствует о том, что венчурный капитал не может найти сферу приложения ввиду отсутствия большого количества инновационных и перспективных организаций.

Для активизации венчурной деятельности был принят Указ Президента Республики Беларусь от 17.05.2010 г. № 252 «О внесении изменений и дополнений в некоторые Указы Президента Республики Беларусь», в соответствии с которым Белорусский инновационный фонд наделяется функциями венчурного фонда [2]. Средства Белорусского инновационного фонда предоставляются на срок до 5 лет, ставка процента – 0,5 действующей ставки рефинансирования, возможность отсрочки на 2 года по выплате процентов. Следует отметить, что Белорусский инновационный фонд не берет на себя риски невозврата вложенных средств, в результате чего организации, провалившие свои проекты, вынуждены компенсировать в полном объеме предоставленное финансирование. Фонду присущи очень жесткие условия отбора проектов, которые могут финансироваться лишь частично (до 50 %). На данный период Белорусским инновационным фондом профинансированы УП «КБТЭМ-ОМО» (сфера микроэлектроники), ООО «Орша КЕМБел» (разработка и внедрение новой технологии производства цементно-поризованных листов, обеспечивающих ресурсосбережение в строительстве) [5].

Несмотря на то, что в Республике Беларусь отрасль венчурного инвестирования развита очень слабо, имеются и некоторые положительные примеры. Представляется возможным отметить венчурный фонд «WeRocks», ориентированный на глобальный рынок, основанный белорусом Андреем Шимановичем. Следует привести пример Александра Журбы, являвшегося соучредителем венчурного фонда «Genezis Capital». В настоящее время Александр Журба развивает новый проект с венчурными инвестициями «Safari Capital». К сожалению, венчурные фонды отечественных бизнесменов не представлены в Республике Беларусь, однако факт участия соотечественников в подобных проектах позволяет верить в то, что создание в стране частных венчурных фондов – дело обозримого будущего.

В качестве положительного примера следует выделить Общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН». Инициаторами его создания выступили ряд известных предпринимателей и собственников частных компаний из различных отраслей. Кроме предоставления финансирования, эксперты объединения, бизнес-ангелы оказывают помощь в совершенствовании бизнес-идей, установлению новых контактов, раскрывают слабые стороны проектов [1]. На данный момент имеются успешно профинансированные проекты: проект «Giper.by» – служба доставки продуктов и товаров из гипермаркета на дом или в офис; проект «Steel Steed Studio» – IT-проект разработчиков казуальных игр для iOS и Android [5].

Одной из самых важных особенностей «БАВИН» является возможность практической стажировки в качестве менеджеров инновационных проектов ранних стадий развития (стартап менеджеров). «БАВИН» обучает практическим навыкам управления инновационными проектами, в результате чего страна получает настоящих специалистов в области управления инновационной деятельностью организации.

Кроме того, в Минске регулярно проходит «Startup Weekend», организатором которого традиционно выступает центр поддержки предпринимательства ООО «Стартап технологии». Принимают участие те, кто вынашивает идею собственного IT-стартапа или делает первые шаги в бизнесе. Данное мероприятие является своеобразной площадкой, которая объединяет носителей бизнес-идей, инвесторов и экспертов, готовых поделиться своим опытом. Совсем недавно состоялся очередной «Startup Weekend» (4–5 апреля 2015 года), в котором приняли участие более 130 человек и представлено 25 проектов.

Несмотря на наличие положительных примеров, необходимо выделить некоторые проблемы развития венчурного финансирования в Республике Беларусь: наличие недостатков в нормативно-правовых актах, регулирующих венчурное финансирование; слабое участие малого и

среднего бизнеса в инновационной деятельности; медленное развитие инфраструктуры венчурного финансирования; неразвитость рынка ценных бумаг; недостаток специалистов в области венчурного финансирования, что, в первую очередь, обусловлено отсутствием в вузах страны такой дисциплины, как «венчурный менеджмент»; на современном этапе развития мало внимания уделяется развитию такого важного института финансирования венчурных проектов, как «краудфандинг» (коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги и другие ресурсы, как правило, через Интернет, чтобы поддержать носителей бизнес-идей) (ярчайшим примером является американский краудфандинговый сайт Kickstarter); в Республике Беларусь отсутствуют иностранные венчурные инвестиции (отнюдь не последней причиной является отсутствие практики экономической отчетности для иностранных венчурных инвесторов по Международным стандартам финансовой отчетности).

Для дальнейшего развития венчурного финансирования в Республике Беларусь целесообразно осуществить следующие мероприятия: 1) вопросы развития венчурного финансирования следует отражать в различных государственных (государственная инновационная политика), отраслевых и региональных программах инновационного развития; 2) создать благоприятные условия для осуществления венчурных инвестиций (формирование субъектов венчурного финансирования); 3) стимулировать осуществление венчурных инвестиций за счет совершенствования соответствующих нормативно-правовых актов; 4) уделить внимание «маркетингу государства» и формированию положительного и благоприятного имиджа страны для привлечения иностранных венчурных инвестиций; 5) исследовать возможность использования зарубежного опыта создания и обеспечения функционирования венчурных структур применительно к модели развития Республики Беларусь; 6) содействовать развитию государственно-частного партнерства в области венчурного финансирования (например, создание государственно-частного венчурного фонда путем объединения финансовых возможностей государства и частного опыта специалистов в области управления венчурными проектами); 7) организовать подготовку специалистов в области венчурного финансирования путем создания соответствующих курсов переподготовки и повышения квалификации кадров.

В целом, стоит отметить, что в Республике Беларусь постепенно создаются благоприятные условия для развития отрасли венчурного финансирования. О высоких результатах и больших достижениях говорить еще рано, однако можно утверждать, что Республика Беларусь находится на правильном пути развития венчурной индустрии.

#### **Список использованных источников**

- 1 Общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН» [Электронный ресурс] . – Режим доступа : <http://www.bavin.by/>. – Дата доступа : 15.04.2015.
- 2 О внесении изменений и дополнений в некоторые Указы Президента Республики Беларусь : указ Президента Республики Беларусь от 17.05.2010 г. № 252 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rlst.org.by/innovation/npa/ukaz.html>. – Дата доступа : 16.04.2015.
- 3 Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 3.01.2007 г. № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rlst.org.by/innovation/npa/ukaz.html>. – Дата доступа : 15.04.2015.
- 4 Статистический ежегодник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 628 с.
- 5 Belarusian Institut for Strategic Studies [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belinstitute.eu/ru/node/1538>. – Дата доступа : 16.04.2015.

**С. А. Коваленко**  
г. Гомель, МИТСО

### **ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Мировой финансовый кризис различным образом повлиял на национальные экономики многих стран. Это зависело от таких факторов, как уровень развития экономики, размер экономики, степень ее открытости, а также ее специфические характеристики. Различаются и меры,



предпринятые государствами по поддержанию своих экономик и минимизации этих кризисных проявлений. В наиболее развитых странах, таких как США, Великобритания, Германия, Франция, стабилизационные меры были направлены на сферу финансового рынка (чрезвычайное финансирование в форме кредитов, в форме предоставления государственных гарантий по их обязательствам и др.).

Кризис не обошел стороной и Республику Беларусь. Учитывая неразвитость фондовых и финансовых рынков в стране и их слабую интегрированность в мировую финансовую систему, влияние мирового финансового кризиса на белорусскую экономику проявилось с некоторым временным отставанием. Стоит отметить, что воздействие происходит через два основных канала: снижение объемов (темпов роста) производства в странах-партнерах и, как следствие, уменьшение спроса на отдельные позиции белорусского экспорта (прежде всего нефтепродукты, черные металлы, калийные удобрения, машиностроительную продукцию); ограничение возможностей привлечения иностранного капитала, как в виде внешнего заимствования, так и прямых инвестиций [1]. Нынешние трудности связаны с дефицитом бюджета, нереальным обменным курсом белорусского рубля и отсутствием реальных источников финансирования жилья и других программ. В связи с этим некоторые прогнозные показатели развития экономики в 2014 г. также не лишены проблем в процессе их выполнения (таблица 1). Особенности, осложнившими ситуацию в Беларуси, выступили: длительно существовавший дефицит текущего счета платежного баланса страны; недостаточные объемы притока в страну прямых иностранных инвестиций; ограниченность золотовалютных резервов; относительно высокие инфляционные (таблица 2) и девальвационные (37 % в 2014 году) ожидания. Изменение уровня инфляции представлено в таблице 2 [3].

Таблица 1 – Выполнение важнейших параметров прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь [2, с. 5, 7]

Показатели	В процентах к соответствующему периоду предыдущего года в сопоставимых ценах		
	по прогнозу на 2014	фактически 2014	справочно 2013
Валовой внутренний продукт (ВВП)	103,3	101,6	101
Продукция промышленности	107	101,9	95,1
Рентабельность продаж в организациях промышленности	9–9,5	8,2	7,7
Продукция сельского хозяйства	105	103,1	95,8
Рентабельность реализованной продукции в сельском хозяйстве	7–7,5	7,2	6,7
Реальные располагаемые денежные доходы населения	103	100,1	116,3

Таблица 2 – Уровень инфляции в Республике Беларусь в 2010–2014 гг., в %

Уровень инфляции	Годы				
	2010	2011	2012	2013	2014
	9,9	108,7	21,8	16,5	16,2

Самый высокий уровень инфляции пришелся на 2011 год, связано это с повышением заработной платы в стране для достижения средней зарплаты в 500 долларов США в месяц без улучшения качественных параметров белорусской экономики. Следствием этого стало стремительное истощение золотовалютных резервов страны: на 1 млрд. долларов США или 20 % только за январь–февраль 2011 г. [4]. За 2011 год потребительские цены увеличились на 108,7 %. Это примерно на 100 % больше, чем было предусмотрено прогнозом социально-экономического развития, согласно которому инфляция не должна была превысить 7,5–8,5 % [4].

Финансовый кризис населением ощущается в первую очередь через картину роста цен. По темпам роста цен Беларусь в 2014 году продолжала лидировать в СНГ. По темпам инфляции наша страна опередила партнеров по Таможенному союзу в среднем в 2,5–3,5 раза. Наибольший рост цен пришелся в 2014 году на подакцизную продукцию. По итогам 2014 года инфляция составила 16,2 % [4]. В 2014 году общий объем денежных доходов населения составил 522,1 трлн. руб., в расчете на душу населения – 4592 тыс. руб. в месяц. В общем объеме денежных доходов оплата труда занимает 63,8 %, доходы от предпринимательской и иной деятельности,

приносящей доход, – 10,4 %, трансферты населению (пенсии, пособия, стипендии и другие трансферты населению) – 20,9 %, доходы от собственности и прочие доходы – 4,9 %. Реальные располагаемые денежные доходы (денежные доходы за вычетом налогов, сборов и взносов, скорректированные на индекс потребительских цен на товары и услуги) в 2014 году составили 100,1 % к уровню 2013 года. Реальные располагаемые денежные доходы (денежные доходы за вычетом налогов, сборов и взносов, скорректированные на индекс потребительских цен на товары и услуги) в январе 2015 г. составили 97,9 % к уровню января 2014 г. Изменение денежных доходов населения представлено в таблице 3 [5].

В общем объеме денежных доходов оплата труда занимает 61 %, доходы от предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход, – 8,8 %, трансферты населению (пенсии, пособия, стипендии и другие трансферты населению) – 24,4 %, доходы от собственности и прочие доходы – 5,8 %.

Таблица 3 – Денежные доходы населения Республики Беларусь в 2010–2014 гг.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Денежные доходы населения, млрд. руб.	108467,7	165713,9	321570,8	442285,8	522088,3
Денежные доходы в расчете на душу населения, тыс. руб. в месяц	952,4	1457,7	2831,4	3893,6	4592,0
Реальные располагаемые денежные доходы населения, в процентах к предыдущему году	114,8	98,9	121,5	116,3	100,1

Антикризисные мероприятия, проводимые в Республике Беларусь, в целом состоят из следующих четырех блоков: первоочередные меры по либерализации условий экономической деятельности; антикризисные меры в области монетарной и фискальной политики; меры по поддержке валообразующих предприятий; совместный план действий с Российской Федерацией по минимизации последствий финансового кризиса. Их реализация осуществляется по следующим основным направлениям: привлечение дополнительного внешнего финансирования, стабилизация ситуации в банковском секторе и на валютном рынке, поддержка реального сектора и валообразующих предприятий, стимулирование экспорта и ограничение импорта, создание дополнительного внутреннего потребительского и инвестиционного спроса на отечественную продукцию, селективная поддержка уязвимых категорий населения и др. Большое значение для стабилизации макроэкономической ситуации в Республике Беларусь имеет сотрудничество с международными финансовыми организациями.

В то же время существует ряд факторов, которые сдерживают выход белорусской экономики из кризиса. Так, оживление белорусской экономики, учитывая ограниченную емкость внутреннего рынка, прямо зависит от изменения траектории развития мировой экономики, прежде всего тех стран, которые в последние годы являлись основными торговыми партнерами (Российская Федерация, страны ЕС, отдельные страны СНГ). Ситуация для Беларуси усугубляется не только сжатием внешних рынков сбыта, но и продолжением увеличения цен на газ, когда на мировом рынке имеет место тенденция их существенного сокращения. В результате разрыв стоимости российского газа для Беларуси и на мировых рынках существенно сократился. Чрезмерное увеличение складских запасов отдельных видов продукции в условиях сокращения спроса на внешних рынках также явилось сдерживающим фактором оживления производства.

Таким образом, учитывая масштабность и затяжной характер мирового финансового кризиса, для белорусской экономики необходимы более существенные корректировки экономической политики. В частности, необходимо отказаться от продолжения финансирования масштабных и низкоэффективных государственных программ, а также строительства объектов не первоочередной важности. Необходимы существенное сокращение и рационализация расходов государственного сектора экономики, поддержка и сохранение наиболее конкурентоспособных предприятий и производств, необходим ряд комплексных общеэкономических мер по улучшению состояния платежного баланса, увеличению золотовалютных резервов, наращиванию экспортного потенциала, обеспечению стабильности цен, поддержанию курса белорусского рубля, совершенствованию банковской системы. Комплексная программа действий обеспечит стабилизацию экономической обстановки, повышение эффективности и конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь [6, с. 84].

В соответствии с плановыми показателями на 2015 год, утвержденными Президентом Республики Беларусь А. Г. Лукашенко и изложенными в указе № 550, подписанном 1 декабря

2014 г., темп роста ВВП должен составить 100,2–100,7 %, производительность труда возрасти на 1,5–2 %, реальные располагаемые денежные доходы вырасти на 1,1–1,5 % к уровню 2014 г. [7]. Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, за I квартал 2015 г. валовой национальный продукт составил 98 % от уровня соответствующего периода прошлого года при годовом задании 100,2–100,7 %, индекс потребительских цен – 104,9 % (не более 112 %), производительность труда – 100,3 % (101,5–102 %). В январе–феврале 2015 г. экспорт товаров и услуг составил 76,4 % от объема за январь–февраль 2014 г. (прогноз 96–96,4 %), реальные располагаемые денежные доходы населения – 97% (101,1–101,5 %) [8].

Перспективы развития белорусской экономики в ближайшие годы по-прежнему будут определяться благоприятностью внешнеэкономической конъюнктуры, поскольку для проведения эффективных структурных изменений и внедрения современных технологий требуется время и существенные финансовые ресурсы, которые в условиях кризиса ограничены.

#### Список используемой литературы

- 1 Мировой финансовый кризис: причины, влияние на Беларусь, пути выхода [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.forsecurity.org/мировой-финансовый-кризис-причины-влияние-на-беларусь-пути-выхода>. – Дата доступа : 16.04.2015.
- 2 Основные социально-экономические показатели по Республике Беларусь, областям и городу Минску в январе–декабре 2014 г. : экономический бюллетень. – Минск : Белстат, 2015. – 32 с.
- 3 Динамика инфляции в Беларуси // Новости, анализ событий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://newpresidentbelarus.com/Home/ViewArticle/104>. – Дата доступа : 15.04.2015.
- 4 В 2011 году инфляция в Беларуси стала рекордной за последние десять лет // Белорусская информационная компания [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belapan.com/archive/2012/01/10/521879/>. – Дата доступа : 15.04.2015.
- 5 Экспресс-информация «Основные социально-экономические показатели Республики Беларусь» // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.belstat.gov.by/-novosti/index\\_990/](http://www.belstat.gov.by/-novosti/index_990/). – Дата доступа : 15.04.2015.
- 6 Тихонов, А. О. Мировой финансово-экономический кризис: причины, факторы, направления преодоления / А. О. Тихонов. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2013. – 143 с.
- 7 О важнейших параметрах прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2015 год : указ Президента Республики Беларусь от 1 декабря 2014 г. № 550 (зарегистрировано в НРПА 2 декабря 2014 г. № 1/15429) // АПС «Бизнес-Инфо» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.business-info.by/n1928.htm>. – Дата доступа : 15.04.2015.
- 8 Экспресс-информация «Основные социально-экономические показатели Республики Беларусь в I квартале 2015 г.» // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/novosti/osnovnye-sotsialno-ekonomicheskie-pokazateli-respubliki-belarus/>. – Дата доступа : 17.04.2015.

**В. В. Ковальчук**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В настоящее время внешняя торговля Республики Беларусь характеризуется наличием проблем, связанным с оптимизацией ее структуры, дисбаланс которой определяется снижением конкурентоспособности отдельных видов продукции, поставляемой на экспорт отечественными организациями. Важность решения проблем структурной составляющей внешней торговли Беларуси сложно переоценить, поскольку стабильность национальной экономики определяется наличием валютных средств в государстве. Прежде всего, валютные средства необходимы экономике республики для выплаты внешнего долга, поддержания импортоспособных отечественных производств, страхования валютных рисков белорусских банков; формирование резервных средств в иностранной валюте и др.

Своевременное погашение государственного внешнего долга возможно за счет: притока прямых иностранных инвестиций, привлечения кредитов из других источников, и поступление валюты за счет внешней торговли. Наилучшим источником поступления валюты в страну была

и остается внешняя торговля. Современные экономические реалии повышают актуальность задачи экономического развития – поддерживать экспорт отечественной продукции и бороться с импортом для улучшения сальдо внешней торговли товарами. Понятно, что на реализацию экспортного потенциала Республики Беларусь, наращивание объемов экспортных продаж организациями влияют как внешние, так и внутренние факторы: дисбаланс между девальвацией курса белорусского рубля и высоким уровнем темпов инфляции в стране; спад экономической активности в странах основных торговых партнерах, а также в их курсовой политике.

Как негативную тенденцию можно расценить замедление темпов прироста ВВП России. Даже если временные санкции России против товаров из отдельных стран ЕС позволят Беларуси нарастить экспорт своей продукции, то это будет очередным временным позитивным моментом и не решит структурных проблем. Последние выражаются в том, что за последнее десятилетие удельный вес поставок из Беларуси в российский импорте снизился вдове – с 10,5 % до 5 %. Девальвация национальных валют Казахстана, Украины, России не лучшим образом влияет на ценовую конкурентоспособность белорусской продукции по сравнению с продукцией из этих стран. Экспортные кредиты, которые постепенно развивает финансовое учреждение «Банк развития Республики Беларусь», только частично способны помочь отечественным предприятиям восстановить объемы торговли. Санкционная политика России и ЕС является выигршной для Беларуси только с точки зрения экспорта сельскохозяйственной продукции, но страна может потерять от снижения выручки логистических компаний, которые уже ощущают снижение объемов перевозок товаров из Европы в Россию.

Поэтому борьба с импортом будет одним из основных инструментов решения проблемы отрицательного сальдо внешней торговли. В 2014 г. борьба с импортом активизировалась: на законодательном уровне были проработаны вопросы по возврату НДС, которые усложняют работу импортерам. Указом Президента РБ № 361 от 24 июля 2014 г. «Об отдельных вопросах налогообложения, бухгалтерского учета, переоценки имущества взимания арендной платы», для импортеров была введена отсрочка на 90 дней по принятию уплаченного ввозного НДС. Сокращению импорта способствует также падение объемов продаж отечественной продукции. Это приводит к соответствующему сжатию объема производства и, как следствие, снижению импорта промежуточных товаров.

Следует отметить, что структура промышленного комплекса определяет высокую степень открытости экономики Республики Беларусь, ее ориентированности на внешние рынки. Более 50 % производимых в стране товаров поставляется на экспорт. К числу важнейших экспортных позиций относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые автомобили, тракторы, химические волокна и нити, шины, молочная и мясная продукция, сахар. При этом основу импорта составляют энергоресурсы (нефть и природный газ), сырье, материалы и комплектующее (металлы и изделия из них, сырье для химического производства, части машин), технологическое оборудование.

Таблица 1– Динамика объемов внешней торговли товарами Республики Беларусь за 2000–2013 гг.

млн. долл. США

Показатель	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп изменения 2014 г. к 2013 г., %
Внешнеторговый оборот	15972	32687	60 168	87190	92464	80 226	77 180	96,2
Экспорт	7 326	15979	25 284	41419	46060	37 203	36 392	97,8
Импорт	8 646	16708	34 884	45771	46404	43 023	40 788	94,8
Сальдо	-1 320	-729	-9 600	-4352	-344	-5 820	-4 396	х
Коэффициент сбалансированности	-0,083	-0,022	-0,159	-0,050	-0,003	-0,073	-0,057	х

По данным таблицы 1 видно, что падение объемов экспорта и импорта наблюдается с 2013 г. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. объемы экспорта снизились на 2,2 %, а импорта – на 5,2 %. Сальдо в торговле товарами с 2000 г. по 2014 г. имеет отрицательное значение. Наибольшей величины отрицательное сальдо достигло в 2010 и 2013 гг. (-9600 и -5820 млн. долларов США соответственно). В 2014 г. величина отрицательного сальдо сократилась и составила -4396 млн. долларов США, что приблизило его к уровню 2011 г.

Что касается сбалансированности, то зависимость между величиной внешнеторгового сальдо и уровнем сбалансированности очевидна. Видно, что 2013–2014 гг. характеризуются наиболее высокой несбалансированностью отношений с зарубежными странами. В последнее десятилетие динамика внешней торговли Республики Беларусь характеризуется стремительным увеличением объемов внешнеторгового оборота услуг. Это обусловлено высокими темпами экономического роста, повышением научно-технического и транзитного потенциала, участием в интеграционных процессах в рамках СНГ, а также диверсификацией торгово-экономических отношений с другими регионами мира.

Таблица 2 – Динамика объемов внешней торговли услугами Республики Беларусь за 2000–2013 гг.  
млн. долл. США

Показатель	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Темп изменения 2014 г. к 2013 г., %
Внешнеторговый оборот	1 536	3 166	7 379	9 160	10 488	10 806	11 629	107,6
Экспорт	1 000	2 073	4 501	5 804	6 646	6 784	7 113	104,8
Импорт	536	1 093	2 878	3 356	3 842	4 022	4 516	112,3
Сальдо	465	979	1 623	2 448	2 804	2 762	2 597	х
Коэффициент сбалансированности	0,302	0,309	0,360	0,267	0,422	0,256	0,223	х

По данным таблицы 2 видно, что за исследуемый период по всем абсолютным показателям наблюдается уверенный рост. Положительной тенденцией является наличие положительного значения внешнеторгового сальдо услуг, значение которого стабильно увеличивается. При этом значения коэффициента сбалансированности находится на довольно высоком уровне. 2013–2014 гг. демонстрируют значительный уровень сбалансированности торговли услугами (коэффициент равен 0,226 и 0,223 соответственно). Таким образом, ситуация во внешней торговле республики характеризуется падением объемов экспортно-импортных операций, значительной величиной отрицательного сальдо в торговле товарами и высокой степенью несбалансированности отношений с зарубежными странами.

На структурные преобразования внешней торговли Республики Беларусь, существенным образом особенности распределительного процесса товарных потоков экспортно-импортных операций, основанные на поддержании их сбалансированности. Сбалансированность является тем фундаментом, на котором базируется ВЭД любого уровня. Оценка уровня сбалансированности является одной из приоритетных задач управленческого анализа ВЭД. Особого внимания в системе показателей оценки сбалансированности внешнеторговых операций заслуживают следующие: коэффициент сбалансированности внешнеторговых операций; показатель эффективности вклада компонента; коэффициент структурной рассбалансированности внешней торговли.

Коэффициент сбалансированности может считаться одним из основных оценочных показателей уровня развития внешнеэкономической деятельности. Подобное заключение вытекает из самой сущности сбалансированности. *Сбалансированность международной торговли* в буквальном смысле определяет равенство объемов экспортно-импортных операций. Данное равенство считается минимально допустимым условием валютной самокупаемости любой внешне-торговой операции. Степень сбалансированности международной торговли определяется показателем сбалансированности, в основе которого лежит основной показатель результативности международной торговли – внешнеторговое сальдо. Коэффициент сбалансированности внешне-торговой 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 внешне-торговой деятельности может принимать значения в пределах от «+1» до «-1». Если значение коэффициента приближается к верхнему или нижнему пределу, то можно говорить о несбалансированности внешне-торговых связей. При увеличении сбалансированности экспортно-импортных операций предприятия коэффициент сбалансированности приближается к нулю. Если значение коэффициента равно нулю, то внешне-торговые связи считаются полностью

сбалансированными. Значение коэффициента равно плюс или минус единице говорит о полной односторонности внешнеторговых связей, т.е. внешнеторговая деятельность региона представлена либо экспортными, либо импортными поставками. Для характеристики уровня сбалансированности международной торговли существуют различные возможные области изменения коэффициента.

На общую сбалансированность внешнеторговых отношений оказывает влияние каждый конкретный торговый партнер, осуществляющий внешнеторговые связи. Показатель эффективности вклада компонента (ЭК) рассчитывается по формуле:  $ЭК_i = K_i * УД_i$ , где  $ЭК_i$  – показатель эффективности вклада  $i$ -того внешнеторгового партнера во внешнеторговых связях региона;  $K_i$  – коэффициент сбалансированности внешнеторговых связей с  $i$ -тым партнером;  $УД_i$  – удельный вес внешнеторгового оборота с  $i$ -тым торговым партнером в общем внешнеторговом обороте региона со всеми торговыми партнерами. Общий коэффициент сбалансированности равен показателю эффективности вклада компонента. При помощи данного показателя возможно оценить влияние (полноту вклада) каждого торгового партнера на общую сбалансированность внешнеторговой деятельности региона.

Показатель структурной рассбалансированности призван показывать насколько несбалансированны внешнеторговые отношения внутри региона или другого объекта исследования. Коэффициент структурной рассбалансированности рассчитывается как отношение взятого по модулю внешнеэкономического сальдо к внешнеторговому обороту. Оценка структурной рассбалансированности дает возможность определить долю несбалансированных внешнеторговых связей, которые оказывают совокупное влияние на общую сбалансированность, за счет компенсации объемов экспортно-импортных операций торговыми партнерами. В ходе оценки структурной рассбалансированности на макроэкономическом уровне выявляется влияние объемов импортных поставок отдельных видов товаров на несбалансированность внешнеторговых операций в стране.

Особенно актуальным сегодня 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.

Таким образом, поддержание оптимального уровня сбалансированности ВЭС Республики Беларусь будет способствовать измерению и оценке эффективности процессов распределения во внешней торговле с зарубежными странами.

**А. К. Костенко**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ОПЛАТА ТРУДА ГОССЛУЖАЩИХ И КРИТЕРИИ ЕГО ПРОДУКТИВНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

Граждане любой страны интересуются доходами госчиновников и, в первую очередь, тем, куда тратятся их налоги и каким образом чиновники отработывают свое денежное вознаграждение. Главная проблема заключается в том, что высокие премии и должностные оклады не всегда отвечают производительности бюрократического труда, и часто не спасают от коррупции. В то же время низкий уровень оплаты труда госслужащих подрывает престиж государственной службы и становится причиной оттока инициативных высококвалифицированных кадров. Проблема поиска «золотой середины» решается в различных странах по-разному, но начинается, как правило, с оптимизации численности и выработки объективных критериев оценки результативности труда госслужащих.

В Беларуси количество чиновников на тысячу занятых одно из самых низких в Европе и Содружестве Независимых Государств – всего 35 человек. В России – 75, Казахстане – около 50, в Литве, Латвии, Эстонии, Польше – до 70 человек. Сокращение госаппарата на 25 %, которое произошло в нашей стране в 2013 г., на первых порах позволило без увеличения расходов бюджета на выплату заработной платы увеличить ее более чем на 30 % по сравнению с прошлым годом. Однако с течением времени в условиях ощутимых для национальной экономики

дисбалансов и последствий разразившегося в 2011 г. кризиса на внутреннем валютном рынке (высоких девальвационных и инфляционных ожиданий, отрицательного внешнеторгового сальдо, весьма скромных объемов золотовалютных резервов, съедаемых регулярными выплатами по внешним долгам) стимулирующее воздействие такого радикального шага стало постепенно сходить на нет. Интенсивность труда возросла, увеличилась и сфера ответственности для сохранивших свои места госслужащих, а вот размеры оплаты их труда, номинально увеличившись в рублях, впоследствии начали снижаться в долларовом эквиваленте (таблица 1).

Так, например, в январе-апреле 2013 г. номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в секторе «Государственное управление» составляла 4 млн. 647,2 тыс. рублей (537 долларов США) против 2 955 тыс. рублей (357 долларов США) – в соответствующем периоде 2012 г. [1]. В долларовом эквиваленте она увеличилась на 180 долларов США или 50,4 %. Но уже в 2015 г. оплата труда госслужащих упала на 128 долларов США по отношению к уровню 2014 г. и составила 438 долларов США, превысив показатель 2012 г. только на 81 доллар США. На рисунках 1 и 2 отображены размеры номинальной начисленной среднемесячной заработной платы в целом по отраслям экономики Беларуси и в секторе «Государственное управление» в январе-апреле 2012–2015 гг.

Таблица 1 – Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в Беларуси в секторе «Государственное управление» в январе–апреле 2012–2015 гг.

Годы	Сектор «Государственное управление»		Изменения в руб.		Изменения в долл. США	
	бел. руб.	долл. США	абсолютное (+/-)	относительное, %	абсолютное (+/-)	относительное, %
2012	2 955 000	357	–	–	–	–
2013	4 647 262	537	1 692 262	57,2	180	50,4
2014	5 620 114	566	972 852	21	29	5,4
2015	6 333 243	438	713 129	12,7	-128	-22,6

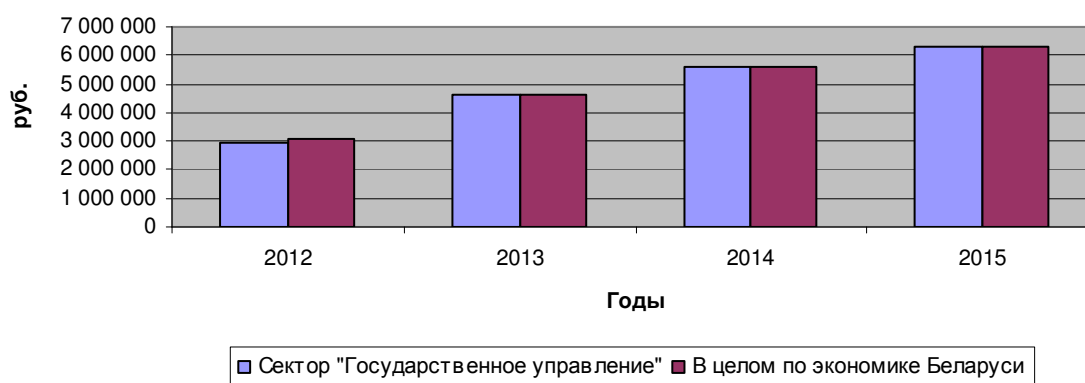


Рисунок 1 – Среднемесячная заработная плата в секторе «Государственное управление» и в целом по РБ, начисленной в рублях в январе–апреле 2012–2015 гг.

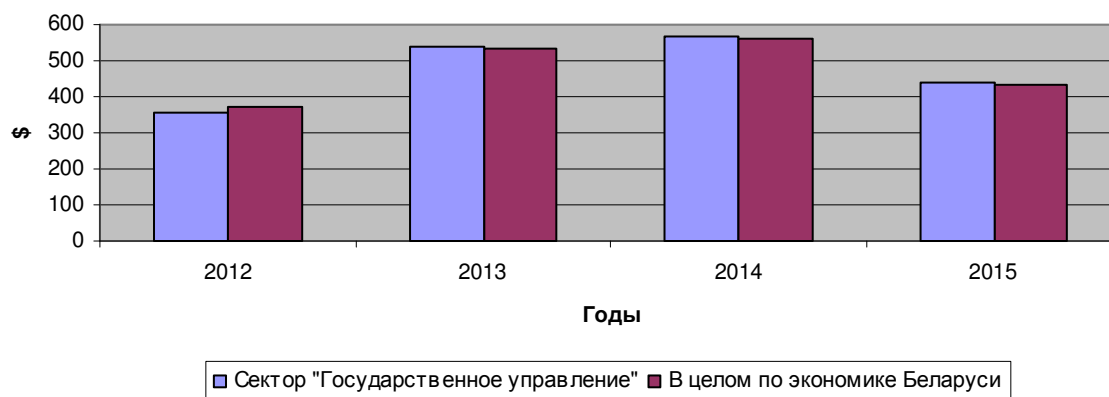


Рисунок 2 – Среднемесячная заработная плата в секторе «Государственное управление» и в целом по РБ, начисленной в долл. США в январе–апреле 2012–2015 гг.

Наиболее благополучной с точки зрения уровня оплаты труда госслужащих среди стран Евразийского экономического союза является Россия. Так, например, в 2014 г. средний размер оплаты труда госслужащих, занятых в муниципальных, региональных и федеральных, органах законодательной, судебной и исполнительной властей, составил 45,3 тыс. рублей или 1193 долларов США без учета премий и поощрений. Начиная с 2003 г. он вырос в 5,5 раз [2]. В Республике Беларусь номинальная начисленная средняя заработная плата госслужащих в 2014 г. составила 6 млн. 125 тыс. 821 рубль или 599,6 долларов США, что соответствует уровню номинальной начисленной среднемесячной заработной плате в республике за 2014 г. (6 млн. 91 тыс. 344 рублей или 594 долларов США).

Для стран-участниц Евразийского экономического союза в свете проведения скоординированной, согласованной и единой политики по вопросам обеспечения свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы требуется унификация подходов к оценке результативности труда госслужащих, разработка и обоснование критериев, устанавливающих взаимосвязь между результативностью труда чиновников и величиной оплаты их труда. На этот счет мнения в научных кругах не однозначны. Так, например, Н. Волгин в качестве главного критерия при установлении размеров оплаты труда госслужащих предлагает использовать динамику ВВП, как показателя, отвечающего зарплатообразующим и зарплатокорректирующим требованиям. Рост ВВП – важнейшая цель правительства, и от его динамики зависит экономическое и социальное развитие страны [3].

Другой точки зрения придерживается Е. Сапиро, считающий увязку зарплаты чиновников с динамикой ВВП неоправданной. В числе основных причин он называет разнонаправленность функциональных компетенций госслужащих (социально-культурная, экономическая, фискальная, инфраструктурная), межрегиональные различия между основными социальными и экономическими показателями, а также инерционность ВВП. По мнению А. Барабашева для каждой категории и каждого типа госслужащих должен существовать свой вариант оплаты труда. Оклады чиновников, выполняющих процедурные обязанности (рутинную) работу, должны коррелировать с темпами экономического роста. Для служащих, генерирующих и реализующих прорывные идеи, целесообразно вводить контрактную систему оплаты труда, что позволит платить им ровно столько, насколько эффективно ими были разработаны и реализованы те или иные программы и проекты. Что касается аналитиков и экспертов, привлекаемых властью для выполнения кратковременных задач, то для них необходима совершенно отличная от упомянутых выше зарплатная схема [4].

Рост заработной платы в Беларуси сегодня увязан с темпами роста производительности труда. 31 июля 2014 г. Совет Министров принял постановление № 44 «Об оплате труда работников», согласно которому повышение номинальной начисленной среднемесячной зарплаты работников допускается только при опережающих темпах производительности труда. Если это условие не выполнено, то фонд заработной платы за отчетный месяц будет уменьшен до размера, обеспечивающего соотношение роста двух составляющих не менее 1,0. В Казахстане, где сегодня внедряется новая модель оплаты труда гражданских служащих, также пошли по этому пути: с 1 июля 2015 г. предполагается установить две категории доплат и надбавок госслужащим: компенсирующие доплаты и надбавки в зависимости от работы во вредных и опасных условиях для здоровья труда, а также за особые условия труда; компенсирующие надбавки, в которых учитывается отраслевая специфика. Кроме того, будут даваться стимулирующие доплаты и надбавки за внедрение новых методов результативной работы на практике, за достижения и выслугу, за ученую степень, за повышение квалификации. Самых же госслужащих в зависимости от специфики деятельности, уровня профессионализма, степени ответственности и сложности выполняемых работ планируется разделить на четыре блока – управленческий персонал, основной персонал, административный и вспомогательный персонал.

Таким образом, проблема установления обоснованных размеров оплаты труда госслужащих является многоступенчатой. С одной стороны необходим методический инструментарий для оценки эффективности работы или вклада отдельно взятого госслужащего для установления конкретных размеров причитающегося ему материального стимула. В данном случае подходов может быть множество, и их унификация может иметь определенные рамки, обусловленные рядом условностей. И прежде всего потому, что показатели результативности конкретного государственного служащего и их целевые значения (индикаторы), а также размеры ежемесячной денежной выплаты, устанавливаемые в зависимости от степени достижения целевых значений (индикаторов) показателей результативности, определяются представителем нанимателя, то



есть субъективно. Поэтому измеряемые в абсолютных единицах и (или) долевом (процентном) выражении показатели результативности должны основываться на системе целей, задач и показателей деятельности органов исполнительной власти и устанавливаться в рамках конкретных критериев исполнения должностных обязанностей государственных служащих.

С другой стороны для государственного бюджета необходимы четкие ориентиры при установлении величины расходов на оплату труда госслужащих, и, в частности, предельных соотношений между уровнем среднемесячной заработной платы в секторе «Государственное управление» и в среднем по стране. Таким ориентиром, на наш взгляд, может служить валовая добавленная стоимость либо валовая прибыль, приходящаяся на рубль расходов на оплату труда госслужащих за соответствующий период (месяц, квартал, год).

В таблице 2 приведены данные за 2014 г. о продуктивности труда и отдаче затрат на его оплату по некоторым видам экономической деятельности, связанным с оказанием услуг (в том числе и в секторе «Государственное управление»).

Таблица 2 – Продуктивность труда и отдача затрат на его оплату по отдельным видам экономической деятельности в 2014 году

Вид экономической деятельности	Валовая добавленная стоимость, млрд. руб.	Численность занятого населения, тыс. чел.	Продуктивность труда (гр. 2 / гр. 3), млн. руб./чел.	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, руб./чел.	Валовая прибыль (гр. 2 – (гр. 5 * 12 * гр. 3)), млрд. руб.	Отдача затрат на оплату труда (гр. 6 / гр. 5 * 12 * гр. 3), руб. / руб.
Всего, в т. ч.:	684302,2	4486,7	152,5	6091344	356 341,8	1,08
Образование	26687,8	435,5	61,3	4121265	5 150,1	0,24
Здравоохранение, предоставление социальных услуг	20529,06	314,1	65,4	4568044	3 311,2	0,19
Государственное управление	23266,3	159,6	145,7	6125821	11 534,1	0,98

Полученные таким образом расчетные величины могут выступать базой для установления предельных соотношений в уровне оплаты труда по видам экономической деятельности.

#### Список использованных источников

- 1 Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в 2012–2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 10.05.2015.
- 2 Справка о численности и оплате труда гражданских служащих федеральных государственных органов в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03.htm). – Дата доступа : 10.05.2015.
- 3 Волгин, Н. А. Оплата труда: производство, социальная сфера, госслужба. Анализ, проблемы, решения / Н. А. Волгин. – М. : Экзамен, 2003. – 224 с.
- 4 Барабашев, А. Г. Административная реформа и реформа государственной службы в России – вопросы реализации и координации : препринт WP8/2010/01 / А. Г. Барабашев, А. В. Клименко. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей шк. экон., 2010. – 80 с.

**В. П. Кравченко**  
г. Гомель, БТЭУ

#### О РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В УНИВЕРСИТЕТЕ

В Республике Беларусь повышение качества высшего образования является одним из важнейших приоритетов образовательной политики государства. Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития предусмотрено выведение системы образования Беларуси на уровень, соответствующий мировым стандартам. Поэтому успешное функционирование современного учреждения высшего образования на сегодняшний день невозможно

без создания эффективной системы менеджмента качества, совершенствование которой должно становиться составной частью деятельности всего коллектива, каждого сотрудника.

Система менеджмента качества (СМК) в УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» внедрена и сертифицирована в июне 2010 года в Национальной системе подтверждения соответствия Республики Беларусь, отвечающая требованиям СТБ ISO 9001-2009. В ноябре 2013 года университет успешно прошел повторный сертификационный аудит системы менеджмента качества. Срок действия сертификата соответствия № ВУ/112 05.01. 077 02256 продлен до 10 декабря 2016 года. По нашему мнению, на сегодняшний день наиболее важным и ответственным моментом является оценка результативности СМК университета, в которой принимают участие все структурные подразделения университета. Оценка результативности СМК университета оценивается на основе использования единого интегрального показателя, включающего следующие параметры оценки (рисунок 1). Данный показатель позволяет судить о результативности действующей СМК университета, сравнивать между собой значения за ряд лет, а также выявлять возможные направления повышения результативности СМК университета.

Важным показателем является оценка удовлетворенности потребителей, включающая изучение степени удовлетворенности отдельных групп потребителей: студентов, выпускников, слушателей факультета повышения квалификации и переподготовки, профессорско-преподавательского состава, сотрудников, работодателей, абитуриентов, студентов магистратуры, аспиранты, слушателей довузовской подготовки. Затем рассчитываются результаты анкетирования с использованием программного продукта в табличном процессоре MS Excel, с помощью которого организован ввод анкетных данных, выполнен автоматический расчет интегрального показателя удовлетворенности конкретного потребителя и показателей удовлетворенности по каждому критерию. Определяется степень удовлетворенности потребителей путем расчета интегрального показателя удовлетворенности ( $Y_n$ , в %) с определением значимости полученного результата:  $90 < Y_n \leq 100$  – отличная;  $70 < Y_n \leq 90$  – хорошая;  $50 < Y_n \leq 70$  – удовлетворительная;  $Y_n < 50$  – неудовлетворительная на основе отчетов задействованных структурных подразделений в проведении анкетирования.

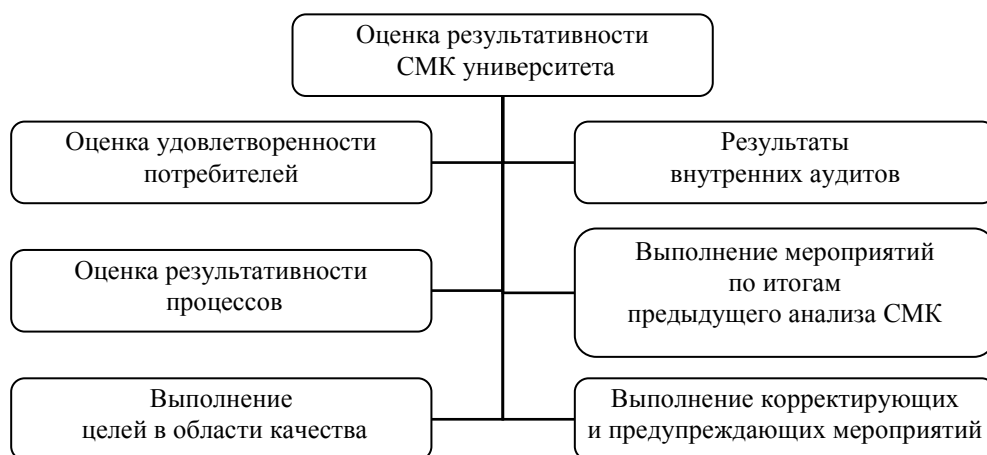


Рисунок 1 – Оценка результативности СМК университета

Интегральный показатель удовлетворенности потребителей качеством предоставленных услуг (таблица 1, рисунок 2) в целом по университету в 2014 году составил 85,37 %, что соответствует хорошей степени удовлетворенности потребителей» ( $70 < Y_n \leq 90$ ).

Таблица 1 – Интегральные показатели удовлетворенности потребителей качеством предоставленных услуг университета за 2011–2014 годы

Потребители	Интегральный показатель удовлетворенности по группам потребителей, %				Степень удовлетворенности потребителей
	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	
1	2	3	4	5	6
Студенты	71,43	72,94	77,59	77,94	хорошая
Выпускники	82,24	82,25	82,96	83,11	хорошая

## Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Сотрудники	76,51	79,87	78,18	78,27	хорошая
Профессорско-преподавательский состав	72,09	79,29	80,10	80,21	хорошая
Абитуриенты	88,76	88,94	87,44	87,43	хорошая
Студенты магистратуры	84,55	85,91	86,02	84,46	хорошая
Слушатели ФПКИП (образовательная программа повышения квалификации)	88,60	89,01	89,71	90,92	хорошая, отличная (в 2014 году)
Слушатели ФПКИП (образовательная программа переподготовки руководящих работников и специалистов)	85,47	85,69	89,97	90,05	хорошая, отличная (в 2014 году)
Слушатели довузовской подготовки	–	91,03	92,24	90,39	отличная
Аспиранты	91,77	91,02	96,56	95,35	отличная
В целом по университету	82,12	84,19	85,56	85,37	хорошая

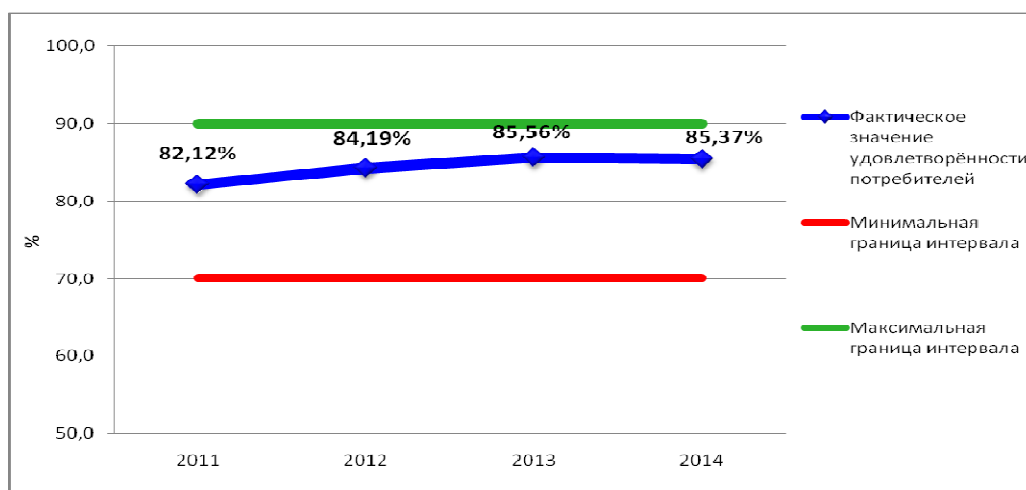


Рисунок 2 – Динамика вариации интегральных показателей удовлетворенности потребителей качеством предоставленных услуг за 2011–2014 годы

*Оценка результативности процессов* основана на использовании отдельных показателей, принадлежащих данному процессу, при этом состав показателей по процессам не является исчерпывающим и может изменяться.

По каждому процессу рассчитывается интегральный показатель на основании единичных показателей с применением коэффициентов весомости, которые определяются экспертным путем. В роли экспертов выступают в университете владельцы процессов. За 2014 год основные процессы результативны, о чем свидетельствуют интегральные показатели их функционирования в соответствии с интервалами значений полученных результатов (таблица 2).

*Выполнение целей в области качества* оценивается на основе сравнения фактического значения с ранее запланированным. В течение года проводится мониторинг и измерение текущих значений по целям в области качества как по структурным подразделениям, так и в целом по университету.

*Результаты внутренних аудитов* при оценке результативности СМК университета учитываются при наличии целей в программе проведения внутренних аудитов. Проводится сравнительный анализ за ряд лет по отдельным показателям: соотношение проведенных внутренних аудитов и первоначально запланированных программой, количество устраненных в установленный срок несоответствий, удовлетворенность работой аудиторов.

Таблица 2 – Оценка результативности основных процессов университета за 2014 год

Основные процессы	Интегральный показатель функционирования процесса ( $K_{инт}$ )	Интервал значений интегрального показателя результативности процесса	Оценка результативности процесса
Стратегическое планирование	1,0	$K_{инт} \geq 0,9$	5 результативен
Подготовка специалистов на I ступени высшего образования	4,4	$4 < K_{инт} \leq 5$	4,4 результативен
Подготовка специалистов с высшим образованием на II ступени (магистры)	4,7	$4 < K_{инт} \leq 5$	4,7 результативен
Подготовка научных работников высшей квалификации	69,1 %	$40 < K_{инт} \leq 70$	4 результативен
Переподготовка и повышение квалификации кадров	5	$4 \leq K_{инт} \leq 5$	5 результативен
Научно-исследовательская и инновационная деятельность	4	$4 \leq K_{инт} \leq 5$	4 результативен
Результативность (Росп) основных процессов, %	90,0	$80 \leq \text{Росп} \leq 100$	результативны

Заключительным этапом оценки результативности СМК университета является расчет средневзвешенного интегрального показателя ее результативности (Рсмк). Затем на основании шкалы оценки делается вывод о результативности СМК университета:  $\text{Рсмк} \leq 20\%$  – неприемлемо,  $20\% \leq \text{Рсмк} \leq 30\%$  – предел,  $30\% \leq \text{Рсмк} \leq 60\%$  – приемлемо (удовлетворительно),  $60\% \leq \text{Рсмк} \leq 80\%$  – хорошо,  $80\% \leq \text{Рсмк} \leq 100\%$  – отлично.

За 2011–2014 годы наблюдается достаточно высокое значение результативности СМК университета (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели результативности СМК университета за 2011–2014 годы

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год
Оценка удовлетворенности потребителей, %	82,1	84,2	85,6	85,4
Результативность основных процессов, %	89,6	92,2	94,7	90,0
Выполнение целей в области качества, %	81,0	77,8	71,4	67,7
Выполнение мероприятий по итогам предыдущего анализа СМК, %	94,8	92,6	95,0	84,4
Выполнение программы внутренних аудитов, %	100,0	100,0	100,0	100,0
Выполнение корректирующих и предупреждающих мероприятий, %	100,0	100,0	100,0	100,0
Результативность СМК – интегральный показатель результативности СМК, %	89,80	89,70	89,58	86,3

По шкале оценки результативности СМК ( $80 \leq \text{Рсмк} \leq 100$ ) получена оценка «отлично», что свидетельствует о достаточно эффективной работе университета и достижении им значительных результатов по направлениям деятельности (рисунок 3).

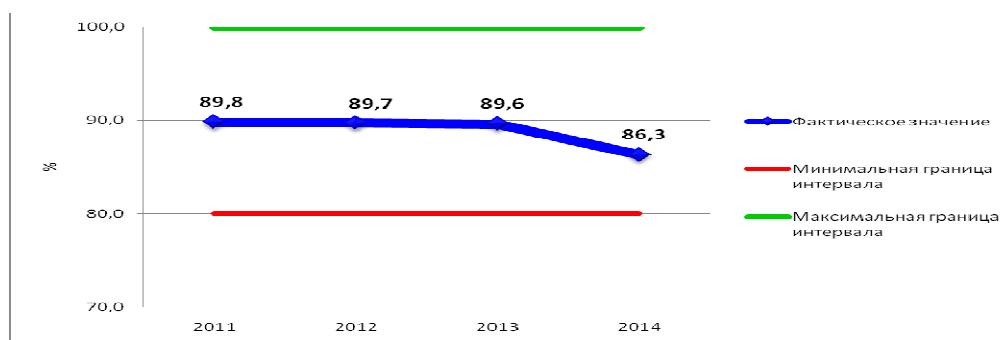


Рисунок 3 – Динамика вариации интегральных показателей результативности СМК университета за 2011–2014 гг.

Проведенный анализ результативности СМК по методике, разработанной в университете, позволяет сопоставлять полученные результаты оценки за разные периоды времени, выявлять сильные и слабые стороны в деятельности, разрабатывать стратегию на дальнейшее улучшение деятельности университета с целью укрепления позиций на рынке образовательных услуг.

**Н. В. Кузнецов**  
г. Гомель, БГЭУ

## **О СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ**

Проблема твердых бытовых отходов (ТБО) – взаимосвязанная эколого-экономическая и технологическая проблема. Поэтому все технологические аспекты управления отходами должны рассматриваться с позиций экологии, экономики, ресурсо- и энергосбережения (комплексный подход). Важнейшая роль при этом отводится оптимизации комплексного управления отходами. Не смотря на то, что количество образующихся ТБО намного меньше, чем промышленных отходов (наибольшее количество последних образуется в горно-металлургической и угольной промышленности, т. е. преимущественно в моногородах), именно проблема ТБО требует наибольшего внимания по следующим причинам: она затрагивает все без исключения города; к образованию ТБО причастен каждый человек; ТБО требуют для своего захоронения больших площадей (плотность бытовых отходов многократно меньше плотности промышленных), ресурс действующих вокруг городов объектов захоронения ТБО недолговечен, а открытие новых объектов весьма проблематично; государство имеет больше возможностей непосредственно влиять на методы управления отходами в муниципальном секторе; цивилизованное решение проблемы ТБО (оно связано с максимально возможным сокращением потока отходов на захоронение и сжигание) – вотум доверия власти от населения.

В развитых странах политика в области управления городскими отходами (как ТБО, так и промышленными) основывается на концепции «трех R» (англ. Reduce, Reuse, Recycle) – сокращение выхода и объема отходов, подлежащих захоронению, повторное использование части бытовых отходов, повторная переработка отходов и превращение их во вторичное сырье. В последние 15 лет все большее число стран в качестве конечной цели заявляют нулевой объем выхода бытовых отходов.

Сжигание мусора на специализированных заводах и теплоэлектростанциях широко распространено в мире и является весьма эффективной технологией как с точки зрения уменьшения объемов отходов, подлежащих захоронению на полигонах, так и с экономической точки зрения. Этот способ утилизации получил повсеместное распространение в 1960–1970-х годах. В ряде стран тепло от сжигания ТБО широко используется для производства электричества и отопления. Например, в Нью-Йорке в настоящее время реализуется масштабный проект строительства 8 тепловых электростанций, работающих на твердых бытовых отходах. Вместе с тем, очевидно, что мусоросжигательные заводы не являются панацеей, особенно с экологической точки зрения. Даже применение наиболее современного оборудования не решает полностью проблему выброса вредных веществ, прежде всего диоксинов и фуранов, образующихся при сжигании мусора. Кроме того, состав выбросов напрямую зависит от состава отходов, поэтому приемлемых результатов по выбросам вредных веществ мусоросжигательными заводами удастся достичь лишь в тех странах, где существует эффективная система сепарации мусора и отдельной утилизации наиболее опасных бытовых отходов.

Более совершенной и наиболее перспективной, прежде всего с точки зрения снижения негативного воздействия на окружающую среду, технологией уничтожения бытовых отходов является их плазменная газификация. При сверхвысоких температурах вещества, из которых состоит мусор, распадаются на простые элементы. На выходе остается незначительное количество несгораемого абсолютно безвредного остатка. Мусороперерабатывающие заводы, использующие данную технологию, уже действуют на Тайване, в Великобритании, Японии, США, Канаде, Израиле. Кроме того, в ближайшем будущем будут введены в строй 9 аналогичных заводов в США, Канаде, Австралии, Индии, Китае. Вместе с тем технология газификации значительно дороже в применении, нежели простое сжигание мусора на мусоросжигательных заводах, что препятствует ее быстрому повсеместному распространению. По мере удешевления этой технологии рост объемов переработки таким способом неизбежен, т. к. она позволяет

перерабатывать и сами полигоны ТБО, а также весь спектр токсичных и даже часть радиоактивных отходов. Еще одной перспективной технологией уничтожения бытовых отходов является пиролизная переработка – нагревание отходов до высоких температур без доступа кислорода. На выходе получается горючий газ, который может использоваться в качестве топлива, и углеподобный остаток. Следует отметить, что в основе и той, и другой технологии лежат разработки российских ученых. В частности, инновационные отечественные установки плазменной газификации ТБО созданы в Институте электрофизики и электроэнергетики РАН.

Однако наиболее важным для снижения выхода отходов является изменение культуры потребления. «Мусорный взрыв», произошедший в последней трети XX века в развитых странах, был связан, в первую очередь, с изменениями технологий упаковки (увеличение доли упаковки в объеме и стоимости товаров), а также общим сокращением срока эксплуатации товаров и появлением одноразовых товаров, что во многом связано с маркетинговой политикой производителей и ритейлеров. Если не переломить эти две тенденции, кардинально решить проблему сокращения объема бытового мусора не удастся.

Не менее важным направлением развития технологий является полезное использование ТБО. В развитых странах доля бытовых отходов, которые подлежат повторному использованию или переработке во вторичное сырье, последние 40 лет неуклонно растет. В 2000–2009 годах в США вовлечение отходов во вторичный оборот удвоилось. Сегодня в этой стране повторно используется или перерабатывается во вторсырье 32,5 % всех отходов, при этом захоронению на свалках и сжиганию подлежат 54,3 и 13,6 % отходов соответственно. В Великобритании переработке подлежат не менее 70 % пластиковых пищевых емкостей (бутылок, стаканов, пакетов, блистерных упаковок и др.). По экспертным оценкам, до 80 % твердых бытовых отходов в развитых странах могут быть повторно использованы и переработаны во вторсырье. Основным препятствием является высокая стоимость извлечения полезных фракций ТБО, а также относительно низкая конкурентоспособность некоторых видов вторичного сырья. Вместе с тем в развитых странах (включая Россию) сегодня активно ведутся работы по созданию автоматизированных установок сепарации утильных фракций ТБО. Это может серьезно понизить стоимость извлечения полезного вторсырья.

Отдельную проблему составляет переработка и полезное использование органических отходов. Наиболее распространенной технологией полезного использования органических отходов является их анаэробная переработка на полигонах под слоем грунта и последующая добыча биогаза. В частности, в США в настоящее время действуют порядка 40 станций добычи биогаза из старых захоронений бытового мусора. Объем добычи составляет порядка 5 млн куб. метров газа в день.

Еще одной распространенной технологией переработки и утилизации органических отходов является компостирование, позволяющее получать органические удобрения. Однако такой метод переработки эффективен лишь в тех странах, где налажен отдельный сбор ТБО. В противном случае в технологической цепочке появляется лишнее звено (сортировочные станции и заводы), которое увеличивает себестоимость конечной продукции. Кроме того, наличие в бытовом мусоре отходов, содержащих токсичные вещества (батарейки, люминесцентные лампы, лаки, краски и др.), может привести к тому, что конечный продукт переработки органического мусора окажется непригодным к применению.

В настоящее время в мире технологии глубокой переработки органических отходов развиваются в двух основных направлениях: переработка в органические удобрения и переработка в карбид кальция (отходы, содержащие оксиды кальция), а также синтетическое топливо (газообразные и жидкие биоотходы). В совокупности использование этих технологий уже сегодня позволяют достичь глубины переработки в более чем 90 %. Однако в применении они по-прежнему относительно дороги и, как правило, не позволяют добиться рентабельности даже в странах, обладающих развитой системой управления отходами и населением, приученным к отдельному сбору мусора.

В связи со спецификой различных страновых рынков энергии и сырья, а также особенностями законодательства различных стран в области управления отходами и охраны окружающей среды экономический эффект от использования перечисленных выше технологий может существенно различаться. Кроме того, целесообразность применения тех или иных технологий напрямую зависит от уровня благосостояния граждан той или иной страны. В частности, в бедных развивающихся странах доля пластика, металлов, бумаги, резины в ТБО значительно ниже, а доля органики значительно выше, чем в развитых странах. Вместе с тем, если не принимать в

расчет экономической эффективности, применение имеющихся в наличии технологий позволяет создать город с нулевым выходом отходов уже сегодня. В частности, строящийся в ОАЭ город Масдар, который станет огромным полигоном для испытания новейших технологий в области градостроительства, коммунального хозяйства, энергетики, энергоэффективности и городского транспорта, как было объявлено, будет сам полностью перерабатывать отходы, в нем будет создана система повторного использования сточных вод.

Важно отметить, что разработке и внедрению передовых технологических решений в области утилизации ТБО в развитых странах предшествовала длительная и кропотливая работа органов государственной власти и муниципалитетов, направленная на создание правовых и экономических условий для развития утилизации отходов, а также изменению отношения населения к этой проблеме. Система управления отходами в развитых странах (в первую очередь, Западной Европы, США, Канады, Японии и Южной Кореи) обладает следующими ключевыми чертами:

- жесткие экологические стандарты утилизации и захоронения отходов;
- применение мер технического регулирования, в частности, нанесение на упаковки и товары, подлежащие последующей переработке, использованию, на потенциально опасные для окружающей среды товары и материалы, которые подлежат специальной утилизации, соответствующей маркировке;

- создание доступной и разветвленной системы сбора опасных бытовых отходов – отработавших батареек, аккумуляторов, покрышек, люминесцентных ламп, лаков, красок и др.;

- внедрение эффективно работающей системы раздельного сбора бытовых отходов, которая подкреплена весьма жесткими санкциями за нарушения правил сбора мусора, а также экономическими стимулами (например, введением залоговой стоимости пластиковой тары). Важно отметить, что успешное внедрение такой системы стало возможным лишь в результате долгосрочной, планомерной и целенаправленной работы государства в этом направлении. Так, чтобы приучить граждан Германии выбрасывать битое стекло разного цвета в отдельные контейнеры, потребовалось более 20 лет;

- законодательно введены меры экономического стимулирования компаний, занимающихся утилизацией и переработкой отходов. В частности, в целом ряде стран производители упаковки выплачивают специальный сбор, который используется для субсидирования компаний, занимающихся ее вторичной переработкой;

- проведение широкой пропагандистской кампании, направленной на изменение отношения населения к товарам, произведенным из вторичного сырья. В большинстве стран ЕС и Северной Америки покупать товары из вторсырья является хорошим тоном. Так, в США в конце 1990-х годов 15 ноября было объявлено национальным Днем повторного использования бытовых отходов (America Recycles Day), для того чтобы подчеркнуть, что повторная переработка отходов и покупка товаров из вторсырья имеют общенациональную важность;

- изучение основных методов переработки отходов, общественной важности этой проблемы является элементом национальных образовательных стандартов.

Наиболее существенным результатом реализации этих мер стало значительное снижение себестоимости утилизации и переработки отходов, а также формирование спроса на товары, произведенные из вторичного сырья. Все это делает управление, повторное использование и утилизацию отходов чрезвычайно прибыльным бизнесом в развитых странах, а также создает основу для привлечения частных инвестиций в освоение новых технологий в области утилизации отходов. Так, выручка крупнейшей американской компании, специализирующейся на утилизации и переработке промышленных и бытовых отходов, Waste Management Inc. в 2009 году превысила 14 млрд долларов, а чистая прибыль – 182 млн долларов.

Важной тенденцией в области утилизации бытовых отходов является создание зданий с замкнутым циклом водопользования. В настоящее время имеются установки, позволяющие полностью очищать канализационные стоки. Очищенная вода затем повторно используется для технических нужд (стирки, мытья посуды, смыва и т. д.). Необходимое условие внедрения таких технологий – наличие системы снабжения водой для технических нужд, отделенной от системы снабжения питьевой водой.

В заключении хотелось бы отметить, что никакое самое прекрасное Постановление или Закон и никакая самая совершенная схема санитарной очистки города от ТБО сами по себе не дадут желаемого эффекта, если к решению этой проблемы не подключится население. Опыт разных стран показывает, что любые, сколь угодно амбициозные цели в этой сфере, остаются нереализованными без максимально возможного участия населения.

**О. В. Лапицкая**  
г. Гомель, ГГТУ им. П. О. Сухого  
**В. Ф. Багинский**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ГЛАВНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В ЛЕСАХ БЕЛАРУСИ

Рубки главного пользования в Республике Беларусь проводятся в спелых и перестойных древостоях с целью своевременного и рационального использования запасов спелой древесины и восстановления лесов. При этом должно быть обеспечено непрерывное, неистощительное и относительное постоянное равномерное пользование древесиной на основе баланса, эколого-природоохранных и хозяйственно-экономических функций леса [1, с. 8]. Спелыми древостоями считаются те насаждения, которые достигли установленного возраста рубки. Возрасты рубки в Беларуси определены постановлением Совета министров Республики Беларусь от 06.12.2001 г. № 1765 [2, с. 3]. Для хвойных древостоев в лесах второй группы они равны V классу возраста, твердолиственных – VI, березы – VII, ольхи черной – VI и осины V классу возраста. В лесах I группы эти возрасты (кроме осины) увеличили на 1 класс возраста.

Следует отметить, что термин «главное пользование» сохранился только в Беларуси. В России он заменен понятием «вырубкой спелого и перестойного леса». В разное время рубка древостоев по главному пользованию проводилась разными лесозаготовителями: предприятиями лесной промышленности, колхозами, строительными организациями, населением. Лесное хозяйство отпускало эту древесину на корню с оплатой по таксам. В настоящее время положение существенно изменилось. В заготовках древесины участвуют не только перечисленные организации, но и лесхозы. Все это требует хорошо разработанного менеджмента для получения наивысшего экономического эффекта.

Материалом для настоящего исследования послужили открытые сведения, приведенные в Государственных учетах лесного фонда за последние 30 лет, открытые ведомственные материалы и литературные источники. Методика исследований представляла собой общепринятые лесоустроительные, таксационные, лесоводственные и экономические методы.

Величина расчетной лесосеки по главному пользованию в Республике Беларусь за последние десятилетия претерпела существенные изменения. В довоенный период (30-е годы) ежегодные заготовки древесины по главному пользованию составляли 15–17 млн. м<sup>3</sup>, а в отдельные годы доходили до 25 млн. м<sup>3</sup> [3, с. 14]. Следует учесть, что площадь лесов тогда составляла 60–65 % от современной, так как западные области Беларуси входили в состав Польши. Во время войны рубки лесов были неконтролируемыми и достигли огромных размеров. Достаточно сказать, что в 1944 году после освобождения Беларуси ее лесистость составляла всего 18 %, т. е. достигла исторического минимума [3, с. 15]. Большие объемы заготовок потребовались в послевоенный период для восстановления народного хозяйства и жилого фонда. В силу этого, к началу 60-х годов спелые древостои были исчерпаны. Для сохранения объемов лесопользования потребовалось снизить возраст рубки на один класс возраста.

В 70–80-е годы общий объем лесопользования составил 10–11 млн. м<sup>3</sup>, что было недостаточно для бесперебойной работы деревообрабатывающей промышленности и строительства. В республику ежегодно завозили 2–3 млн. м<sup>3</sup> деловой древесины. Такой объем лесопользования привел к истощению запасов спелого леса, и к 1991 году в Беларуси оставалось 2,4 % спелых древостоев, в том числе по хвойным – 2,2 % [3, с. 28–29]. Если же из этого учета исключить сосну по болоту V бонитета и ниже, то спелых хвойных древостоев оставалось 1,8 %.

Но, наступивший экономический кризис с конца 80-х и до второй половины 90-х годов резко снизил потребление древесины. В 1992–1998 гг. заготовки упали до 7–8 млн. м<sup>3</sup>. Но и эту древесину было трудно реализовать, хотя экспорт круглого леса возрос в несколько раз, достигая 2–2,5 млн. м<sup>3</sup>. До 90-х годов экспорт древесины в переводе на круглый лес (в основном вывозилась мебель и фанера) не превышал 1 млн. м<sup>3</sup>. Добавим сюда леса, исключенные из лесопользования из-за радиоактивного загрязнения после аварии на Чернобыльской АЭС. Все это способствовало накоплению спелых древостоев.

С конца 90-х годов в Беларуси произошло восстановление и расширение объемов строительства, деревопереработки, что привело к росту потребности в древесине. При этом объем экспорта не уменьшился. Правда, значительно изменилась структура последнего. С 2003 года



запрещен вывоз необработанной древесины – «кругляка». Исключение сделано для балансов, которые до последнего времени не имели сбыта внутри страны.

В Беларуси издавна было сильно развито лесопиление, производство фанеры и мебели, а выпуск целлюлозы, бумаги весьма ограничен. Это приводило к повышенному спросу на пиловочник и фанерный кряж (особенно высших сортов) и низкий уровень потребления низкокачественной древесины хвойных и мягколиственных пород. В результате платежеспособный спрос на мягколиственные сортименты и мелкотоварную древесину хвойных была невысоким. Поэтому с конца 80-х годов и до 2010 года расчетная лесосека не осваивалась на 25–30 %. При этом по хвойным на суходолах она вырубалась на 95–98 %, а по мягколиственному хозяйству освоение составляло 55–60 %.

В настоящее время положение изменилось. В Беларуси разработана специальная программа по полному использованию древесных ресурсов. Она предполагает к 2016 году провести реконструкцию главных деревообрабатывающих комбинатов, построив новые мощности по выпуску плитовых материалов. Построен, работает и расширяется Шкловский завод газетной бумаги, который обеспечил потребности страны и даже осуществляет экспорт продукции. Расширяется Светлогорский комбинат, выпускающий техническую бумагу, который будет перерабатывать около 2 млн. м<sup>3</sup> малоценного древесного сырья. В ближайшие годы концерну Беллесбумпром потребуются 8 млн. м<sup>3</sup> деловой древесины, что потребует вырубки 11 млн. м<sup>3</sup> корневого запаса.

В стране поставлена задача производить 25–30 % энергии за счет местного топлива. Действуют и строятся десятки мини-ТЭЦ, в основном в райцентрах. Они работают на древесной щепе в смеси с торфом. Для этих целей только лесхозы должны поставить 1,6 млн. м<sup>3</sup> топливной древесины. Для получения щепы планируется использовать не только дровяную древесину, но и лесосечные отходы, объем которых в настоящее время уточняется. Таким образом, к 2016–2017 годам проблема недоиспользования расчетной лесосеки будет снята.

Возможности для полного удовлетворения потребности народного хозяйства в древесине в стране имеются. В силу постоянного расширения площадей спелых древостоев (их теперь около 11 %) расчетная лесосека ежегодно увеличивается. В 2015 году она составит 11,2 млн. м<sup>3</sup>. В ее составе хвойные древостои имеют запас 6,3 млн. м<sup>3</sup>, твердолиственные 0,3 млн. м<sup>3</sup>, мягколиственные – 4,6 млн. м<sup>3</sup>.

Заготовка древесины требует значительных затрат труда и средств. Концерн Беллесбумпром с начала 90-х годов прошлого века перестал быть основным лесозаготовителем. Он рубит не более 2,5 млн. м<sup>3</sup> древесины в год. Функции основного лесозаготовителя перешли к Министерству лесного хозяйства. При этом лесозаготовки лесхозы осуществляют не только по главному пользованию. Так, в 2014 году в Беларуси заготовлено около 19 млн. м<sup>3</sup> древесины. Из этого количества главное пользование составило свыше 10 млн. м<sup>3</sup>, промежуточное – около 5 млн. м<sup>3</sup> и прочие рубки (в основном рубка усыхающих ельников) – 4 млн. м<sup>3</sup>.

Проведение главного пользования возможно 3 способами:

1. Силами лесхозов, где созданы специализированные подразделения, оснащенные лесозаготовительными машинами и иной техникой. Машинная заготовка сегодня равна 41 % от общего объема, а к 2030 году достигнет 80–85 %. Большую долю машинной заготовки ограничивают мелкоконтурность и труднодоступность лесосек, что делает эту работу экономически невыгодной. Этот способ лесозаготовок до 2030 года остается основным. Особое внимание здесь надо обратить на то, что заготовку древесины будут вести специализированные подразделения, подчиненные главному инженеру лесхоза. Лесоводы (лесничий и др.) должны заниматься выращиванием высокопродуктивных лесов.

Совершенствование организации лесозаготовок в лесхозах Беларуси уже проводится. В настоящее время половина лесхозов организовала специализированные лесопункты для проведения лесозаготовок. До конца года такие лесопункты появятся во всех лесхозах. В системе Министерства лесного хозяйства работает около 180 харвестеров. В 2016 году этот машинный парк пополнится 140 харвестерами несколько меньшей мощности. В сочетании с харвестерами работает свыше 250 форвардеров в основном отечественного производства, и их парк постоянно пополняется. Это позволяет снять проблему недостатка рабочих кадров и повышает производительность труда в несколько раз. В данном варианте лесозаготовок большое значение имеет наличие хорошо подготовленных кадров операторов харвестеров. Их централизованно готовят в учебном центре Министерства лесного хозяйства в Ждановичах. Пока таких кадров недостаточно, особенно учитывая их переманивание в частные структуры.

2. Работа на услугах. Приемлемо в условиях недостатка рабочей силы, трудностей использования техники и т. д. Доля этого способа может составить 20–30 %. Практика работы на услугах, внедренная в опытном порядке в Буда-Кошелевском лесхозе, показала, что в определенных условиях этот метод эффективен. Рентабельность работы на услугах, как показала практика применения этой формы лесозаготовок в Буда-Кошелевском и Оршанском лесхозах, оказалась на 20–30 % выше, чем при самостоятельной заготовке лесхозами на базе традиционной технологии. В то же время работа на услугах пока ограничена. В настоящее время достаточную производственную базу для проведения лесозаготовок имеет только концерн «Белесбумпром». Частные компании и индивидуальные предприниматели не имеют достаточного количества лесозаготовительных многооперационных машин и операторов с нужной квалификацией. Учитывая относительно слабое развитие в настоящее время данного вида организации лесозаготовок и недостаточную производственную базу частных лесозаготовителей, данный вид организации лесозаготовок может развиваться постепенно в течение 5–15 лет.

3. Продажа леса на корню. Этот способ лесопользования возможен при следующих условиях: научно обоснованная цена леса на корню; поступление денег за лес на корню на счет лесхоза с его выплатами в соответствии с налоговым законодательством; обеспечение отводов лесосек силами специализированных подразделений, укомплектованных высокопрофессиональными кадрами, современными (электронными) приборами и оборудованием и использованием современных справочных материалов. Это же условие должно выдерживаться и при заготовке древесины на услугах.

В царской России продажа леса на корню преобладала [4, с. 12]. При этом лесное хозяйство имело доходы, которые в 3 раза превосходили его затраты. В Финляндии, лесного хозяйства которой взято нами за образец для подражания, частные владельцы лесов (это 65 % всех лесов) реализуют спелую древесину лесозаготовительным фирмам на корню. При этом владельцы леса имеют большую прибыль, так как средняя цена древесины на корню в Финляндии составляет порядка 55 евро за кубометр. По уровню рентабельности для лесного хозяйства продажа леса на корню при проведении рубок главного пользования может стать самым эффективным в силу минимальных затрат. В то же время при современных условиях реализация древесины на корню (она отпускается по таксам) невыгодна в силу низкого уровня такс. Поэтому к 2016 году Министерство лесного хозяйства запланировало полностью отказаться от этого вида продаж. Рационализация менеджмента продаж древесины может возродить этот вид реализации лесосек главного пользования с большой выгодой для лесхозов.

Таким образом, рациональный менеджмент освоения лесосек главного пользования – работа на услугах и продажа леса на корню – при их совершенствовании позволят лесхозам существенно увеличить рентабельность при реализации древесины по главному пользованию.

#### Список использованных источников

- 1 ТКП 143-2008 (02080): Правила рубок леса в Республике Беларусь : утвержден и введен в действие постановлением М-ва лесного хозяйства Респ. Беларусь от 30 сентября 2008 г. № 27. – Минск : М-во лесного хозяйства Респ. Беларусь, 2009. – 67 с.
- 2 Возрасты рубок леса (лесных пород по рубкам главного пользования). – Минск : М-во лесного хозяйства Респ. Беларусь. – 2001. – 4 с.
- 3 Багинский, В. Ф. Лесопользование в Беларуси / В. Ф. Багинский, Л. Д. Есимчик. – Минск : Белорусская наука, 1996. – 367 с.
- 4 Шутов, И. В. О золотом эквиваленте лесного дохода России / И. В. Шутов // Лесное хозяйство. – 2011. – № 1. – С. 12–14.

**Н. Н. Лебединская**  
г. Мозырь, МГПУ им. И. П. Шамякина

#### СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПОЛЕССКОГО РЕГИОНА

Одним из важнейших направлений экономической деятельности в Республике Беларусь в целом, и в Полесском регионе, в частности, объявлены развитие и коммерциализация инновационной деятельности предприятий, создание соответствующей инфраструктуры, требующей

привлечения инвестиций в регион. Исследование проблем развития Полесского региона и инвестирования всегда находилось в центре экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. *Целью исследования* является оценка и анализ социально-экономического и инвестиционного развития Полесского региона.

Вопросам, связанным с привлечением инвестиций в реальный сектор экономики посвящены такие нормативно-правовые акты, как Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, учебные пособия и учебники, монографии С. П. Панкевич, А. Кобякова и др. Государственная поддержка социально-экономического развития и совершенствования инвестиционно-инновационной деятельности в Полесском регионе определена следующими нормативно-правовыми актами:

– Указ Президента Республики Беларусь от 29.03.2010 года № 161 «Государственная программа социально-экономического развития и комплексного использования природных ресурсов Припятского Полесья»;

– Указ Президента Республики Беларусь от 20 мая 2013 г. № 229 «О некоторых мерах по стимулированию реализации инновационных проектов»;

– Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 4 октября 2013 г. № 888 «О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 20 мая 2013 г. № 229»

В результате комплексного анализа социально-экономического развития районов и городов Полесского региона, предполагающего использование практически всех доступных показателей в разрезе районов и всех основных социально-экономических показателей развития административно-территориальных единиц (АТЕ) региона были достигнуты следующие показатели (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Рейтинг экономического и социального развития регионов Гомельской области

Район или город	Жлобинский район	Рогачевский район	Речицкий район	Гомельский район	Калинковичский район	Мозырский район	Светлогорский район	Ельский район	Наровлянский район	Житковичский район	Хойникский район	Брагинский район	Лельчицкий район
Экономическое развитие	1	2	3	4	6	12	5	17	10	13	16	18	20
Социальное развитие	9	13	13	12	11	5	15	1	5	18	10	3	8

Согласно данных таблицы 1 можно отметить, что показатели социального и экономического развития регионов значительно отличаются. Так по уровню экономического развития первые три места занимают: 1 место – Жлобинский район, 2 – Рогачевский район, 3 – Речицкий район. Что касается социального развития то на 1 месте идет Ельский район, на 2 месте – Кормянский район, на 3 месте – Брагинский район. Из всех районов Полесского региона наилучшее положение имеет Жлобинский район.

К возможностям внешней среды можно отнести: возможности Таможенного союза и ЕВРОАЗЭС; объективные факторы развития науки, техники и технологий; социально-экономическая политика республиканских органов власти. Основное влияние в социальном развитии районов, вне экономических факторов, оказывает демография. Фактически при неизменных статистических показателях номинальное улучшение рейтинга происходит за счет снижения численности. Это естественно является отрицательным фактором в развитии района.

Ограничения развития районов Полесского региона: недостаточные темпы модернизации и роста эффективности экономики; недостаточная обеспеченность квалифицированными кадрами (особенно социальной инфраструктуры); низкоэффективное (технологически) сельское хозяйство; недостаточное использование потенциала сферы услуг, особенно услуг связи и туризма; влияние последствий аварии на ЧАЭС; повышенная антропогенная нагрузка на окружающую среду; недостаточная развитость инвестиционной деятельности; низкие стимулы научно-инновационной деятельности и др.

Итак, недостаточная инвестиционная привлекательность выделяется как ограничивающий фактор в развитии Полесского региона. Согласно, проведенного анализа развития районов с точки зрения инвестиционной привлекательности несмотря на сильное различие в количестве

показателей основные результаты (лидеры и аутсайдеры области) коррелируют с итоговым рейтингом по экономическому развитию (таблица 2) [1].

Таблица 2 – Рейтинг инвестиционной привлекательности районов Полесского региона

Район или город	г. Гомель	Мозырский район	Жлобинский район	Рогачевский район	Речицкий район	Гомельский район	Калинковичский район	Кормянский район	Светлогорский район	Ельский район	Наровлянский район	Житковичский район	Хойникский район	Брагинский район	Лельчицкий район
Инвестиционная привлекательность	1	2	3	8	4	6	10	9	7	15	5	17	11	13	12

Согласно данным таблицы 2 можно отметить что лидирующее место занимает г. Гомель, на 2 месте – Мозырский район, на 3 месте – Жлобинский район.

Данные по инвестиционной деятельности наиболее крупных районов представлены в таблице 3 [3], [4], [5].

Таблица 3 – Инвестиционная деятельность в различных регионах Полесского региона на 2014 год

Районы региона	Крупные инвестиционные проекты
Мозырский район	Создание транспортно-логистического центра на территории Мозырского района.
Жлобинский район	Строительство мусороперерабатывающего завода. Общая стоимость проекта – 2 млн. долл. США, срок реализации проекта – 2 года, срок окупаемости – 10 лет. Строительство биогазовой установки для осадка и излишнего ила на станции очистки сточных вод. Инвестиции – 1,2 млн. долл. США.
Речицкий район	Строительство Речицкой ГЭС на реке Днепр в Гомельской области. Потребность в инвестициях 36,8 млн. долл. США, срок реализации – 4 года, окупаемость – 13,1 лет. Проект по техническому перевооружению цеха металлических изделий ОАО «Речицкий метизный завод» – инвестировано около 78 млрд. руб. Проект «Модернизация производства», в том числе модернизация завода ДСП, фанерного завода, освоение нового ассортимента мебели из ламинированной плиты в ОАО «Речицадрев» – освоено около 75 млн. евро инвестиций.
Петриковский район	Строительство молочно-товарной фермы на 720 голов в КСУП «Комаровичи».
Светлогорский район	РУП «СПО «Химволокно», ОАО «Светлогорский ЦКК», ОАО «Светлогорский завод ЖБИиК», ОАО «Светлогорский ДСК», ООО «Сосновый Бор».

Согласно данным таблицы 3 Мозырский район является одним из лидеров по степени инвестиционной привлекательности. Данные по инвестиционной деятельности в Мозырской районе представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Объемы инвестиций в Мозырской районе в 2012–2014 гг.

Показатель	Годы		
	Январь – сентябрь 2012	Январь – сентябрь 2013	Январь – сентябрь 2014
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	2000,6	2465,1	3600,0
Доля иностранных источников в общем объеме инвестиций в основной капитал, %	4,9	1,2	
Ввод в эксплуатацию жилых домов, м <sup>2</sup> общей площади	31876	30766	45900

В 2013 году по сравнению с 2012 годом темп роста составлял 123,2 %. Темп роста инвестиций в основной капитал района в 2014 году по сравнению с 2013 годом составил 146,0 %,

в стоимостном выражении увеличение составило 1134,9 млрд.руб. Тенденция к увеличению инвестиций является положительным моментом в деятельности района.

Основными конкурентными преимуществами и возможностями Полесского региона являются: разведанная приемлемая минерально-сырьевая база; развитый промышленный комплекс; высокий научно-инновационный потенциал; развитый наземный (в т. ч. железнодорожный) транспорт и развитие строительной отрасли. При этом выделяется ряд районов, которые имеют ухудшающиеся показатели развития, как в динамике, так и фактических значениях.

Согласно анализа, развитие Гомельской области зависит 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 предыдущими исследованиями по рейтингу инвестиционной привлекательности. Существующий на сегодняшний день в Полесском регионе формат привлечения инвестиций не позволяет оперативно решать вопросы инвестиционного развития ввиду отсутствия достаточной квалификации государственных служащих и недостаточного материально-технического обеспечения.

Международный опыт и результаты консультаций показали, что в регионе необходимо создание особой модели управления процессом привлечения инвестиций в региональную экономику – специализированной профессиональной структуры. Одним из перспективных направлений деятельности является создание и сопровождение региональных инвестиционных фондов. Так, уже в 2014 году в Речицком районе в целях увеличения объемов инвестиций начал свое действие инвестиционной экономической форум – Речицаинвест 2014 (основывается на работе Гомельского экономического форума).

Итак, для улучшения инвестиционной привлекательности районов Полесского региона целесообразно создание особой модели управления процессом привлечения инвестиций в региональную экономику – региональных инвестиционных фондов.

#### **Список использованных источников**

- 1 Гомельский областной исполнительный комитет : Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [gomel-region.by/ru](http://gomel-region.by/ru). – Дата доступа : 05.05.2015.
- 2 Маненок, Т. Востребованы прямые инвестиции / Т. Маненок // Директор. – 2008. – № 3. – С. 11–15.
- 3 Жлобинский районный исполнительный комитет : Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gisp.gov.by/index.php/investitionsnye-proekty>. – Дата доступа : 05.05.2015.
- 4 Речицкий городской исполнительный комитет : Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://rechitsa.by/invest\\_rabota.html](http://rechitsa.by/invest_rabota.html). – Дата доступа : 15.04.2015.
- 5 Мозырский районный исполнительный комитет : Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mozyrisp.gov.by/ru>. – Дата доступа : 15.04.2015.

**П. С. Лемещенко**  
г. Минск, БГУ

#### **НЕВЫУЧЕННЫЕ УРОКИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ**

Если обратиться к истории социально-экономического развития, то без преувеличения можно заметить, что старт, динамику современной экономической цивилизации с ее довольно сложными и противоречивыми результатами заложила политэкономия. Ее эволюция шла в контексте решения практических проблем периода меркантилизма, эпохи земледельческого уклада и, таким образом, физиократов, получившей приоритет в последующем промышленной стадии и доминирующих в этой сфере различных форм производительного капитала.

Если классическая политэкономия под влиянием научно-естественного сциентизма той эпохи априори заложили полную, хотя и не прописанную заранее рациональность мышления, предполагая при этом по преимуществу все же оптимальный конструктивизм державного (!), даже не государственного, а именно национального интереса, то неоклассики осознанно заложили в свою исследовательскую парадигму такие предпосылки как полнота информации индивида о рынке, узкий корыстный материально-денежный интерес, универсальные счетно-аналитические

способности «экономического человека», нулевые трансакционные издержки рынка. И если рациональность классической политэкономии базировалась на необходимости познания и признания объективных экономических законов, о которых ранее внятного суждения даже не было, то неоклассика закладывает в исследовательский процесс субъективистский индивидуализм, распространив мотивы и признаки его поведения на коллективы, на все общество. Доминирующая познавательная-эвристическая функция науки политэкономии сменяется узким позитивистско-прагматическим значением исследовательского процесса с соответствующими финансово-денежными категориями. Стадия обмена из всего воспроизводственного процесса специализирующимся научным сообществом выделяется как основная и, таким образом, понятие «рынка» отождествляется явно или не явно с понятием «экономика». Известные субъективистско-индивидуалистические предпосылки с узкой утилитарно-экономической рациональностью выдвигаются в качестве базовых аксиом в парадигме исследования. Но все-таки целое не есть механическая сумма частного, а мышление и поведение даже большой группы индивидов, руководствующихся своими узкоутилитарными стратегиями, еще вовсе не обеспечит общего благосостояния и целостности. Тот же П. Кругман пишет: «...История предполагает, что экономика свободного рынка может оказаться на длительное время в ловушке, достигнув плохого равновесия, когда хорошее не запрашивается потому, что его никогда не предлагали, и не поставляется, потому что нет достаточного количества людей, его требующих» [1, с. 458].

Один из основных выводов истории кризисов, которая есть не что иное, как история экономики в целом и, естественно, «сопровождающих их теорий» заключается в том, что и сегодня требуется *новый целостный взгляд на современное мироустройство (!)*, его эволюцию хозяйственных отношений, их форм, подобный тому, который был зафиксирован классической политэкономией.

Во-первых, именно в исследовании системы объективных экономических законов и отношений человеческого общения (производства, распределения, обмена и потребления) оформился предмет экономики как науки в ее классической интерпретации, предложив практике ее адекватный хозяйственно-политический образ, практичную и перспективную модель эволюции. Во-вторых, политэкономия позволила (и она в этом плане незаменима) определить стратегию и динамику политэкономического и социокультурного развития. В-третьих, предметная определенность, методология, категориальный аппарат позволил выявить потенциал, движущие силы складывающегося способа производства, эпохи с указанием ограниченности и перспективности одних экономических форм по сравнению с другими. В-четвертых, зафиксировать «несущую конструкцию» или основу общественно-экономического устройства как органическую составляющую определенного технологического способа производства, общественного уклада, экономической и морально-этической нормы поведения, политико-правового механизма координации и защиты интересов индивидов, их собственности. В-пятых, на основе складывающихся тенденций в траектории институциональных изменений определить прогноз возможных противоречий развития с выявлением соответствующих форм их разрешения. Наконец, политэкономия дает методологическую и инструментальную основу для анализа другим более конкретным экономическим дисциплинам. В начале XX века под влиянием специализации экономических дисциплин политэкономия распадается на ряд более частных наук: собственно экономику (экономикс), политологию, теорию организации, социологию, историю экономики и историю науки об экономике. Единая методологическая основа или, иначе говоря, единый взгляд на политико-экономическое устройство и развитие были разрушены. А отдельные калейдоскопичные фрагменты отдельных частных дисциплин не могут воссоздать целое. Возник дефект знания подобный дефекту массы в физике. Смысл его в том, что частные знания отдельных экономических и других специализированных научных дисциплин не дают все-таки целостной синкретичной картины современной мир-экономики. А это сегодня принципиальный вопрос: каково направление, стратегия и основные хозяйственные формы развития современной мирохозяйственной системы, как в ней находят свое место национальные хозяйственные единицы с рамками тех полномочий и функциональных особенностей, которые отведены им международными организациями. Произошел структурный сдвиг: международные производственные отношения и институты из вторичных, что было в XVII – начале XX вв., перешли в разряд вторичных, производных. Это тот экономический, а точнее политэкономический закон, который надо признать и действовать в соответствии с этой объективной реальностью. Если кто сомневается, то пусть хотя бы попытается выехать за пределы своей страны со своей национальной валютой.

Все-таки надо понимать, что политэкономия, если отвлечься от многих других ее важных аспектах и свойствах, все-таки есть наука о системе интересов. Она явилась продуктом социального заказа прежде всего капитала. Основные теоретические контуры в рамках архитектуры капитала она достойно выполнила на своей классической стадии. Это классическая стадия науки в целом. Но что-то (!?), как-то (!?), кто-то (!?) выдвинул и поддержал К. Маркса – подготовленного юриста, мужика трудолюбивого, честного, хорошего, талантливого и, бесспорно, гениального. Но он раскрыл, следуя гегельянской традиции, существо и основные противоречивые тенденции развития капитала и его границы, предел. Конечно, потребовалось немало усилий, чтобы, с одной стороны, уйти практике от этих весьма противоречивых тенденций. И поэтому пусть критики Маркса не тешат себя иллюзиями о якобы неудавшемся его прогнозе – просто мир предпринял энергичные действия, чтобы избежать хотя бы части предсказанного. Что-то получилось, а чего-то и не удалось избежать обществу, где правил капитал с его принципами, нормами и институтами... Во-вторых, научное и околонучное сообщество – тоже люди с их житейскими интересами и мотивами. Их мастерство убеждения и аргументации прямо пропорционально величине гонорара за заранее оговоренные результаты. «Науку часто сравнивают с поиском истины, где истина – нечто абсолютное, существующее независимо от наблюдателя. Но я рассматриваю науку больше как поиск *понимания*, где последнее связано с наблюдателем, ученым. Такое понимание лучше всего достигается путем изучения взаимосвязей – между различными идеями, различными явлениями; между идеями и явлениями» [2, с. 454].

В начале XX века под влиянием естественной специализации политэкономия распадается на ряд более частных наук: собственно экономику, политологию, теорию организации, социологию, историю экономики и историю науки об экономике. Политэкономия ушла как бы на задний план в системе наук и в образовательной среде. Единая методологическая основа или, иначе говоря, единый взгляд на политико-экономическое устройство и развитие были разрушены. Если и была какая-то связь в последующем между различными дисциплинами, то она сохранялась и где-то сохраняется сейчас вопреки складывающимся тенденциям в науке и благодаря лишь усилиям отдельных авторов, не лишенных академического любопытства черпать информацию из других научных дисциплин. Очередная дискуссия о предметно-методологической определенности науки об экономике завершилось по существу признанием в той или иной интерпретации определение предмета, данного в 1936 году Л. Роббинсоном и которое тиражируется в известных учебных пособиях, что экономика – это наука о человеческом поведении с точки зрения взаимоотношения между безграничными человеческими потребностями и ограниченными ресурсами. Как видим, акцент анализа принципиально сместился с раскрытия содержания общественных экономических законов развития и производственных отношений, к чему обращалась классическая политэкономия к не совсем ясному с точки зрения границ предмета утилитарному срезу отношений между человеком и вещью.

Прежде всего, хорошим примером является возрождение в 60-е годы политэкономии в классических традициях. Распределение доходов, проблема власти, монополистического и транснационального капитала – центральные проблемы этого направления политэкономии.

Многие направления исследований, которые сегодня рассматриваются как междисциплинарные, Смит, Милль или Маркс отнесли бы исключительно к области политической экономии. Дж. Альт и А. Алесина рассматривают политическую экономию как область знания, выходящие за пределы экономики. Они характеризуют современную политическую экономию как отрасль социальных наук, стремящуюся к более широкому осмыслению экономических проблем, чем это делается в рамках основных направлений. Эта дисциплина рассматривает институты скорее как эндогенные феномены, применяя междисциплинарные методы исследования, теорию игр, сближая макроэкономику с политикой, правом, историей, социологией, экологией, этикой. Размер дохода и богатства в данном контексте рассматривается как функция от формируемых институтов: это  $y = f(I_1, I_2 \dots I_n), I_n$ . Где  $I_1, \dots, I_n$  – это институциональные изменения. Если еще два десятка лет некоторые проблемы получали лишь свою формулировку, то сегодня ряд из них уже получил свое некоторое теоретическое и практическое разрешение. Например, это относится к исследованиям межпартийной борьбы Э. Даунса и теории У. Райкера о формировании правительственных коалиций, описывающих роль распределительной политики при формировании правительств.

К числу крупнейших достижений политэкономии XX в. относятся теорема невозможности К. Эрроу и доказательство произвольности совокупных правил социального выбора, которые плохо согласуются с либерально-демократическими мифами о «воле народа». Среди важнейших

достижений следует отметить модель бюрократии, монополю регулирующей информационные услуги (У. Нисканен), Г. Миллер, Т. Мо), теорию политических циклов деловой активности (У. Нордхаус, Д. Гиббс), влияющей на экономические результаты. Особое значение и серьезную прикладную проработку занимает проблема формирования и распределения бюджета, имеющая свои частные ответвления: теория сглаживания налогов, концепция перераспределения государственного долга между поколениями, модель политического конфликта и исследования по институциональному отбору, зависящему от использования бюджетных средств, которыми распоряжается избранное демократическим путем правительство или законодатели.

Буквально во все разделы экономической науки проникла идея Р. Коуза о трансакционных издержках. Сама постановка вопроса об их положительной величине в условиях разделения труда и обмена, а также гипотеза о необходимости спецификации прав собственности, на наш взгляд, является типично политико-экономическим достижением на новом уровне теоретического осмысления рыночного хозяйства. «Политическая экономия голода» А. Сена и Й. Дрейзе не только опровергает Парето-оптимальность, но и институциональными отличиями (средой, политикой, законами распределения) объясняет причину 20 % мировой бедности и нищеты, с чем уже нельзя не считаться.

Новое направление развития экономической науки сегодня формируется в рамках ЦОН МГУ (Ю. М. Осипов, теория хозяйства), несомненно, дающее прирост знания, методологии, инструментария, но, по-нашему мнению, не попадающее ни в один из существующих ее разделов, что затрудняет ее понимание и популяризацию.

Новый старт, второе дыхание развития политэкономии закладывают Московские экономические форумы, политэкономические конгрессы, которые инициируются добросовестными учеными, которые понимают роль и значение денег в современном обществе, но которые не принимают тех нарастающих негативных тенденций и несправедливостей. Например, Т. Пикетти, которого называют новым Марксом в своей книге «Капитал в 21 веке», но который сказал, что этого автора даже не читал, эти негативные тенденции и несправедливости довольно убедительно и эмоционально описал. Признание Пикетти в незнании марксистского трактата делает работу ставшего популярным французского ученого еще более значимой, а «Капитал» как фундаментальный труд, выдержавший испытание временем: две разные логические концепции приходят, по существу, к одинаковым выводам.

Есть разные названия, которые сегодня предлагаются для этой научной дисциплины: от геоэкономики до неополитэкономии. В нашей версии понимания она получает название – «теоретическая экономика». Как будет – жизнь покажет, поскольку может прижиться и другое наиболее популярное название науки. Но в любом случае последняя фиксирует другой уровень развития политической экономики, как интегральной идеальной конструкции, отражающей широкий, но обобщающий спектр современных технологических, правовых, социально-экономических процессов, нравственно-этических и культурологических тенденций. В ней стоимость и ценность, как базовые категории классической политэкономии и неоклассической теории, интегрируются в категорию «институциональная ценность». Именно последняя является тем общественным нормативом, подобный стоимости или ценности, который уже регламентирует поведение людей в «новой экономике». Поэтому наш тезис – не назад к политэкономии, а вперед к новой политэкономии, если использовать традиционную терминологию, как обобщающей науке о современной мирохозяйственной политико-экономической системе. Для этого есть как онтологические, так и гносеологические предпосылки.

Сегодня многие из них на новом витке истории обострили свое проявление. Например, так кто же и что является источником «богатства народов» и каковы силы, показатели социально-экономического развития? Может кто-то назовет основной экономической закон распределения в современной экономике? А поскольку институты не просто «имеют значение», а выступают исходным консолидирующим ресурсом с современных условиях, то вполне объяснимо применение при формулировке некоторых важных вопросов категории «институт». Дело в том, что на период становления политэкономии и ее классического этапа, понятие института в большей степени ассоциировалось с понятием государства. В мудрости державного государственного управления (не знания, не теории) контекст наследственности доминировал над знанием и тем более профессией. Возник даже тип власти – «просвещенная монархия». А что значит «просвещенный монарх» и кто его учит? Во имя чего и кого?

Современный общий (!) кризис мирового хозяйства глобального капитала – это кризис парадигмы самого капитала не только в практике, но и в теории. Мягко скажем, в нем больше



сознательного и планируемого, нежели стихийного, но мало осмысленного и тем более доступного знания для широкой публики. Ограничен не только доступ к материальным и финансовым ресурсам, но и доступ к информации. «Экономикс» утверждает, ваш предельный доход равен вашим предельным издержкам, поэтому все справедливо и экономически обоснованно. Но, видимо, это и многое другое побудило Т. Пикетти написать свой труд «Капитал в 21 веке», где явно зафиксировано нарушение не только этой формулы, но и нарушение распределения и динамики собственности.

Мир-экономика сегодня представляет собой многоукладную систему, в которой взаимодействуют простое товарное производство, малый, средний и крупный фирм-аутсайдеров, монополии, банковские монополии, финансовый капитал, ТНК. Эту сложную для изучения и для эффективного управления пирамиду «возглавлял» до настоящего времени глобальный капитал, который и задавал правила, нормы поведения всей системы мир-системы, ее циклы и траекторию. Сегодня эта сложная пирамида серьезно закачалась, в том числе и под влиянием кризиса. Какая следующая ступень? Эта тема отдельного непростого анализа и разговора для экономической науки.

*Рентная мотивация* – это один из первых признаков современного глобального капитала, а *глобальная рента* является ее конкретным видом проявления, механизм формирования и изъятия достаточно сложен и мало изучен. Сегодня это *главное противоречие этапа глобального капитала*. Современный кризис высветил, что национальные рынки и не только финансовые, но и товарные, рынок физических активов капитала и труда, рынок идей и пр. утратили свое состояние *устойчивости* и формирования *тенденции развития*, а также сложившиеся формальные институты не обеспечивают защиты собственности в рамках тех критериев нравственности и справедливости, выработанные еще А. Смитом. По сути, это было главное завоевание капитала, которое обеспечивало стимулы для снижения затрат, повышения эффективности и, таким образом, формировало условия *для развития*. А сегодня это *основное противоречие* этапа глобального капитала. Подчеркнем, что речь идет не о правах собственности, о чем обычно говорят. Глобальный капитал нарушил основные нормы поведения капитала как главного экономического института рыночной системы – обеспечение равновеликой прибыли на равновеликий капитал. Острота противоречия очевидна: никто как бы конкретно не виноват по законам юридическим (они ведь устанавливаются конкретными людьми и под конкретные интересы), но никак не координируются с законами экономическими – произведенная стоимость не может исчезнуть бесследно, хотя вполне может изменить свою форму и (или) субъекта присвоения. Иначе говоря, законы права подавили и узурпировали законы экономические. Нравственно-этические законы и принципы вообще исчезли из правил человеческого общения в этой эпохе. Реально названное противоречие выразилось в том, что молниеносно преобразуясь и концентрируясь благодаря информационным технологиям, «новый» фиктивный капитал спровоцировал или, что называется, *создал ситуацию 2008 года, которую тоже назвали кризисом*. И действительно, некоторые критерии реальной ситуации вполне соответствовали понятию «кризис». Особенно это относится к падению котировок известных компаний «старого капитала» тяжелых активов, которые составляют надежный остов реальной экономики, но которые уступили свое право оценивать силу и цену своего бизнеса. Это фундаментальный парадокс практики глобального капитала, но еще больший парадокс того, что такая практика признается *рациональной*, хотя иррациональность движения фондового рынка очевидна. А поскольку, таким образом, падение курса акций известных компаний автоматически поставила последних перед кредиторами в разряд должников из-за снижения или даже простого «обнуления» экономического обеспечения кредитов в банках, то, как бы (?..), вполне естественным выглядит передача акций за символическую плату тем, кто владеет на текущий период ликвидным материалом, т. е. банкам или финансовым компаниям.

Если сказать еще проще, то современный капитал реализует свое устремление к максимизации ренты (не прибыли (!) не за счет производства благ и услуг, как это было в эпоху развития промышленного капитала, а за счет спекулятивных операций и развития транзакционного сектора в целом. Для этого же создал *особый порядок из свода условий и правил, по которым финансовый кризис лишает миллионы людей своих сбережений*, а счет можно предъявить только к феноменологии рынка. То есть ни к кому. «Невидимая рука» А. Смита превратилась в «грабящую руку» финансово-денежного капитала, который не только вышел из-под общественного контроля, но сам навязал свой «порядок» остальным видам капитала и экономическим агентам. Под влиянием разных факторов современный капитал действительно существенно

переродился. Он не делит уже самостоятельность и ответственность за свои действия, а *предпочитает приватизировать доходы, позволяя национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки* и другие негативные последствия. Глобалистская экономика, которую представляют нам в качестве панацеи, знает один единственный критерий – «деньги». У нее есть один культ – «деньги». Но она лишена каких-либо этических соображений, которые были когда-то у Смита, Маркса, Кейнса, Веблена, Леонтьева. Поэтому она, глобалистская экономика сама себя разрушает. Представляется, современный мировой экономический кризис вполне своими результатами и последствиями, в том числе и военного характера, доказывает разрушение глобального капитала, чем создает предпосылки перехода на новое качество – *метакапитала*, соединяющего многие черты прошлого, сложного настоящего и, безусловно, неизвестного будущего. Такой категорией, которая фокусирует на абстрактном уровне такой срез, на наш взгляд, является категория «институциональной ценности». Последняя фиксирует в себе стоимость, как фундаментальную категорию товарно-капиталистического производства, и новые аспекты хозяйственно-экономических отношений глобального капитала [3, с. 46–67].

Надо понимать, что и наука политэкономия творится людьми, которые сотканы из плоти и сознания, которым ничего не чуждо. Поэтому истина всегда будет кому-то негодна и в лучшем случае мифологизирована. Бывает и более жесткое отношение к тем, которые пытаются пролить свет на действительность. Например, первый политэконом А. Монкретьен сьер де Ваттевиль как дворянин погиб на дуэли из-за мужских амбиций и легкомысленного поведения. Однако, такой конец был для мятежника даже удачей, потому что, будь он захвачен живым, не миновать бы ему пыток и позорной казни. Тело его по приговору суда было подвергнуто поруганию: кости раздроблены железом, труп сожжен и пепел развеян по ветру. Монкретьен был одним из руководителей восстания французских протестантов (гугенотов) против короля и католической церкви. «Трактат» был предан забвению, а имя Монкретьена смешано с грязью. Монкретьена честили разбойником с большой дороги, фальшивомонетчиком, низким корыстолюбцем, который якобы перешел в протестантскую религию только ради того, чтобы жениться на богатой вдове-гугенотке. Прошло почти 300 лет, прежде чем доброе имя Монкретьена было восстановлено, а почетное место в истории экономической и политической мысли прочно закреплено за ним. А в чем же его грех?

Участие в одном из гугенотских мятежей, которые были в известной мере формой классовой борьбы несправной французской буржуазии против феодально-абсолютистского строя. Четырехлетнее пребывание в Англии Монкретьена сыграло в его жизни такую же роль, как через несколько десятилетий в жизни У. Петти – пребывание в Голландии: он увидел страну с более развитым хозяйством и более развитыми буржуазными отношениями. Ум Монкретьена «начинает живо интересоваться» торговлей, ремеслами, экономической политикой. Глядя на английские порядки, он мысленно примеряет их к Франции. Возможно, для его дальнейшей судьбы имело значение то обстоятельство, что в Англии он встретил много французских эмигрантов-гугенотов. Большинство из них были искусные ремесленники. Монкретьен увидел, что их труд и мастерство принесли Англии немалую выгоду, а Франция, понудив их к эмиграции, понесла большую потерю. Таким образом, во Францию Монкретьен уже вернулся убежденным сторонником развития национальной промышленности и торговли, защитником интересов *третьего сословия*. Свои новые идеи он начал осуществлять на практике. Женившись на богатой вдове, он основал мастерскую скобяного товара и стал сбывать свой товар в Париже, где у него был свой склад. Несмотря на громкое название, он написал сугубо практическое сочинение – «Трактат», в котором пытался убедить правительство в необходимости всестороннего покровительства французским промышленникам и купцам. Монкретьен выступает за таможенный протекционизм – высокие пошлины на иностранные товары, чтобы их ввоз не мешал национальному производству.

За что и за кого сегодня выступают наши и зарубежные экономисты? Думается, первые уже в большинстве своем потеряли политэкономическую парадигму даже на интуитивном уровне. Об этом свидетельствует исключительная редкость работ по фундаментальным проблемам развития. Собственно, на эти работы нет и социального заказа, потому что наши политики, если понаблюдать на их поведение, как бы родились мудрецами. Зарубежные же экономисты очень различны по своему составу и теоретической направленности. Как отмечал еще один нобелевский лауреат Р. Шиллер, выбирая себе направление исследования, экономисты поддаются стадному чувству, и тот, кто не прельстится общими темами, может многое выиграть. Этот выигрыш будет иметь эффект общественного блага, поскольку должен дать прирост

знания, которого сегодня так не хватает и которое есть не менее ограниченный ресурс, чем, например, нефть, газ и пр.

Есть острые проблемы, была реакция на них четыреста лет тому назад, что обусловило и развитие политэкономии и, естественно, реальной хозяйственной системы. Возникли на новом витке новые проблемы, обострились противоречия, разрушительная сила которых значительно усилилась. Но одновременно активизировались и умы, которые пытаются расщепить возникающие вопросы в политэкономическом фокусе. Последний высвечивает не только универсальные законы и закономерности эволюции системы отношений мир-экономики и национальных хозяйственных единиц, но и позволяет зафиксировать в них общее и особенное не только в структуре отношений, но в хозяйственных формах, к которым сегодня обращаются представители институциональной теории. Но институциональная и эволюционная теории не могут заменить политэкономическое знание. Какие бы ни были глубокие разработки, например, частных теорий физики, но общая физика со своим предметом и гносеологическими функциями осталась. Так и политическая экономия – она осталась и останется в будущем, поскольку есть для нее старые и новые нерешенные другими частными науками предметные поля.

Но все-таки нельзя не заметить две серьезные проблемы. Первая – обусловлена тем, что политэкономия охватывает своим предметом определенную среду или систему человеческих отношений, проявляющихся как межсубъектные, внутрифирменные, социально-классовые, внутригосударственные, межгосударственные и т. д. Поэтому добываемое из всей информационной «породы» новое политэкономическое знание будет иметь двойственную оценку: от правды до вымысла и мифа. Королям, которые когда-то сподвигли возникновение политэкономии, тоже не всегда необходима правда о жизни, равно как и то, что эта правда станет достоянием их королевства. К тому же захватившие умы средства массовой информации приобрели статус новой собственности, нового ресурса, научившегося умело манипулировать правдой и вымыслом. Обособившийся от науки и частично от политического процесса, но зависимый от источника финансирования, институт экономической науки, к сожалению, ушел от поиска истины. Наука должна быть полезной, а не стремиться к истине, которой, как считают некоторые экономисты, нет (А. Ауманн). Вторая проблема обусловлена кадрами, которые могут работать на трудном, вредном и опасном политэкономическом поле. Сегодня только благодаря энтузиастам исследуются и озвучиваются крайне неудобные вопросы, как для капитала, так и для политики и политиков. Труд же вообще остался без своего теоретического сопровождения и защиты.

Политэкономия, пожалуй, единственная наука, которая оказалась сегодня за «бортом» своего освоения и развития на новой основе и даже исключена из научных классификаторов, учебных планов, программ вузов. Но дело не только в этом. Дело в том, что устранение политэкономических научных и образовательных традиций лишило политика, хозяйственника, индивида основы рационального, адекватного изменяющейся практике мышления, то есть методологии, способу, методам и инструментам получения знания. Бормотание «спрос – предложение!» или «планирование и контроль!» не могут ответить на вопрос, например, а в чем все-таки суть кризиса и почему растут цены. В нашей современной ситуации такого «общепринятого», хотя и не осмысленного и тем более нерационального бормотания с разных сторон о рыночном равновесии, свободной модернизации и либерализации, к сожалению, можно услышать довольно много. Итог относительно рыночных преобразований и модернизации можно посмотреть как по статистическим справочникам, так и по окружающим явлениям. Он пока не может впечатлять ни по результатам молодых реформирующихся стран, ни по миру в целом. Общий мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 году убедительно подтвердил, что сложившаяся западная политико-экономическая модель нуждается в серьезной реконструкции, а ее теоретическая основа – экономическая теория с неоклассической методологией в принципиальной парадигмальной замене.

Определение же верной «формулы» экономической идеологии, то есть теории, в которой идея первична, в современных условиях является крайне важной теоретической и практической проблемой, замыкающей различные стороны человеческой деятельности, включая отношения собственности, на неформальном и формальном уровне, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономик, социально-экономического *развития и роста*, их источниками, факторами и условиями. В частности институциональная среда может, как ограничивать, так и расширять границы производственных возможностей за счет формирования *социального капитала*, имеющего сложную структуру и механизмы деятельности в пространстве и во времени. Но это связано, прежде всего, с *институциональными изменениями*, имеющих дискретную

траекторию эволюции и, в свою очередь, сопровождаются неравномерным распределением издержек на создание новых институтов, извлечением и присвоением инициаторами реформ разного рода *трансформационной ренты*. Изменение величины издержек и рентных доходов между членами общества создает условия для поддержки или же торможения проводимых политико-экономических мероприятий. Также, как показывает анализ истории и теории реформ, любая институциональная система имеет свой *предел положительной отдачи от своего функционирования*, поскольку затраты на ее поддержание в прежнем качестве будут превышать общий полезный эффект. Поэтому крайне важно заниматься *институциональным планированием и проектированием*, выявляя *историческую обусловленность и предпочтения* стран в возможном выборе своих правил и норм координации, определяя путь и механизмы закрепления неформальных отношений в формальные эффективно действующими институтами. Институциональное планирование должно стать прерогативой не только государства, но и *общественных органов*, чтобы исключить присвоение трансформационной *ренты* государством или частными лицами. Собственно, вышеназванные проблемы можно обобщить как *политэкономия институтов*. *Критерием смены одних институтов на другие выступает соотношение затрат и выгоды, общественной пользы от институциональных инноваций*. *Переходные институты* в эпоху системных трансформаций играют роль общественно-экономических *стабилизаторов*, а посему должны занять в экономической политике особую значимость.

Таким образом, при всем притом, что в настоящее время экономическая наука утратила свою эвристическую объективность, все же хаотичная реальность и неопределенность рано или поздно заставляет теорию выстраивать свои заключения в соответствии с требованиями жизни, то есть экономическими законами и социальными требованиями. Тенденции таковы, что справедливость представляет главную основу общественного устройства. И если она нарушается, то это представляемое человеческим сообществом здание, воздвигаемое и скрепляемое самой природой, немедленно рушится и обращается в крах. О таком крахе современной экономической цивилизации могут напоминать слишком многие факты из практики. Книги Т. Пикетти «Капитал в 21 веке» и двухтомник профессоров МГУ им. Ломоносова А. В. Бузгалина и А. И. Колганова «Глобальный капитал» помогут эти факты актуализировать, систематизировать и обобщить.

«Недостаточно и далее заниматься экономическими проблемами в рамках традиционной структуры, – пишет Л. Мизес. – Теорию каталлактики необходимо выстроить на твердом фундаменте человеческой деятельности» [4, с. 10]. Зададим себе пока вопрос, а что нам известно о фундаменте (!?) современной человеческой деятельности? Разве спрос и предложение являются основными фундаментальными характеристиками экономической составляющей человеческой деятельности? Поэтому вперед к политической экономии, к которой подталкивает сама жизнь, которая, как оказалось, по своей остроте, интригам и даже трагедии не уступает временам А. Монкретьена.

#### Список использованных источников

- 1 Кругман, П. Великая ложь / П. Кругман. – М., 2004.
- 2 Ауманн, Р. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / Р. Ауманн ; под ред. П. Самуэльсона и У. Барнетта ; пер. с англ. – 2-е изд. – М., 2010.
- 3 Лемешенко, П. С. От стоимости к институциональной ценности : сб. науч. ст. / П. С. Лемешенко. – Минск : БНТУ, 2013. – Вып. 1.
- 4 Мизес, Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории / Л. Мизес. – М., 2000.

**О. В. Липатова, И. А. Кейзер**  
г. Гомель, БелГУТ

#### **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЯ О ПРИМЕНЕНИИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ АУТСОРСИНГА НА БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ**

Одним из приоритетных инструментов повышения эффективности работы Белорусской железной дороги является аутсорсинг, т. е. передача отдельных функций, технологических операций или бизнес-процессов внешним исполнителям. Использование аутсорсинга позволяет железной дороге сконцентрировать усилия непосредственно на процессе перевозок, повысить его эффективность, а также качество оказываемых услуг за счет передачи специализированным

организациям определенных технологических операций и работ (услуг), не являющихся профилными в деятельности дороги, но необходимых для ее полноценной работы. Неоспоримым преимуществом аутсорсинга является отсутствие объемных долгосрочных инвестиций.

Понятие аутсорсинга является новым для Республики Беларусь, что определяет актуальность исследования методологии бухгалтерского учета и алгоритмов оценки эффективности передачи на аутсорсинг отдельных услуг, бизнес-процессов и непрофильных видов деятельности железной дороги: уборка производственных и служебных помещений, вокзалов, платформ и переходов, а также дизель-поездов и пассажирских вагонов; охрана производственных помещений и объектов; экипировка пассажирских вагонов постельным бельем, мягким и жестким съемным инвентарем, твердым топливом; сервисное обслуживание и ремонт отдельных видов оборудования и технических средств основных хозяйств железной дороги; деятельность по заготовке и снабжению материальными ресурсами; автотранспортные услуги и др. Изучение экономической литературы позволило выделить две основные группы методов принятия решения о применении и эффективности аутсорсинга: *графические* и *экономические* (расчетные).

*Графические методы* связаны с использованием графиков, матриц и алгоритмов, которые представляет собой схему последовательного анализа, выполнение которого позволяет принять правильное решение о целесообразности применения аутсорсинга. Существующие графические методы отличаются наглядностью и наличием как экономической, так и неэкономической составляющей. Но они зачастую не позволяют учесть специфику отрасли, получить четкие результаты и дать однозначный ответ на вопрос о целесообразности аутсорсинга в конкретной ситуации. Группа *экономических методов*, по мнению большинства экономистов, основана на оценке затрат. Разнообразие методов объясняется разными подходами к оценке и многообразием видов аутсорсинга, для каждого из которых может быть предложен индивидуальный расчет. Кроме того, методики экономических расчетов различаются и с учетом сферы их применения.

Так, для *оценки эффективности использования специалиста-аутсорсера для разовых работ* используется методика, основанная на сравнении затрат по содержанию собственного сотрудника (оплата труда и косвенные затраты на сотрудника – соцпакет, обеспечение рабочего места и пр.), и привлечения внешнего исполнителя для разовой работы. Наиболее точный результат даст сравнение затрат соответствующего отдела за год со стоимостью годового контракта с аутсорсинговой компанией. Для *оценки эффективности передачи на аутсорсинг отдельного вида работ, функции, бизнес-процесса* могут быть использованы методики, основанные на маржинальном анализе, оценке затрат по отдельным бизнес-процессам (работам, функциям), с использованием критериев стратегической оценки.

В основе методики оценки эффективности аутсорсинга, *базирующейся на маржинальном анализе*, лежит принцип минимизации затрат и увеличение прибыли на основе обоснования выбора между собственным производством и приобретением услуги (работы, продукции) на стороне. Для решения проблемы «производить или покупать» используется принцип взаимосвязи объема, себестоимости и прибыли. Смысл этого расчета состоит в том, чтобы определить максимально допустимую величину постоянных затрат, которая покрывается маржинальным доходом (прибыль плюс постоянные затраты) при заданном объеме продаж, цены и уровня переменных затрат на единицу работ, услуг. Если постоянные затраты превысят этот уровень, то принимаемое решение будет убыточным.

При *оценке затрат по бизнес-процессам (работам, функциям)* следует учитывать исключительно те составляющие затрат, которые можно снизить в ходе аутсорсинга и сравнить затраты на приобретение результатов выполнения этих функций аутсорсером и затраты на собственное производство:

$$\Theta = \frac{\sum_{i=1}^m Z_c}{\sum_{i=1}^n Z_a},$$

где  $\Theta$  – эффективность аутсорсинга, относительный показатель;  $m$  – количество наименований затрат на собственное производство;  $Z_c$  – затраты на собственное производство данного вида работ, услуг;  $n$  – количество наименований затрат на приобретение данного вида работ, услуг у аутсорсера;  $Z_a$  – затраты на приобретение работ услуг у аутсорсера.

Если показатель эффективности больше единицы, то в этом случае следует обратиться к услугам аутсорсера, если менее единицы, то реализация бизнес-процесса собственными силами гораздо лучше, поскольку передача его экономически нецелесообразна.

*Оценка эффективности передачи на аутсорсинг отдельного вида работ, функции, бизнес-процесса* возможна с использованием критериев стратегической оценки. Этот метод включает в себя не только оценку экономической эффективности – через сравнение, по выбранным критериям, реализуемой аутсорсинговой модели и выполнения непрофильных функций силами внутренних подразделений компании, но и анализ дополнительных (новых) критериев стратегической оценки – повышение качества выпускаемого продукта, освоение новых рынков, новые продукты, объемы реализации и т.п. в соответствии с поставленными стратегическими целями.

Анализ рассмотренных существующих в отечественной и зарубежной практике методик позволил сформировать свой подход к оценке эффективности передачи на аутсорсинг отдельного вида работ, функции, бизнес-процесса с учетом особенностей хозяйствования организаций железнодорожного транспорта.

Для оценки эффективности применения аутсорсинга необходимо, в первую очередь, сравнивать затраты на производство данного вида работ, услуг собственными силами ( $Z_{\text{соб.}}$ ) с затратами на приобретение работ (услуг) у аутсорсера ( $Z_{\text{аутс}}$ ) с учетом дополнительных затрат по сопровождению аутсорсинга (затраты по мониторингу и контролю за качеством выполнения работ (услуг), переданных на аутсорсинг; расходы, связанные с увольнением работников, выполняющих работы, передаваемые на аутсорсинг и др.) ( $Z_{\text{доп}}$ ):

$$K_{\text{эф}} = \frac{Z_{\text{соб.}}}{Z_{\text{аутс}} + Z_{\text{доп}}}.$$

Подобный подход применим в случае, когда потребителем услуги аутсорсера является непосредственно железная дорога. Если потребителем выступает пассажир или грузоотправитель, методика расчета коэффициента эффективности должна основываться на сопоставлении прибыли, получаемой железной дорогой при передаче технологической операции на аутсорсинг и прибыли при ее осуществлении собственными силами.

Передача на аутсорсинг сопровождается высвобождением основных средств, материальных, трудовых ресурсов, что требует расчета интегрального показателя эффективности с учетом корректирующих коэффициентов, к которым можно отнести индексы изменения фондоотдачи ( $I_{\text{ФО}}$ ), материалоотдачи ( $I_{\text{МО}}$ ), производительности труда ( $I_{\text{ПТ}}$ ):

$$K_{\text{эф}} = \frac{Z_{\text{соб.}}}{Z_{\text{аутс}} + Z_{\text{доп}}} \cdot I_{\text{ФО}} \cdot I_{\text{ПТ}} \cdot I_{\text{МО}}.$$

Индексы отражают соотношение эффективности использования основных ресурсов организации до и после передачи работ (услуг) на аутсорсинг, что может как увеличить полученный эффект (коэффициент экономической эффективности), так и нивелировать его. Рассчитанный, согласно представленной методики, интегральный показатель должен быть больше единицы. Положительное решение о передаче на аутсорсинг принимается и в том случае, когда показатель равен единице, однако ожидаются капитальные вложения в обеспечение передаваемых на аутсорсинг услуг или бизнес-процессов в краткосрочной перспективе.

**Л. В. Листопад**

### **АНАЛИЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ**

На современном этапе развития экономики значительно возрастают требования к руководителям, занимающим государственные должности, так как эффективность проводимых в республике реформ во многом зависит от их профессионализма и компетентности. Руководители государственных органов управления обязаны соответствовать определенным критериям в части уровня образования, профессионализма, имеющимся опыту и навыкам, и в этой связи проходят через определенный механизм отбора, позволяющий определить уместность занятия ими руководящих должностей. Этими же целями определяется и необходимость оценки их компетентности и соответствия занимаемой должности в процессе непосредственного прохождения государственной службы в качестве руководителя, осуществляемую через процедуру аттестации.

Постановлением Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 24 октября 2003 г. №135 утвержден *Квалификационный справочник «Государственные должности государственных служащих»*, который определяет сложность выполняемых функций, должностные обязанности, а также квалификационные требования, предъявляемые к государственным служащим, занимающим руководящие должности. Так, для высших руководителей, к которым относятся руководители департаментов, главных управлений, управлений, отделов, других самостоятельных подразделений *установлены следующие квалификационные требования*: высшее профессиональное образование либо наличие высшего образования и прохождения соответствующей переподготовки в государственных учреждениях образования, осуществляющих подготовку, переподготовку и повышение квалификации государственных служащих; специальная подготовка по государственному управлению в специализированных институтах или академиях управления; стаж работы по специальности не менее 6 лет.

Квалификационный справочник определяет формальные требования к руководителям и их обязанности, при этом не ставится вопрос о необходимых личностных характеристиках, определяющих лидерские качества, способности к эффективной коммуникации, владение навыками административной этики и прочее, то есть предполагается наличие вышеперечисленного как следствия имеющегося стажа работы, что не всегда является таковым. Это упущение и приводит к тому, что руководящие должности замещаются на основе формальных характеристик, определенных четко и регламентировано, при этом не используется возможность оценки личностных и более глубоких качественных характеристик претендентов. Незавершенность моделей компетенций, включающих наряду со знаниями умения, навыки и личностные качества, а также оптимально функционирующего механизма их оценки приводит к неэффективному использованию кадрового потенциала государственных органов управления.

Проблемы в использовании потенциала можно выявить только сквозь призму анализа кадрового состава на примере конкретного органа управления. В работе анализ проводится на примере оценки руководящего состава Гомельского областного исполнительного комитета.

Из общего числа руководителей органа управления 99,6 % имеют высшее образование, остальные – среднее специальное. Эти данные говорят о высоком уровне их изначальной подготовки, а также о выполнении требований, предъявляемых к ним. Однако отсутствуют данные в разрезе специфики полученного образования, проблема состоит в том, что большинство руководителей не имеют изначально высшего профессионального образования по специальности «Государственное управление», а проходят обучение впоследствии прохождения государственной службы за счет государственного бюджета в процессе переподготовки и повышения квалификации. Этот момент ставит под вопрос оптимальность использования кадрового потенциала: замещение руководящей должности предшествует профессиональному обучению по этой специальности, при этом отбор молодых специалистов, изначально подготовленных по этому направлению деятельности и проектирование их дальнейшего карьерного роста и развития потенциала для последующего занятия руководящих должностей имело бы больший положительный эффект.

Что касается возрастной структуры, то лица от 40 лет занимают преобладающее место в ней: наибольший удельный вес руководителей – 47 % – находится в возрасте 40–54 года, а 3 % руководителей имеют возраст 60 и более лет. Это связано с тем, что замещение руководящей должности в первую очередь требует определенного стажа работы, опыта и личных управленческих достижений, к которым государственные служащие приходят спустя определенную выслугу лет. Молодые кадры занимают в основном исполнительские должности. Это значит, что ограничен доступ к руководящим должностям для молодых специалистов, не используется их «свежий ум и взгляд» в процессе принятия управленческих решений. В таком случае эффективность использования кадрового потенциала может стоять под вопросом.

Наибольший удельный вес среди руководителей занимают те, чей стаж составляет более 10 лет – это 65 % государственных служащих на руководящих должностях. Руководители со стажем 6–10 лет составляют 16 % от общего числа, а наименьший удельный вес занимают служащие со стажем до 1 года. Это обусловлено тем, что занятие определенной управленческой должности должно отвечать утвержденным требованиям относительно стажа работы на государственной службе, однако наличие этого стажа не всегда гарантирует наличие высокого уровня компетентности государственных служащих.

Оценка компетентности руководящего состава органа управления не может быть ограничена анализом формальных характеристик государственных служащих, она должна содержать

также анализ личностных качеств и поведения замещающих руководящие посты кадров. Квалификационным справочником «Государственные должности государственных служащих» утверждено, что *руководитель должен обладать необходимыми морально-этическими качествами, эмоциональной устойчивостью, тактичностью и доброжелательным отношением при контактах с гражданами и решении их личных вопросов*. В этой связи нами было проведено социологическое исследование на предмет оценки морально-этических качеств и нравственности поведения руководителей Гомельского областного исполнительно комитета, количество респондентов – 50 государственных служащих данного органа, или около 10 % его общей численности.

В рамках морально-этических качеств руководителей была оценена *степень их уважительности по отношению к подчиненным* по шкале от 0 до 5 баллов. Большинство опрошенных оценили отношение своего начальника к подчиненным в 5 баллов, а именно 40,8 % участвующих в социологическом исследовании. Не многим меньшее количество государственных служащих, а именно 38,8 % из них, остановились на оценке в 4 балла. Оценку 3 балла и ниже в целом проставило 10 человек, что составляет около 20 % всех респондентов. Вышесказанное позволяет также сделать вывод о том, что отношение начальства к подчиненным различное в разных структурных подразделениях, начиная от очень уважительного, заканчивая уровнем уважительности низкой степени, потому что 20 % опрошенных – это достаточно большая часть, игнорировать которую нельзя.

Поскольку главной целью государственной власти в целом является служба в интересах общества и граждан, *этический аспект взаимоотношений государственных служащих и населения* также является определяющим в оценке компетентности руководителей в органе власти. Согласно проведенному исследованию, уровень доброжелательности отношения к посетителям достаточно высокий. Большинство опрошенных, а именно 64 %, оценили его в 5 баллов, 28 % – в 4, а оставшиеся 8 % – в 3 балла соответственно.

*Уровень корректности взаимодействия руководителя с подчиненными* оценен 62 % государственных служащих как высокий, как средний – 32 % опрошенных. Лишь 2 % опрошенных охарактеризовали корректность отношения руководителя к подчиненным как низкую, это значит, что в целом данный критерий находится в органе управления на уровне выше среднего.

Корректность руководителя по отношению к подчиненным может быть оценена через многие составляющие его поведения, одним из которых может являться его *беспристрастность в оценке деятельности сотрудников*. Считают деятельность руководителя профессионально выдержанной, а суждения беспристрастными – 26,5 % респондентов. Данная ситуация является идеальной для государственной службы, где собственное моральное состояние руководителя не должно переноситься на его подчиненных. Большинство же опрошенных, а именно 61,2 %, считают, что настроение руководителя частично влияет на его оценку деятельности подчиненных. В целом по исследуемому органу управления данный аспект этического поведения государственных служащих, а именно руководителей, ставится под вопрос. Корректность и беспристрастность как основы этического поведения руководителя напрямую воздействуют на моральной состояние подчиненных и настроение коллектива в целом. Нельзя отменить так называемый человеческий фактор, этим и объясняется частичное влияние настроения руководителя на его оценку работы подчиненных, однако это влияние должно быть сведено к минимуму (рисунок 1).

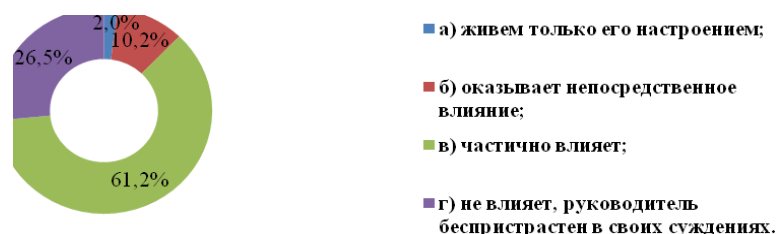


Рисунок 1 – Ответы на вопрос: «Как вы считаете, влияет ли настроение Вашего руководителя на его оценку деятельности сотрудников?»

Согласно правилам административной этики, недопустимы оскорбление и унижение руководителем своих подчиненных, поэтому *корректность отношения государственных служащих-руководителей к своим сотрудникам можно оценить и по наличию или отсутствию оскорблений в адрес последних*. Так, согласно проведенному опросу, 87,5 % респондентов никогда не слышали



оскорблений в свой адрес со стороны руководства, наличие же 12,5 % государственных служащих, периодически испытывающих на себе факт оскорбления начальства, говорит о том, что в некоторых структурных подразделениях напряженность морально-психологического климата допускается именно по вине руководства.

Нормы служебной этики диктуют определенные правила и формы преподнесения критических замечаний, а значит, по соблюдению этих правил можно характеризовать соблюдение самой служебной этики. На вопрос «Считаете ли Вы форму преподнесения критических замечаний приемлемой и конструктивной?» 48,9 % респондентов ответили положительно, то есть критику руководителя охарактеризовали как приемлемую и конструктивную. Абсолютно неприемлемой, а поэтому и не конструктивной критику руководителей считают 12,8 % опрошенных (рисунок 2).

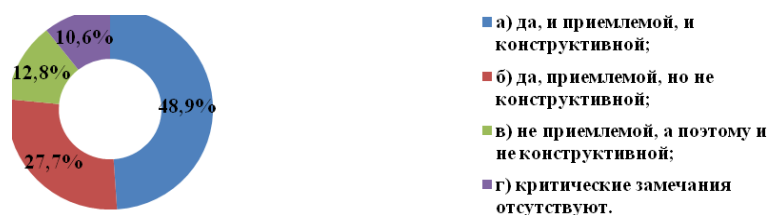


Рисунок 2 – Ответы на вопрос: «Считаете ли вы форму преподнесения критических замечаний приемлемой и конструктивной?»

Учитывая эти и прочие ответы, представленные на рисунке 2, можно сделать вывод о том, что *немалая часть руководителей не соблюдает принципы конструктивной критики*, тем самым не только ставя под вопрос ее эффективность, нарушая административную этику и усугубляя напряженность морально-психологического климата в коллективе, но и предоставляя возможность усомниться в собственной компетентности.

Учитывая, что руководитель, согласно утвержденным требованиям, должен своей манерой поведения и стилем руководства обеспечить нормальный социально-психологический климат в коллективе, *оценка состояния этого климата как следствия профессиональной компетентности руководителей представляет особое значение*. Согласно проведенному исследованию, большинство опрошенных, а именно 67,4 %, оценили «состояние здоровья» морально-психологического климата, сложившегося в коллективе государственного органа управления, к которому они относятся, как вполне здоровое. Это более чем 2/3 опрошенных, однако количество государственных служащих, охарактеризовавших состояние микроклимата понятием «не совсем здоров» также немало – 26,5 % опрошенных, или 13 человек из 49 ответивших на данный вопрос. Три государственных служащих выбрали пункт «болен».

Можно сделать вывод о том, что большинство государственных служащих морально удовлетворено тем психологическим микроклиматом, который сложился в их подразделениях, это хороший показатель, стимулирующий повышение производительности и эффективности труда, также морально-психологическое здоровье и настроение самих государственных служащих. К сожалению, 32,6 % государственных служащих находятся в условиях в различной степени неблагоприятного климата, что так или иначе может отрицательно влиять на их труд, поэтому необходимо выявлять проблемные коллективы и работать над повышением их морально-психологического климата.

По результатам проведенного анализа можно сделать выводы о наличии следующих проблем: недостаточная разработанность требований к руководителям в части личностных характеристик, наличие лишь формальных требований; отсутствие механизма оценки личностных характеристик, подтверждающих соответствие занимаемой должности, ставка лишь на уровень образования и стаж, из которых не всегда следует высокий уровень компетентности; отсутствие выработанного кодекса этики государственных служащих, создающих ориентир для руководителей в части их поведения; наличие достаточно частого факта, когда замещение руководящей должности предшествует профессиональному обучению по управленческой специальности; устаревание руководящего состава органов управления, сдвиг в возрастной структуре руководящих кадров в сторону лиц, старше 40 лет, неиспользование потенциала молодых кадров; существование «клановости» в системе руководящих кадров государственного управления; несоответствие служебного поведения некоторых руководителей должному, что ставит под вопрос уровень их компетентности.

В условиях, когда государство ставит перед собой задачу оптимизации государственного аппарата и повышения эффективности использования кадрового потенциала государственной службы, решение данных проблем становится особенно актуальным. *Нами предлагаются следующие меры повышения эффективности использования потенциала руководящих кадров:*

- разработка моделей компетенций для конкретных руководящих должностей, включающих в себя требования, относимые к знаниям, умениям, навыкам и личностным характеристикам руководителей;

- разработка механизмов оценки профессиональной пригодности кандидатов на руководящие должности в соответствии с разработанными моделями компетенций с использованием различных методик;

- выход за пределы аттестации при оценке соответствия уже замещающих руководящие должности кадров необходимым требованиям, разработка системы показателей оценки;

- внедрение этических кодексов государственных служащих в качестве ориентира в части должного служебного поведения;

- законодательное утверждение механизма поступления на руководящие должности претендентов, имеющих высшее профильное образование по специальности «Государственное управление» и проектирование их дальнейшего карьерного роста и развития потенциала через повышение квалификации взамен существующему механизму поступления на руководящую должность без специализированного образования и последующего обучения по специальности за счет средств бюджета;

- разработка механизма взаимодействия государственных органов управления и высших учебных заведений, готовящих специалистов в этой сфере в части их трудоустройства и омоложения руководящего состава государственного аппарата.

Реализация вышеприведенных мероприятий позволит оптимизировать кадровый состав государственных служащих, в том числе руководителей, не столько в разрезе их количественного состава, сколько в смысле качественных характеристик.

#### **Список использованных источников**

1 Об утверждении Квалификационного справочника «Государственные должности государственных служащих»: Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 24 октября 2003 г. № 135 // Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 14.04.2015.

**В. С. Лопанова**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### **ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ УСЛУГ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Прогнозированию товарных рынков в научно-методической литературе уделяется гораздо больше внимания, чем рынков услуг, хотя растущий удельный вес последнего в общем объеме потребительского рынка делают его прогнозирование все более актуальной проблемой. Опыт развитых стран свидетельствует, что с ростом уровня жизни удельный вес услуг в потребительских расходах доходит до 60 % [1]. В товарооборот потребительских товаров включается оплата услуг торговых посредников, что делает удельный вес услуг в потребительском рынке ещё более высоким. Исследуя методические подходы к прогнозированию рынка потребительских услуг, необходимо отметить, что его фактическая динамика подчиняется, в зависимости от вида услуг, нескольким моделям.

1 *Услуги эластичного спроса*, динамика объемов потребления которых коррелирует с коэффициентом опережения, выражающим отношение индекса цен на данную группу услуг и индекса цен на потребительские товары и услуги в целом. Если коэффициент опережения меньше единицы, потребление данных услуг имеет тенденцию к росту, а удельный вес в общем объеме расходов на потребление не снижается. К данной группе услуг относятся медицинские услуги, туристические услуги, образовательные услуги и услуги бытового обслуживания (прачечные, химчистки, ателье).

Данные группы услуг, несмотря на различие, обладают определенным сходством: разнообразием ассортиментных групп входящих в них услуг; консерватизмом потребителей в отношении физических объемов потребления в долгосрочном периоде; резким расширением предложения и появлением принципиально новых услуг на рынке; высоким удельным весом импорта в объеме потребительского рынка данных услуг.

В отношении услуг общественного питания только начала складываться модель потребления, сходная со сложившейся в развитых странах, где данные услуги занимают устойчивое место среди услуг повседневного спроса и имеют достаточно высокую капиталоемкость и инновационные показатели. На белорусском потребительском рынке при опережающем росте цен на данную группу услуг происходит возврат к консервативной модели потребления с минимизацией объемов, что индуцирует высокую степень эластичности физических объемов потребления данной группы услуг по цене.

Образовательные услуги в условиях наличия достаточно развитой инфраструктуры бюджетного образования, ориентированной на традиционные объемы потребления, также эластичны по цене. Массовый потребитель, ориентированный на потребление за счет сбережений, в случае опережающего роста цен откладывает приобретение услуг.

2 *Услуги стоимостной эластичности спроса*, физические объемы потребления которых коррелируют с реальными денежными доходами потребителей, а стоимостные – с коэффициентом опережения ценовых индексов. При этом с ростом относительных цен потребитель переносит акцент на приобретение услуг более низкого ценового сегмента с сохранением физических объемов потребления. К таким услугам относятся культурно-развлекательные услуги (шоу-бизнес), транспортные услуги и услуги «индустрии красоты». Достаточно высокая степень насыщенности и конкурентности рынка данных услуг, наличие таких услуг в различных ценовых диапазонах в значительной мере способствует сложившейся модели потребления.

3 *Услуги дуалистического спроса*, потребление которых четко дифференцируется на два отдельных сегмента: а) сегмент неэластичного спроса, представляющий собой потребление данных услуг как предметов первой необходимости. На данном сегменте объем потребления мало зависит от динамики абсолютных и относительных цен; б) сегмент эластичного спроса, представляющий собой дополнительное потребление услуг, при удовлетворении потребности относящихся в связи со сложившейся структурой потребления к первой необходимости. Данный сегмент может обладать как абсолютной, так и стоимостной эластичностью.

К услугам дуалистической модели спроса относятся услуги по строительству и ремонту помещений, транспортные услуги, услуги общественного питания. При этом потребление на сегменте (а) обусловлено тем, что для большинства потребителей определенное количество услуг данных групп являются услугами первой необходимости и поэтому данные услуги входят в круг товаров и услуг приоритетного спроса, вытесняя даже основные продукты питания. На сегменте (б) данные услуги обладают преимущественно общей эластичностью, т. е. потребитель готов отказаться от их приобретения при росте относительных цен. Исключение составляют услуги, обладающие высокой степенью рыночной новизны, эластичность приобретения которых носит стоимостной характер (услуги авиатранспорта, организаций общественного питания премиум-класса, услуги по реконструкции помещений).

4 *Услуги неэластичного спроса*, потребление которых мало коррелирует с ценой и ориентируется на существующую потребность: услуги первой необходимости, к которым относятся услуги жилищно-коммунального хозяйства, детских дошкольных учреждений, проводной связи, ремонта бытовой техники и электроники.

Несмотря на существование большого количества методик, призванных исследовать степень тесноты корреляции между факторными и результирующими показателями, фактически отсутствуют методы, позволяющие сопоставить между собой влияние одновременно действующих факторов и ранжировать эти факторы по степени действенности [2]. Это позволило бы более эффективно прогнозировать сложные рыночные процессы, а также прогнозировать тенденции развития потребительского рынка региона, включая и сектор потребительских услуг.

Нами предлагается методика построения многофакторных моделей, состоящая из следующих действий:

1 *Отбор показателей для построения интегрального показателя (Z-счет)*, состоящий из следующих этапов:

а) Расчет факторных и результирующих показателей изменения ситуации на региональном рынке. В качестве результирующих показателей могут выступать: индекс цен, рассчитан-

ный по определенному набору услуг; изменение объемов и структуры платежеспособного покупательского спроса; изменение объемов и структуры продаж. В качестве факторных показателей можно рассматривать: изменение финансового состояния агентов предложения услуг на региональном потребительском рынке; динамика ВВП, промышленного производства и производства в иных областях экономики; налоговая нагрузка и изменение её структуры; изменение состава, структуры и стоимости разрешительных процедур для выхода на рынок. Важно оценить устойчивость и эффективность хозяйственных процессов исходя из всей совокупности результирующих показателей, что позволит избежать вариабельности, неизбежно возникающей при интерпретации данных, полученных в результате расчёта отдельных показателей.

б) Ранжирование объектов анализа по каждому из результирующих показателей, а также итоговое ранжирование по результирующим показателям, причем итоговый ранг каждого объекта определяется исходя из суммы рангов по всем результирующим показателям (объекту с наименьшей суммой рангов присваивается первый ранг и т. д.). В качестве объектов могут быть выбраны, субъекты хозяйствования, их подотраслевые группы, сегменты рынка услуг.

в) Ранжирование объектов анализа по каждому из факторных показателей на каждую отчетную дату.

г) Определение факторных показателей, наиболее тесно коррелирующих с результирующими показателями. Такое определение производится по двум критериям: сумма отклонений рангов (итоговый ранг по результирующим показателям за минусом ранга по факторному показателю на каждую дату и по каждому объекту). Очевидно, что чем меньше сумма отклонений, тем выше степень корреляции; количество динамических совпадений рангов, причем факт динамического совпадения устанавливается при одном и том же направлении изменения итогового ранга результирующих показателей и ранга по факторному показателю между отчетными датами. Очевидно, что чем больше динамических совпадений, тем выше теснота взаимосвязи факторных и результирующих показателей. Каждому коэффициенту по каждому из двух критериев присваиваются ранги корреляции, затем два ранга суммируются. Чем ниже сумма рангов, тем больше данный показатель подходит для включения в многофакторную модель.

Проведенный по данной методике анализ рынка потребительских услуг Гомельской области за последние годы позволил сделать вывод о том, что, явными лидерами корреляции являются четыре показателя [3]: темп роста ВВП; объемы дотаций субъектам хозяйствования; рентабельность субъектов хозяйствования; темпы роста реально-располагаемых доходов населения.

*2 Определение весовых коэффициентов для каждого из выбранных показателей.* Весовой коэффициент состоит из двух множителей. Первый множитель определяется необходимостью приведения показателей к единому масштабу. Для этого нормативное либо принимаемое за оптимальное значение одного из коэффициентов принимаем за единицу, а затем делим нормативное значение этого принятого за единицу показателя на нормативные значения иных показателей для определения весовых коэффициентов. Второй множитель будет определяться исходя из степени тесноты корреляции с результирующими показателями, которая была рассчитана на основании суммарного ранга корреляции по двум критериям. Для определения второго множителя весового коэффициента средний суммарный ранг, рассчитанный по всем коэффициентам, отобраным для построения модели, делится на суммарный ранг каждого коэффициента и умножается на долю, равную единице, деленной на количество отобранных коэффициентов.

Чтобы учесть влияние иных факторов, не вошедших в корреляционную модель, мы распределяем их влияние пропорционально относительной корреляции между вошедшими в модель факторами. Для этого мы суммируем произведения двух вышеупомянутых множителей для каждого из отобранных показателей, а затем находим соотношение произведения вышеупомянутых множителей для каждого показателя и суммы этих произведений для отобранных факторов. В результате мы распределяем влияние всех факторов на динамику результата между отобранными факторами с наибольшей ранговой корреляцией.

Итогом расчетов является построение единого комплексного показателя оценки влияния факторов на конъюнктуру регионального потребительского рынка услуг, который традиционно именуется Z-счетом. В нашем примере интегральный показатель (Z-счет) будет иметь вид:

$$Z = 0,07X_1 + 0,37X_2 + 0,46X_3 + 0,10X_4, \quad (1)$$

где  $X_1$  – темп роста ВВП;  $X_2$  – масштабы дотаций субъектам хозяйствования;  $X_3$  – рентабельность субъектов хозяйствования;  $X_4$  – темпы роста реально-располагаемых доходов населения.

Это означает, что изменение конъюнктуры потребительского рынка услуг Гомельской области на 46 % определяется динамикой финансовых результатов субъектов хозяйствования, на 37 % масштабами льгот и преференций для производителей потребительских услуг, на 10 % – динамикой реально-располагаемых доходов населения и на 7 % – темпами роста производства продукции (товаров, работ, услуг).

Данные анализа факторов, определяющих изменение конъюнктуры потребительского рынка услуг Гомельской области, позволяет сделать следующие выводы: а) финансовые результаты субъектов хозяйствования оказывают гораздо более весомое влияние на состояние потребительского рынка, нежели валовые показатели производства работ и услуг; б) создание льгот субъектам хозяйствования оказывает ярко выраженное воздействие на состояние потребительского рынка, поскольку значительная доля услуг дотируется государством путем прямого или перекрестного субсидирования; в) темпы роста реально-располагаемых доходов населения демонстрируют относительно низкий уровень корреляции с конъюнктурой потребительского рынка услуг, поскольку благодаря бюджетным дотациям и низкой эластичности спроса по цене, объем потребления большей части услуг относительно постоянен.

#### **Список использованных источников**

- 1 Исаксен, А. Введение в экономику рынка / А. Исаксен, К. Гамильтон ; пер.с с англ. – СПб. : Судостроение, 2004. – 229 с.
- 2 Дихтль, Е. Практический маркетинг / Е. Дихтль, Х. Хершген ; пер.с с англ. – М. : Инфра-М, 2005. – 565 с.
- 3 Лопанова, В. С. Теоретико-методические основы исследования конъюнктуры товарных рынков / В. С. Лопанова // Вестник экономической интеграции. – 2012. – № 54. – С. 39–47.

**О. А. Малахов**

г. Гомель, ГГУ им. Ф.Скорины

#### **СИСТЕМА РАССЕЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ – КОМПОНЕНТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА**

В современных условиях развития общества производственная и повседневная жизнь населения опирается на те или иные формы расселения. Новый этап в экономической и социальной жизни Республики Беларусь требует развития сложившихся форм и типов городского и сельского расселения и определенных изменений и соотношений между ними. Перспективное значение, как в экономическом, так и в социальном отношениях имеет вопрос о формировании и ее укреплении базовой сети сельскохозяйственных поселений, сравнительно крупных и благоустроенных, в современном понимании – это сеть агрогородков, которые могли бы обеспечить на перспективу требуемое развитие сельскохозяйственного производства и закрепили бы на селе квалифицированных специалистов. Не менее важна их роль в обеспечении достаточно высокого уровня культуры – бытового обслуживания их жителей, сохранив для них также возможность вести личное подсобное хозяйство.

Современное состояние системы расселения позволяет нам считать, что главной целью процессов расселения населения в настоящее время является нахождение эффективных методов управления этим сложным социально-экономическим процессом. Управление расселением населения – совокупность мер, направленных на дальнейшее совершенствование системы расселения, способствующей ускорению развития производительных сил и решению конкретных задач социально-экономического развития. Это комплекс проблем, затрагивающих, по существу, все стороны жизни населения и имеющий множество аспектов: экономических, социальных, юридических, технических и др.

Территориальная организация общества, в самом широком смысле, включает в себя все аспекты, касающиеся территориального разделения труда, размещения производительных сил, региональных различий в производственных отношениях, систему расселения населения, взаимоотношения общества и природной среды, а также все проблемы обслуживания населения. В данной статье мы остановимся на системе расселения населения, т.е. размещения поселений и организации управления этой, довольно консервативной структурой, а также некоторыми демографическими аспектами на региональном уровне.

Система расселения – территориальная организация главной производительной силы – населения. Основные особенности расселения населения выражаются в следующем: а) расселение – интегральная, обобщающая часть территориальной структуры хозяйства, оно находится в тесной взаимосвязи с системой центров производства и сферой обслуживания; б) расселение – сфера повседневной жизни населения – его труда, быта, отдыха; в) расселение оказывает разностороннее влияние, в конечном счете, во многом диктует характер регулирования территориальной структуры: параметры и специализацию промышленных узлов, общую территориальную организацию хозяйственного комплекса.

Взгляды на современное состояние расселения населения, каким оно должно быть, существенно менялись со временем. Исследование эволюции этих взглядов, тесно связанных с аграрной политикой, общественно-политической обстановкой представляет собой важную задачу для экономистов, географов, градостроителей и других специалистов. Важнейшие направления изучения расселения определяются тем, в какой научной системе оно рассматривается («общество», «население», «производство» и само «расселение»). Это обуславливает множество подходов к изучению расселения и – вследствие уже только одного этого факта – неизбежность существования различных концепций.

Формирование сети населенных мест в Гомельском регионе обусловили специфические природные условия: низменный рельеф, заболоченность территории, лесопокрытая площадь, наличие крупных и мелких рек, которые способствовали возникновению большинства городов региона. Одним из древних городов является Туров, который будучи центром Туровского княжества, был основан в 980 году на реке Припять.

Существенную роль в формировании современной системы расселения сыграла индустриализация региона. Современное размещение и развитие городских поселений стало основой формирования экономики региона. Как результат данного процесса изменились пропорции между городским и сельским населением в пользу первого, что составляет 75 % общей численности. Результатом этого перераспределения стало сокращение сети сельских поселений, стала ощущаться нехватка трудовых ресурсов на селе. На начало 2011 года в регионе насчитывалось 2403 сельских поселения, в том числе 310 без постоянного населения в радиоактивно загрязненных районах. Уменьшается и средняя людность сельских поселений и сегодня она составляет 151 чел. Почти 60 % сельских поселений имеют численность до 100 чел., примерно 40 % – менее 50 человек. В целом же чернобыльская катастрофа деформировала систему сельского расселения Гомельского региона. Количество сельских поселений сократилось на 500 единиц, изменилась и людность поселений, что повлияло на их функциональное значение.

Исторически сложилось так, что производство во всех его формах и повседневная жизнь людей опирается на те или иные формы расселения. Современный этап экономической и социальной жизни в экологически дестабилизированном регионе требует нового, особого подхода развития сложившихся систем расселения населения, определенных изменений и соотношений между ними. Сокращение сети сельских поселений, как и общей численности сельского населения, уже в настоящее время отрицательно сказывается на организации сельскохозяйственного производства. Все это делает актуальным и своевременным дальнейшее изучение систем городского и сельского расселения в интересах оптимального развития и размещения производства и дальнейшего удовлетворения потребностей и запросов, обоснования государственных стандартов обслуживания населения, его требований к месту проживания.

В настоящее время перед концепцией современного расселения поставлена важная практическая задача определения путей и методов управления процессом расселения как части более общей задачи – организации деятельности по ускорению экономического и социального развития общества, по обеспечению более полного использования потенциальных возможностей планирования и прогнозирования развития хозяйственного комплекса. Проблемы развития, функционирования современной системы расселения населения относятся к числу наиболее комплексных проблем и здесь широкое поле для исследований в области экономики, географии, социологии и градостроительства.

#### Список использованных источников

- 1 Анисов, Л. М. Демографический анализ регионов : учеб. пособие / Л. М. Анисов. – Минск, 2005.
- 2 Злотников, А. Г. Демографическое измерение современной Беларуси / А. Г. Злотников. – Минск, 2006.

- 3 Ковалев, С. А. Избранные труды / С. А. Ковалев. – М., 2003.  
4 Население Гомельской области. Итоги переписи населения 2009 года : стат. сборник. – Гомель, 2009.

**С. К. Метлушко, Ю. С. Лахмыткина**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### **ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИХ ОЦЕНКА**

Одной из важнейших составляющих обеспечения устойчивого экономического роста Республики Беларусь является экспортная деятельность субъектов хозяйствования. От создания мощного диверсифицированного экспортного сектора зависит состояние платежного баланса страны, ее мировой кредитный рейтинг, стабильность курса национальной валюты. Учитывая это, изучение экспортных возможностей предприятий и организаций с целью выявления резервов их развития и повышения эффективности управления представляет значимый как научный, так и практический интерес.

Экономическая категория «экспортный потенциал» предприятия появилась в научной литературе сравнительно недавно, в начале 90-х гг. прошлого столетия. Обзор и систематизация научной литературы по вопросу определения экспортного потенциала позволили выявить их разнообразие и констатировать факт, что до настоящего времени ещё не сложился единый научно-обоснованный подход к его определению как экономической категории, что затрудняет формирование критериев и системы показателей для его оценки.

Можно выделить два основных концептуальных подхода к пониманию сущности экспортного потенциала организации, которые условно обозначают как «ресурсный» и «результативный». Представители ресурсного подхода под экспортным потенциалом понимают ресурсно-сырьевую базу, обеспечивающую организации устойчивый рост производства продукции на экспорт. Например, А. М. Кобзарев дает определение экспортного потенциала как потенциальную возможность той или иной организации экспортировать имеющиеся у нее или производимые ею ресурсы, продукты [1, с. 25]. С позиции результативного подхода, экспортный потенциал характеризуется максимально возможным выпуском продукции для реализации на внешнем рынке при идеальных условиях производства и оптимальном использовании ресурсов. В данном подходе ресурсы исследуются с позиции конечных результатов деятельности хозяйственного субъекта, где видна связь экспортного потенциала с основными целями функционирования предприятия. Например, Л. В. Давыдова определяет экспортный потенциал организации как ее способность производить востребованную на внешнем рынке продукцию [2, с. 26].

Представленные подходы к определению экспортного потенциала, в принципе, не противоречат, а дополняют друг друга. Однако, они являются довольно дискуссионными, так как несмотря на то, что ресурсы представляют собой материальную основу производства, вовлечение их в производственный процесс может осуществляться в разных пропорциях, что обеспечивает достижение разных конечных результатов. Данные подходы также игнорирует наличие внешних факторов, способных сказаться на работе организации и ее сбытовых возможностях.

Тенденцию развития определения экспортного потенциала предприятия характеризует «целевой подход», сформулированный С. И. Кухаренко, при котором экспортный потенциал определяется как совокупность ресурсов и результатов, обеспечивающих предприятию долгосрочное функционирование и достижение стратегических целей на внешнем рынке [3]. Следовательно, важно не только иметь материально-сырьевую базу, но и правильно ее организовать для производства и реализации продукции на экспорт как в текущем периоде, так и на перспективу. Таким образом, понятие «экспортный потенциал» должно быть определено не только совокупностью сбалансированных ресурсов, но и наличием системы управления для рациональной их организации в осуществлении экспортной деятельности.

Учитывая особенности всех вышеприведенных подходов и собственного взгляда на исследуемую проблему, считаем целесообразным дать определение экспортного потенциала как возможную способность организации производить и реализовывать востребованную на внешнем рынке рентабельную продукцию, которая обусловлена влиянием внешних факторов и внутренних условий ее формирования.

В связи с тем, что содержание экспортного потенциала предприятий весьма многогранно, существует и множество подходов к его оценке. Так, С. Дубков предлагает методику оценки экспортного потенциала с использованием таких традиционных показателей, как эффективность экспортной деятельности, рентабельность экспортных продаж, доля экспорта в общем объеме продаж и т. д. [4, с. 29]. Более сложные методики представлены такими авторами, как И. А. Русаков, который предлагает рассматривать оценку экспортного потенциала как результат взаимодействия финансового, производственного, трудового, рыночного, инвестиционного потенциалов; М. С. Сычев, по мнению которого анализ экспортного потенциала предприятия должен базироваться на раздельном анализе внутренних возможностей и внешних условий формирования экспортного потенциала, а также – расчете интегрального показателя конкурентоспособности предприятия [5; 6]. Л. В. Давыдова предлагает осуществлять оценку экспортного потенциала по критериям, классифицированным в систему технико-технологических, организационных и социально-экономических факторов, характеризующих деятельность предприятия [2, с. 23].

Каждая из этих методик, безусловно, имеет свою существенную значимость, однако, они имеют и ряд общих недостатков, основным из которых является то, что показатели либо неполно отражают понятие экспортного потенциала, либо вызывают трудности при их расчете из-за отсутствия исходной информации. Отдельные авторы в своих методиках ограничиваются лишь моделированием показателей без указания источников данных для их расчета, что снижает их практическую значимость. Также учеными зачастую исследуются экономическая сущность и значение экспортного потенциала, роль внешних и внутренних факторов его развития, критерии эффективности использования экспортного потенциала и др., т. е. отдельные элементы, характеристики, аспекты экспортного потенциала. В предлагаемых методических подходах, как отмечалось выше, не всегда наблюдается логическая связь между понятием экспортного потенциала и рекомендуемыми показателями его оценки.

С учетом изложенного представляется, что с позиции эффективности управления экспортным потенциалом организации важную роль играет не только его оценка, которая остается методически дискуссионной, но и изучение внутренних факторов его формирования на предприятии. Важно управлять этими факторами, т. е. создавать такие условия, при которых потенциал будет расширяться и наиболее полно использоваться.

При разработке методического обеспечения исследования этого направления целесообразно, на наш взгляд, использовать принципы, сформулированные М. С. Сычевым при анализе экспортного потенциала организации: *принцип системности*, предполагающий рассмотрение экспортного потенциала предприятия в виде сложной динамической системы, изучение его составляющих в их взаимосвязи и взаимозависимости; *принцип комплексности*, требующий всестороннего изучения процессов экспортной деятельности, необходимости учета влияния всех факторов, определяющих результаты экспортных операций; *принцип адаптивности*, заключающийся в том, что экспортная деятельность предприятия должна меняться в соответствии с изменением факторов внутренней и внешней среды, но вместе с этим должна быть устойчивой в динамике [6].

На основе представленного определения и с учетом изложенных принципов, на наш взгляд, внутренние факторы, формирующие экспортный потенциал можно сгруппировать в разрезе производственного, финансового, рыночного и инновационного потенциалов, что согласуется с вышепредставленным подходом И. А. Русакова. При этом следует учесть, что в систему должны входить однонаправленные показатели, рост значений которых свидетельствует о положительном влиянии фактора на формирование экспортного потенциала.

Для характеристики *производственного потенциала* предлагаем такие показатели, как производственная мощность предприятия, коэффициент обновления активной части основных средств, годовые затраты на повышение квалификации персонала, годовые инвестиционные вложения на развитие экспорта. Динамика значений показателей данной группы позволит определить тенденцию развития производственных факторов формирования экспортного потенциала, а также – способность к выпуску качественной и конкурентоспособной продукции. К показателям характеристики *финансового потенциала* можно отнести следующие: чистая прибыль, коэффициент общей платежеспособности, коэффициент обеспеченности краткосрочных активов собственными оборотными средствами, коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов. Для характеристики *рыночного потенциала* предлагаются следующие показатели: количество международных выставок, ярмарок с участием предприятия; доля сертифицированной продукции; удельный вес продукции со знаком соответствия требованиям ЕАЭС на соответствие



международным стандартам; коэффициент эффективности маркетинга. С помощью данных показателей можно определить активность участия предприятия в освоении новых рынков сбыта продукции. Для характеристики *инновационного потенциала* целесообразно использовать такие показатели, как удельный вес нематериальных активов в стоимости долгосрочных активов, уровень затрат на исследование и разработку новых продуктов к сумме чистой прибыли предприятия, доля затрат на технические инновации в общем объеме инвестиций, доля уникального инновационного оборудования в стоимости активной части основных средств.

На основе предложенной системы показателей следует провести комплексную оценку динамики этих факторов путем расчета интегрального показателя в разрезе каждого из представленных выше потенциалов как среднегеометрической из произведения коэффициентов их роста за изучаемый период. Это позволит охарактеризовать тенденцию их влияния на формирование и развитие экспортного потенциала. При этом значение каждого интегрального показателя, превышающее 1, можно оценивать как положительную тенденцию в развитии внутренних факторов формирования экспортного потенциала организации за период. Если же значение показателя меньше 1, – то наоборот. Такой вывод позволяет сделать однонаправленность смоделированных показателей, включенных в систему. Предлагаемый методический подход к оценке внутренних факторов формирования экспортного потенциала организации позволит установить тенденцию его развития как в разрезе отдельных составляющих, так и в целом; определить причины, сдерживающие его развитие; а также выявить резервы расширения экспортного потенциала и пути наиболее полного его использования.

#### Список использованных источников

- 1 Кобзарев, А. М. Основные аспекты формирования экспортного потенциала на современном этапе / А. М. Кобзарев // Веснік беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2008. – № 3. – С. 25–29.
- 2 Давыдова, Л. В. Пути повышения экспортного потенциала предприятия химической промышленности / Л. В. Давыдова // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики РБ. – 2007. – № 1. – С. 22–29.
- 3 Кухаренко, С. И. Управление организационно-техническим уровнем предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук / С. И. Кухаренко. – Челябинск : Издательский центр ЮУрГУ, 2009. – 18 с.
- 4 Дубков, С. Формирование и оценка экспортного потенциала промышленных предприятий / С. Дубков // Банкаўскі веснік. – 2011. – № 28. – С. 29–35.
- 5 Русаков, И. А. Управление развитием экспортного потенциала предприятий машиностроительного комплекса : автореф. дис. ... канд. экон. наук / И. А. Русаков. – Саратов, 2012. – 24 с.
- 6 Сычев, М. С. Развитие методического обеспечения анализа и оценки экспортного потенциала предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук / М. С. Сычев. – Йошкар-Ола, 2012. – 17 с.

**Л. А. Минчукова**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

**О. П. Минчукова**

г. Гомель, Администрация СЭЗ «Гомель-Ратон»

#### ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЭЗ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Всемирная федерация свободных экономических зон (FEMOZA, Швейцария) и администрация свободной экономической зоны «Гомель-Ратон» совместно с Гомельским отделением Белорусской торгово-промышленной палаты провели 19–20 марта 2015 года в г. Гомеле Конгресс свободных экономических зон Северной и Восточной Европы на тему: «Глобализация бизнеса и прямые иностранные инвестиции. Новый инвестиционный коридор». В Конгрессе приняли участие свыше 220 делегатов – представителей свободных экономических зон: бизнесменов, заинтересованных в развитии свободных экономических зон; представителей государственной власти всех уровней; руководителей ряда торгово-промышленных палат, представляющих более 25 стран мира, среди которых: Великобритания, США, Швейцария, Испания, Бельгия, Германия, Италия, Финляндия, Латвия, Сербия, Россия, Казахстан, Украина, Молдова, Кыргызстан, Грузия и др.

Одной из ключевых фигур Конгресса и модератором секции стала Кортни Фингар, шеф-редактор журнала «Прямые иностранные инвестиции» издания Financial Times о международных инвестициях. Среди участников Конгресса заместитель Министра экономики Республики Беларусь А. Ярошенко; председатель Белорусской торгово-промышленной палаты М. Мятликов; представители Евразийской экономической комиссии; председатель правления Ассоциации предпринимателей экономических зон Республики Казахстан Э. Шаймарденова; директор по работе с инвесторами управляющей компании ОАО «Особые экономические зоны» (Россия) И. Марчев; эксперт по международной торговле и развитию Альберто Габриэле (Женева, Швейцария); председатель правления Финско-Белорусской торговой палаты Юха Хамалайнен и многие другие.

В ходе сессий Конгресса участники обсудили опыт отечественных и зарубежных СЭЗ, актуальные вопросы деятельности в свободных экономических зонах, в том числе тенденции развития транспортной логистики, взаимодействие торгово-промышленных палат и свободных экономических зон как фактор повышения конкурентоспособности регионов. Заинтересованное участие СЭЗ Республики Беларусь в Конгрессе и, что надо особенно отметить, создание и предоставление белорусской площадки для обсуждения проблем СЭЗ практически всего европейского региона, свидетельствуют о том, что для такого института инновационно-инвестиционной инфраструктуры как белорусские СЭЗ, очень важным оказались мировые и общеевропейские тенденции развития. Очевидно, что это обусловлено той экономической турбулентностью, которая свойственна экономике Единого Экономического Пространства России, Беларуси и Казахстана, с одной стороны, и экономике Объединенной Европы, с другой.

События 2014 года, разразившийся кризис, затронули не только политическую сферу, но и активно вовлекли в орбиту проблем экономику перечисленных регионов. Как показывает анализ, пострадали в результате столь неэффективного взаимодействия обе стороны конфликта. И, надо признать, только экономические зоны, как бы они не назывались на территории ЕЭП (свободными, как в Беларуси; особыми, как в России; или специальными, как в Казахстане), стремятся остаться вне политических разногласий, ищут пути быстрее выхода из кризиса, создают условия для привлечения ПИИ в экономику.

Надо отметить, что на этом поприще огромный вклад внесен и СЭЗ Республики Беларусь. Так по итогам 2013 докризисного года, сопоставляя его с благополучным «стабильным» 2006 годом, можно привести следующие данные, отражающие эффективность создания и функционирования СЭЗ в Республике Беларусь: рост экспорта товаров, производимых резидентами белорусских зон, по сравнению с 2006 годом – 6 раз; вклад СЭЗ в экспорт республики – 4,7 млрд. долл. США или 12,7 % от экспорта РБ; ПИИ выросли в 4,4 раза и составили 279,5 млн. долл. США или 13,1 % от общереспубликанского уровня; объем промышленной продукции вырос в 24,4 раза и составил 73,2 трлн. руб.; объем импортозаместившей продукции вырос в 16,2 раза и составил 22 трлн. руб., что треть от общего объема промышленного производства.

Очевидно, что уровень эффективности работы предприятий-резидентов СЭЗ в целом выше среднего уровня по республике, что подтверждается более высокими показателями удельных объема промышленного производства, выручки и экспорта (по итогам 2013 года в 2,6; 1,4 и 2,8 раза соответственно). Предприятиями-резидентами зон, в условиях освобождения их от многих налоговых обременений, обеспечено поступление налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды 7,1 трлн. руб., что на 22,1 % выше, чем в 2012 году [1].

Таким образом, в целом характеризуя деятельность СЭЗ республики, необходимо отметить, что их создание не только позволило обеспечить развитие отдельных видов экономической деятельности (до резидентов зон такими производствами никто не занимался), но и привлечь стратегически значимых инвесторов в экономику региона.

Деятельность резидентов за анализируемый период свидетельствуют о том, что она могла быть значительно более продуктивной, а численность резидентов существенно выше в случае некоторого изменения предъявляемых к резидентам требований. Так, достаточно длительно резидентам предъявлялось общее требование соблюдения «критерия поставки» в размере не менее 70 % от общего объема реализуемых товаров за пределы Республики Беларусь. И только с 1.01.2015 года это требование было отменено. Но до сих пор остается в силе законодательное требование начального объема инвестиций в сумме не менее 1 млн. евро. С нашей точки зрения, в условиях кризиса эту планку необходимо существенно понизить. Безусловно, легче осуществлять контроль деятельности весомых резидентов – значимых на рынках контрагентов, создающих предприятия на белорусской земле. И в этом случае не ставится под сомнение важность

привлечения китайских инвесторов, наоборот, приветствуется. Однако, от услуг тех инвесторов, которые первоначально вложили бы в экономику республики хотя бы 350 тыс. евро, в условиях кризиса отказываться не стоит. В этом случае европейские инвесторы (в частности, польские, чешские, словацкие и другие, готовые к реализации обозначенных условий) создали бы недостающий баланс, более перспективную многовекторность. Надо отметить, что минимальным «порогом» в России являются 120 млн. руб.

Резиденты зон имеют ряд оговоренных законодательством преимуществ: а) освобождение от налога на прибыль собственного производства в течение 5 лет с даты объявления прибыли, а затем по ставке на 50 % ниже общеустановленной; б) размещение и использование товаров в пределах территории СЭЗ без уплаты таможенных пошлин, налогов; в) освобождение от налога на недвижимость по капитальным строениям, расположенным на территории СЭЗ; г) финансирование расходов на создание инженерной и транспортной инфраструктуры (для проектов с объемом инвестиций более 10 млн. евро) за счет средств Государственной инвестиционной программы; д) освобождение от обязательной продажи иностранной валюты; е) снижение до 10 % ставки НДС с оборотов по реализации на территории РБ импортозамещающих товаров и др. Очевидно, что перечень льгот широк, но обсуждавшиеся на Конгрессе возможности зон России и Казахстана [2; 3] дают основания полагать, что перечень может быть откорректирован. Так, в РФ перечень льготируемых налогов включает налог на имущество (снижающийся с 2,2 % до 0), налог на землю (с 1,5 % до 0); транспортный налог (от 1–3,5 % до 0). Дополнительно резиденты могут получить право на снижение социальных налогов и платежей для персонала, занимающегося НИОКР, и право на снижение стоимости приобретения земли, которая может быть понижена до 4–50 % кадастровой оценки со 100-процентной рыночной стоимости. Что же касается казахских резидентов, их корпоративный подоходный налог снижается с 20 % до 0, имущественный – с 1,5 % до 0, налог на землю – с минимальной ставки от 11,2 долл. США за га – до 0. Констатируя достижения специальных экономических зон Казахстана, председатель их ассоциации привела следующие межгосударственные сравнения за тот же 2013 год: по основным индикаторам хозяйственной эффективности места в тройке ЕЭП распределились, как показано в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинги стран ЕЭП в ведущих мировых индикаторах эффективности хозяйственной системы за 2013 год

Страны	Индекс глобальной конкурентоспособности	Индекс конкурентоспособности IMD	20 стран, лидирующих в привлечении ПИИ (UNCTAD)	Индекс привлечения ПИИ среди стран СНГ	Индекс защиты инвестиций	Индекс доверия политическим институтам
Беларусь	н/о*	н/о	н/о	5	н/о	н/о
Казахстан	50	32	19	2	10	35
Россия	64	38	9	1	100	82

Примечание: 1) приведено авторами в соответствии с источником [3].

2) \* означает отсутствие международной оценки показателя для РБ.

Таким образом, применительно к белорусским СЭЗ было бы рациональным подумать о льготировании имущественного налога и ускорении решения проблемы продажи земли приглашаемым инвесторам. Долгосрочная сдача ее в аренду не стала мотиватором в должной мере.

Надо отметить, что экономические условия белорусских СЭЗ при входе в ЕЭП корректировались, были предприняты превентивные компенсационные меры [4; 5; 6], носящие таможенный характер, условия ведения бизнеса в СЭЗ отнесены к национальной компетенции. Таким образом, регулировать привлекательность белорусских СЭЗ для инвесторов остается возможным с помощью мер не таможенного характера. В этом смысле для белорусской экономики было бы целесообразным сохранить тот потенциал, который создан за годы функционирования белорусских СЭЗ. Это и наработанное законодательство [4; 5; 6], и сформированные опытные (зачастую уникальные) коллективы, имеющиеся свободные производственные площадки и др. А самое главное – потребность в ПИИ.

С нашей точки зрения, решению обозначенной проблемы мог бы служить опыт не только «сотрудников» по ЕЭП, создавших Ассоциации СЭЗ или Управляющие госкомпании как единый координирующий центр деятельности зон и развития в них инновационно-инвестиционной

деятельности. Развивая потенциал СЭЗ, необходимо придать им статус материнских компаний созданных на базе кластеров-холдингов с предоставлением гораздо большей самостоятельности в решении проблем привлечения ПИИ, что демонстрируют ряд стран (Сербия, Словения и др.).

Безусловно, в этом случае многократно возрастает степень ответственности администраций СЭЗ за эффективность используемых ресурсов, однако в преддверии принятия закона о государственно-частном партнерстве такая мера была бы крайне своевременной. Правда, в этом случае администрациям следует включить все маркетинговые рычаги активизировать работу по презентации СЭЗ республики за рубежом. Помимо прочего, с нашей точки зрения, мало внимания уделено и предложениям Минэкономики республики, которые в настоящее время не получили поддержки. Это освоение площади, выделенной для деятельности СЭЗ, в т. ч. путем создания перспективных производственных площадок со всей необходимой инфраструктурой. В настоящее время удельный вес площади под объектами резидентов к общей площади составляет лишь 21 % (в зависимости от СЭЗ варьируется от 5,2 до 61,8 %) [1].

Так, подготовлена к приходу инвестора 81 площадка общей площадью порядка 2 тыс. га, из них 33 площадки (41 %) общей площадью 560 га (28 %) зарезервированы для новых инвестиционных проектов (например, планируется организация производства мебели из массива группой компаний Andrewex AB Wood (Gjkmif), создание Витебского логистического хаба французской компанией и др.) [1]. Необходимо отметить, что пока и уже принятые решения не в полной мере выполняются, что отражают данные таблицы 2.

Таблица 2 – Уровень выполнения заявок СЭЗ по формированию инфраструктуры для инвесторов с привлечением ПИИ более 10 млн. евро (по данным [1])

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год	Итого
Заявки СЭЗ, млрд. руб.	257	321,2	420,4	998,6
Предусмотрено в ГИП, млрд. руб.	194,3	74,8	157,9	427,0
Доля от потребности, %	75,6	23,3	37,6	42,8

Таким образом, деятельность СЭЗ в новых условиях надо не сворачивать, а, учитывая накопленный опыт и огромный инновационный потенциал, модернизировать, придав им больше самостоятельности в решении проблемы эффективного использования ресурсов регионов.

#### Список использованных источников

- 1 Снопков, Н. Г. О некоторых вопросах функционирования свободных экономических зон / Н. Г. Снопков. – Сайт Министерства экономики Республики Беларусь от 14.08.2014 г.
- 2 Марчев, И. Особые экономические зоны в России и основные виды деятельности компаний-резидентов [Электронный ресурс] / И. Марчев. – Режим доступа : <http://www.imarchev@russez.ru>. – Дата доступа : 14.05.2015.
- 3 Шармайденова, Э. О. Ассоциация предпринимателей экономических зон Республики Казахстан [Электронный ресурс] / Э. О. Шармайденова. – Оежим доступа : <http://www.sezunion.kz>. – Дата доступа : 14.05.2015.
- 4 О внесении изменений и дополнений в указ Президента Республики Беларусь от 9.06.2005 г. № 262 : указ Президента Республики Беларусь от 17.07.2014 г. № 353.
- 5 О внесении изменений и дополнений в некоторые указы Президента Республики Беларусь по вопросам деятельности резидентов свободных экономических зон : указ Президента Республики Беларусь от 14.02.2012 г. № 109.
- 6 О некоторых вопросах деятельности в свободных экономических зонах : постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17.04.2012 г. № 354.

### З. И. Одуло

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

#### УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПО ОТКЛОНЕНИЯМ

Переход к рыночным методам хозяйствования, острая конкурентная борьба за рынки сбыта и многие другие причины вызывают необходимость совершенствования оперативного управления затратами на производство и в связи с этим совершенствование учета затрат. В нашей стране издан ряд документов рекомендательного характера, посвященных вопросам прогнозирования, учета и калькулирования себестоимости.

Достижению поставленных результатов при заданных размерах производственных запасов и наименьших затратах, в значительной степени соответствует *нормативный метод учета*. Суть этого метода заключается в том, что нормальная производственная деятельность должна протекать в каких-то заранее определенных рамках и что основное внимание руководства должно обращать именно на отклонения от установленных параметров. Необходимо изучать причины отклонений и принимать меры для приведения управленческой системы в норму. В связи с этим особый интерес для руководства представляет информация об отклонениях, поскольку она сигнализирует о неполадках, сбоях в управленческой системе, о необходимости срочного вмешательства в работу этой системы, отыскать причины и виновников отклонений и устранить эти отклонения.

При организации нормативного учета очень важны технически обоснованные нормы материальных и трудовых затрат, ориентирующих на экономное использование производственных запасов, на снижение себестоимости выпускаемой продукции и повышение рентабельности производства. Обычно на предприятии насчитывается несколько десятков тысяч норм материальных и трудовых затрат. Многие из этих норм сложились на основе практического опыта, являются усредненными и получили название «опытно-статистических норм». Зачастую эти нормы технически необоснованны и не ориентируют на рациональное использование материальных запасов, на достижение наивысшего уровня производительности труда. В какие нормы затрат нетрудно укладываться даже при самом неэкономном ведении работ, при перерасходе материалов и фонда заработной платы.

Организация нормативного хозяйства предполагает сплошную проверку наличия и обоснованности норм затрат, разработку новых, более прогрессивных норм с учетом наивысших достижений в экономии запасов. Одновременно необходимо установить обоснованность нормативов запасов сырья, материалов, топлива и других материальных ценностей, обоснованность численности всех категорий промышленно-производственного персонала, соответствие численности работающих числу рабочих мест. Только после создания нормативной базы можно приступить в разработке нормативных карт и осуществление работ по внедрению нормативного метода учета затрат на производство. Организация надлежащего нормативного хозяйства на предприятиях предполагает создание специальной службы, формулирующей систему норм и нормативов и осуществляющей ее использование, хранение, систематическое обновление норм и проведение расчетов на основе норм и нормативов.

Однако еще многие элементы такой системы учета затрат разработаны недостаточно. Отсутствуют научно обоснованные методики систематизации отклонений по различным признакам, оценки, доведения до потребителей и использования информации об отклонениях, не разработаны методики анализа отклонений от норм по местам возникновения, центрам ответственности, хозяйственным процессам и операциям, видам продукции, причинам и виновникам.

В рассматриваемой системе особенно большое значение приобретает классификация отклонений от норм. По различным признакам отклонения классифицируются:

- по способу выявления – на учтенные (документированные) и неучтенные;
- по времени выявления – на отклонения до начала производственного процесса, в процессе производства, после его завершения;
- по влиянию на хозяйственную деятельность – на положительные и отрицательные;
- от возможности отнесения на отдельные хозрасчетные подразделения – на отклонения, зависящие от хозрасчетного подразделения, в котором выявлены; зависящие от одного хозрасчетного подразделения, но выявленные в другом; зависящие от всего цеха или предприятия, но выявленные в отдельных низовых хозрасчетных участках;
- от работы предприятий – на отклонения, зависящие от работы данного предприятия и сторонних предприятий;
- по важнейшим хозяйственным процессам и операциям – на отклонения, образовавшиеся при поставке и хранении материалов и комплектующих изделий; отклонения по использованию рабочего времени основных рабочих; отклонения, выявленные в процессе производства;
- по местам возникновения затрат – на отклонения, образовавшиеся в определенных структурных подразделениях предприятия (цехах, бригадах, участках, отделах, службах обслуживания и т. д.);
- по центрам ответственности – на отклонения по основным и функциональным подразделениям предприятия. В рамках центров затрат составляются сметы. Все затраты должны

быть закреплены за определенными подразделениями и конкретными исполнителями. Руководитель подразделения должен иметь реальную возможность влиять на величину этих затрат;

- по видам затрат – на отклонения по материальным затратам, трудовым затратам, косвенным затратам, потерям от брака;

- по видам изготавливаемой продукции – на отклонения по отдельным изделиям, узлам деталям;

- по причинам – по разработанной номенклатуре причин отклонений по видам затрат;

- по виновникам – по разработанной номенклатуре виновников.

Предлагаемая схема классификации отклонений будет способствовать проведению глубокого и детального их анализа в различных направлениях, установлению природы их возникновения; структуры и динамики, принятию правильных решений при управлении ими. При системе оперативного управления затратами по отклонениям целесообразно: разработать строгую и точную систему документирования отклонений от норм; установить оптимальную периодичность выявления отклонений от норм по отдельным видам затрат в течение месяца (декада, 5 дней, сутки, смена); определить границы доступных отклонений по отношению к нормативным затратам, в пределах которых не требуется принятие оперативных мер и объяснений ответственных лиц; установить ответственных исполнителей за оперативным выявлением и документированием отклонений; определить должностных лиц, ответственных за принятие мер по устранению отклонений, и конкретные меры наказания виновников, допустивших отклонения; выявить причины и виновников отклонений от норм по видам расходов; разработать систему доведения информации об отклонениях от норм до потребителей; составить методику использования информации об отклонениях для принятия управленческих решений; установить контроль за осуществление мероприятий по снижению количества отклонений.

Также, для того, чтобы нормативный метод учета служил инструментом контроля затрат, на каждом предприятии целесообразно разработать четкую систему внесения изменений норм с определением непосредственных исполнителей, разработать соответствующие документы и установить график документооборота, классификатор факторов, определить порядок обобщения изменений норм с выявлением суммы экономического эффекта. Движение информации, ее распределение, накопление и отражение в плановых и отчетных показателях в значительной степени регулируется планом счетов бухгалтерского учета и формами отчетности, представляемой различным адресатам и используемой на различных уровнях управления. От качества плана счетов во многом зависит качество учетной информации, ее точность, полнота, аналитичность, обеспечивающей принятие правильных управленческих решений.

Действующий в настоящее время Типовой план счетов бухгалтерского учета [2] в части производственного учета имеет, к сожалению, много недостатков перешедших с планов счетов советского периода. В этой связи представляется целесообразным расширить в плане счетов диапазон производственных счетов. Выделить счета предназначенные для группировки затрат по экономическим элементам (материальные затраты; расходы на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств и нематериальных активов; прочие затраты), аналитические счета затрат в местах их возникновения (в центрах ответственности), доходы (выручка) центров ответственности по видам деятельности где по учетным ценам будет отражаться произведенная продукция, полуфабрикаты, передаваемые на последующую обработку, выполненные работы и оказанные услуги, так что разница между фактическими затратами и доходами (выручкой) покажет результат деятельности такого центра. В системе счетов бухгалтерского учета целесообразно предусмотреть счета отражающие отклонения от норм затрат (по отдельным элементам или статьям затрат) и изменения норм. Это позволит четко представить себе работу каждого подразделения и определить его вклад в формирование результатов деятельности предприятия и в системном порядке получать информацию об отклонениях от норм затрат и фиксировать изменения норм. План счетов бухгалтерского учета должен быть так же более четко увязан с системной национальных счетов.

Потребуется направить усилия на разработку внутренней отчетности предприятий, позволяющей получать оперативную информацию для принятия управленческих решений, направленных на экономное использование ресурсов и снижение затрат на производство. Информация должна быть лаконичной, концентрированной, представляться в форме наиболее доступной для восприятия.

Решение поставленных вопросов будет способствовать повышению эффективности производства и конкурентоспособности продукции, снижению ее себестоимости.

## Список использованных источников

1 Методические рекомендации по прогнозированию учета и калькулированию себестоимости продукции (товаров, работ, услуг) в промышленных организациях Министерства промышленности Республики Беларусь : утв. постановлением Министерства промышленности Республики Беларусь от 31.10.2010 г. № 881. – Бизнесинфо : справочная правовая система. – Минск, 2014.

2 Типовой план счетов бухгалтерского учета. Инструкция о порядке применения Типового плана счетов бухгалтерского учета : утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г. № 50. – Бизнесинфо : справочная правовая система. – Минск, 2014.

**В. Г. Ольшевский**

**г. Минск, Военная академия Республики Беларусь**

### **ВОЕННАЯ СФЕРА В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОГО ЗНАНИЯ**

Любая социальная теория может претендовать на объективное отражение реальной действительности лишь при условии ее соответствия принципам системности, если она отображает все виды человеческой деятельности в их взаимосвязи и взаимообусловленности. Современная экономическая теория практически игнорирует наличие военной сферы. В преподаваемых в высшей школе курсах военно-экономические проблемы либо вообще не ставятся, либо обозначаются лишь вскользь. В лучшем случае армию упоминают лишь при рассмотрении структуры национальной экономики, причем в рамках традиционного для нашего общества экономического сознания ее относят наряду с органами правопорядка, судебной системой, религиозными и другими общественными организациями к «непроизводственной сфере», существующей за счет «производственной сферы». Последнюю в лучших традициях ортодоксального марксизма многие до сих пор имплицитно считают определяющей в жизни человеческого общества. При этом не учитывается, что человечество вслед за развитыми странами с рыночной экономикой втягивается в систему координат постиндустриальной цивилизации в форме общества и экономики, основанных на знаниях, а это предполагает и требует существенную трансформацию как экономического, так и социально-гуманитарного знания в целом. Несмотря на встречающиеся утверждения о том, что общество знания, «является не более чем политическим лозунгом, провозглашенным на заседании Совета Европы в Лисабоне в 2000 г. Этот термин не имеет ни экономической, ни социологической конкретности и провозглашает всего лишь готовность политиков Европейского союза поощрять в меру возможностей образование и науку в целях укрепления глобалистической конкурентоспособности объединенной Европы» [1, с. 180], мировая практика подтверждает качественную новизну этого этапа развития.

Необходимо вспомнить, что в рамках марксистской парадигмы к непроизводственной сфере относились не только поддержание правопорядка, управление и оборона. Все виды деятельности, не производящие материально осязаемого продукта, в том числе образование, здравоохранение, наука и научное обслуживание, информационная деятельность, жилищно-коммунальные и бытовые услуги, рекреационное обслуживание и т. д., и т. п., – то есть все виды деятельности, обеспечивающие формирование, жизнедеятельность и развитие человека, считались непроизводительными. Их признание в качестве отраслей нематериального производства – вынужденное отступление от «чистоты марксизма», не снимающее необходимости концептуального переосмысления «советского обществоведения».

Очевидно, что по сравнению с серединой XIX века, когда были заложены научные основы используемой в СССР структуризации экономики и классификации видов хозяйственной деятельности, мир поразительно изменился. В современных условиях без учета перехода человечества на инновационный путь развития, формирования экономики и общества, основанных на знаниях, увеличения роли человеческого капитала и инвестиций в его накоплении, принципиального изменения роли образования в экономическом, социальном, политическом и духовном прогрессе ни экономическая, ни другие социально-гуманитарные науки не могут оставаться науками в подлинном смысле этого слова. Трактовка производительной деятельности и связанная с ней структуризация экономики приобретают в этом отношении ключевое значение.

Традиционно мыслящие экономисты постсоветского пространства даже не задумываются о том, что начатый еще в 1987 г. перевод государственной статистики на Систему национальных счетов (СНС) означает, по существу, отказ от устаревшей парадигмы. И дело не только в том,

что валовой внутренний продукт (ВВП) и другие макроэкономические показатели для оценки и анализа рыночной экономики рассчитываются во всех странах мира, но и в методологическом подходе к развитию экономики и общества в целом. В рыночной экономике, описываемой СНС, производительной считается любая деятельность, удовлетворяющая потребности людей, общества, государства и приносящая доход. Поэтому меняется трактовка «здоровьесформирующей», образовательно-воспитательной, жизнеобеспечивающей, научной, информационной, рекреационной, военной деятельности как непродуцируемых [2].

В мировой теории и практике оборона, деятельность по обеспечению общественного порядка и безопасности рассматриваются как составные части экономики общественного (государственного) сектора [3, гл. 12; 4, гл. 1, п. 1.2]. В ВВП, ныне основном макроэкономическом показателе СНС, военные расходы, оборона учитываются как нерыночные услуги государства обществу [5]. Знающим методику расчета этого агрегата должно быть понятно, что он включает военные расходы при исчислении и по потокам доходов, и по конечному использованию. Но эти услуги оказываются (производятся) вооруженными силами. «Обеспечение обороны, можно истолковать как одну из форм производства, которое приносит пользу населению и которое оно готово оплачивать на индивидуальной или коллективной основе», – говорится в одном из учебных пособий по СНС солидного и авторитетного вуза [6, с. 85]. В этом контексте деятельность военнослужащих и получение ее общественно-необходимого результата (обеспечение внешней и отчасти внутренней безопасности, оборона) выступают как производство абсолютно общественного блага. Оно предоставляется государством обществу как бы бесплатно, финансируется непосредственно государством, но фактически, в конечном счете, оплачивается самим обществом, точнее – налогоплательщиками. Поскольку отличительным признаком общественных благ вообще, обеспечения военной безопасности в особенности, является неисключаемость ни одного субъекта общественных действий из их потребления, эти услуги предоставляются вооруженными силами и государству, и обществу в целом, и каждому отдельному индивиду. Такой подход отнюдь не подрывает понимания военной службы как патриотического служения Отечеству, он лишь отражает особенности положения вооруженных сил в обществе, использующем рыночные отношения для повышения эффективности всех видов деятельности. Согласно известной «пирамиде» американского психолога и философа А. Маслоу, широко трактуемые потребности в безопасности относятся к числу первичных, ничем не заменимых, составляющих естественную предпосылку и условие нормального функционирования и развития всех и каждого. Удовлетворение этих потребностей профессионально подготовленными военнослужащими должно достойно вознаграждаться в соответствии с базовым рыночным принципом эквивалентности и социальной значимостью воинского труда.

Научная трактовка военной сферы (военной организации государства) в современных условиях возможна только на основе системного подхода к общественной жизни. Применение основных принципов системности – целостности, сложности, мультипараметричности, эмерджентности [7; 8] к анализу военной сферы позволяет сделать вывод о том, что она органично вплетена во все основные сферы общества. В экономической жизни она представлена оборонно-промышленным комплексом и экономикой вооруженных сил. В социальной сфере – особенностями интересов и положения занятых в военном производстве, военного и гражданского персонала армии, места военнослужащих и членов их семей в социальной структуре общества, уровня, качества и образа их жизни, отношениями военнослужащих и других социальных групп, стратификацией и отношениями в пределах вооруженных сил. В политической сфере – особой ролью армии в политической системе общества и в политических процессах. Как атрибут государственности, она участвует в формировании общественного сознания и мироощущения, общественной идеологии и психологии, духа патриотизма и общественного оптимизма, которые в современных условиях во многих странах стали своеобразными нематериальными «факторами производства», ускоряющими социальную динамику. Этому способствуют тесные взаимосвязи и «взаимопереходы» гражданских и военных составляющих в науке, образовании и подготовке кадров, в управлении государством на различных уровнях, в финансировании государственных расходов, в производстве и потреблении [9; 10]. Социальная роль военной сферы чрезвычайно противоречива, но в условиях современного остающегося конфликтным мира она является неотъемлемым, в оптимальных размерах объективно обусловленным элементом общественной организации. Это – перманентная и интегрированная подсистема социума в целом, системы социальных отношений в широком смысле. Четко определить ее границы невозможно в силу специфики военного производства и потребления.



Военно-техническая и кадровая оснащенность вооруженных сил закладывается на дальних подступах к собственно военному производству и потреблению: в базовых отраслях (добывающая промышленность, металлургия, машиностроение), инфраструктуре материального и нематериального производства. Условием производства и эффективного применения конечной военной продукции является формирование и развитие человеческого потенциала обороны, удовлетворение потребностей работников оборонного производства, военнослужащих и гражданского персонала армии. Эти потребности обеспечиваются отраслями, производящими потребительские товары – сельским хозяйством, пищевой и легкой промышленностью. Армия и другие силовые структуры потребляют также множество других видов продукции общего назначения – ткани, лекарства, нефтепродукты, автобусы, холодильники, телевизоры, мебель, цемент, уголь и др.

Важнейшее значение для обеспечения обороноспособности государства имеет качество человеческого потенциала обороны. В наиболее общей постановке в узком смысле он представляет собой совокупность физических, интеллектуальных и духовных сил и качеств людей, вовлеченных в военную сферу, принципиально влияющих на результаты ее функционирования. Личное потребление всех субъектов военной сферы, осуществляемое за ее пределами в домашних хозяйствах, по сути, также является частью военного потребления, воспроизводящего военный потенциал. Поскольку войны выигрываются не армиями, а народами, человеческий потенциал обороны в широком смысле – это совокупность сил и качеств всего населения, влияющих на обороноспособность страны. Таким образом, обеспечение военной безопасности как составного компонента национальной безопасности в современных условиях требует сбалансированного и согласованного развития не только всех отраслей экономики, но и всех сфер общества в целом, наращивания военно-экономического потенциала, включающего не только материальные, но и духовные компоненты.

Изложенное в статье позволяет сделать вывод о необходимости существенной корректировки традиционных представлений о военной сфере как совокупности элементов, обеспечивающих военную безопасность государства. Все они глубоко интегрированы в процессы функционирования общества в целом. Содержанием и результатом функционирования военной сферы в обществе с рыночными отношениями является: производство товаров непосредственно военного назначения в оборонно-промышленном комплексе (материальное производство) и, во всех других структурных звеньях сферы, – производство услуг внешней, отчасти и внутренней, безопасности (нематериальное производство). Названные результаты учитываются системой национального счетоводства в показателях валового внутреннего продукта и различных измерениях национального дохода.

#### Список использованных источников

- 1 Хромов, Г. С. Инновации и вокруг них / Г. С. Хромов // Научно-исследовательские исследования. 2008 : сб. науч. трудов / отв. ред. А. И. Ракитов. – М. : Центр науч.-информ. исслед. по науке, образованию и технологиям, 2008. – 236 с.
- 2 Ольшевский, В. Г. Макроструктура национальной экономики в контексте системного подхода / В. Г. Ольшевский // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд : материалы XII междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск : НГТУ, 2011. – С. 33–37.
- 3 Stiglitz, J. E. Economics of the public sector / J. E. Stiglitz; 3<sup>rd</sup> ed. – New York : W.W. Norton & Company, 2000. – 848 p.
- 4 Экономика общественного сектора : учебник / под ред. П. В. Савченко, Е. Н. Жильцова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 763 с.
- 5 Образцова, О. И. Система национальных счетов : учебник / О. И. Образцова, О. В. Копейкина. – М. : Издательский дом ГУ ВШЭ, 2008. – 460 с.
- 6 Симонова, М. Д. Система национальных счетов. Счет производства : учеб. пособие / М. Д. Симонова. – М. : ИИЦ «Статистика России», 2007. – 232 с.
- 7 Афанасьев, В. Г. Системность и общество / В. Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1980. – 432 с.
- 8 Костюк, В. Н. Изменяющиеся системы / В. Н. Костюк. – М. : Наука, 1993. – 344 с.
- 9 Ольшевский, В. Г. Военная сфера в социальной структуре общества: методологические предпосылки анализа / В. Г. Ольшевский // Вестник Военного университета. – 2010. – № 2. – С. 116–122.
- 10 Ольшевский, В. Г. Ретроспектива военной сферы и военной безопасности государства в системе современного социально-гуманитарного знания / В. Г. Ольшевский // Актуальные проблемы защиты и безопасности. Проблемы организации материально-технического обеспечения военной безопасности : труды XVIII всерос. науч.-практ. конф., 1–4 апреля 2015 г. : в 10 т. – М.-СПб. : Рос. акад. ракетных и артиллер. наук, 2015. – Т. 7. – Ч. 1. – С. 178–185.

**А. В. Орлова**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ**

Национальный план действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2011–2015 гг. (Национальный план) является четвертым программным документом, направленным на обеспечение условий равного участия мужчин и женщин во всех сферах жизнедеятельности (таблица 1) [1].

Таблица 1 – Структура Национального плана действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2011–2015 годы

Наименование раздела	Количество мероприятий	Исполнители
Обеспечение условий для полноценного участия женщин и мужчин во всех сферах жизнедеятельности	8	Минтруда и соцзащиты, республиканские органы государственного управления, облисполкомы, Минский горисполком, общественные объединения, научные организации
Обеспечение равных прав в социально-экономической сфере	4	Минтруда и соцзащиты, МВД, МИД, Минобразование, Минздрав, Минэкономики, Мининформ, Белстат, ЮНИСЕФ, ЮНФПА, облисполкомы, Минский горисполком
Обеспечение равного доступа к социальной защите и здравоохранению	10	Минтруда и соцзащиты, республиканские органы государственного управления, облисполкомы, Минский горисполком, общественные объединения
Профилактика и предотвращение торговли людьми и насилия на гендерной почве	6	МВД, Минтруда и соцзащиты, Минздрав, Минобразование, МИД, ЮНФПА, ЮНИСЕФ, МОМ, общественные объединения, облисполкомы, Минский горисполком
Развитие системы гендерного образования	8	Минобразование, Минтруда и соцзащиты, Минздрав, облисполкомы, Минский горисполком, республиканские органы государственного управления, общественные объединения
Информационное сопровождение мер, направленных на обеспечение гендерного равенства	8	Мининформ, Минтруда и соцзащиты, МИД, республиканские органы государственного управления, облисполкомы, Минский горисполком, общественные объединения
Гендерная статистика и научное обеспечение	5	Белстат, Минздрав, Минобразование, ЮНИСЕФ, Минтруда и соцзащиты, НИИ труда Минтруда и соцзащиты, ЮНФПА

Национальный план утвержден постановлением Совета Министров Республики Беларусь 11 августа 2011 года, через полгода после публикации заключительных замечаний Комитета по ликвидации дискриминации в отношении женщин ООН (Комитет).

В части основных областей, вызывающих озабоченность Комитета, выделена экономическая сфера. Так, Комитет выразил свою обеспокоенность в связи с сохраняющейся горизонтальной и вертикальной сегрегацией на рынке труда несмотря на высокие уровни образования женщин; их концентрацией в более низко оплачиваемом общественном секторе; устойчивым гендерным разрывом по зарплате, который вынуждает многих женщин работать дополнительное время; ограниченной вовлеченностью женщин в сферу бизнеса и предпринимательства; а также в связи с недостатком информации о положении женщин в частном и неформальном секторах [2]. Комитет в замечаниях также с обеспокоенностью отметил, что уровень безработицы среди женщин выше чем среди мужчин, женщины дольше остаются безработными, меньшее количество женщин регистрируется в качестве безработных из-за низкого пособия по безработице и обязательной общественной работы.

Основные рекомендации в области экономической сферы, сформулированы Комитетом следующим образом: а) необходимо принять дополнительные политические шаги и меры для достижения существенного равенства мужчин и женщин на рынке труда; б) способствовать

занятости женщин, ликвидации профессиональной сегрегации и преодолению гендерного разрыва по зарплате; в) регулярно оценивать уровни заработной платы в секторах занятости, для которых характерно преобладание женщин; г) устранить гендерные стереотипы со стороны частных работодателей, обеспечив, чтобы увеличение зарплаты для женщин и мужчин не основывалось на традиционных стереотипах, представляющих мужчин в качестве кормильцев семьи; д) увеличить свои усилия по содействию развитию женского предпринимательства посредством специальных программ, обучения, займов и консультирования; е) осуществлять сбор данных по положению женщин и мужчин в частном и неформальном секторах с разбивкой по полу, а также принять эффективные меры по проведению мониторинга и улучшению условий труда женщин в этих секторах.

В рамках действующего национального механизма улучшения положения женщин Комитет отметил, что Национальный совет по гендерной политике – консультативный и координационный орган в составе руководителей центральных правительственных учреждений, местных исполнительных и административных органов, депутатов Национального собрания, представителей Верховного суда, а также общественных и международных организаций – периодически оставался бездейственным.

При формировании Четвертого Национального плана разработчики постарались принять во внимание указанные рекомендации. При этом следует подчеркнуть, что именно экономическая сфера, в отличие от предшествующих трех планов, осталась за рамками действующего документа. Так, в разделе «Обеспечение равных прав в социально-экономической сфере», несмотря на сформулированные Комитетом рекомендации, и выделенную в этом же Национальном плане задачу – содействие достижению гендерного равенства в экономической сфере, дальнейшее развитие предпринимательства среди женщин, конкретные мероприятия не предусмотрены. На помощь можно позвать Программу государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на период 2013–2015 годов, в рамках которой предусматривалась проработка мер, направленных на укрепление статуса женского предпринимательства в республике и регионах, в том числе предполагалось: а) открытие инкубатора малого предпринимательства в г. Минске для женщин-предпринимателей, а в дальнейшем открытие подобных по одному в каждом регионе республики; б) рассмотрение вопроса об организации открытия портала как сервисной площадки, в том числе с участием партнерских ресурсов, посвященного вопросам открытия (ведения) бизнеса, действующего законодательства по данной тематике, раздела «вопрос-ответ» по возникшим проблемным вопросам осуществления предпринимательской деятельности в республике для женщин-предпринимателей; в) организация проведения консультаций, обучающих курсов, тренингов, семинаров, методических рекомендаций по вопросу взаимодействия государства и бизнеса для женщин-предпринимателей.

Конкретных мероприятий больше, а на самом же деле – формальная констатация намерений и отсутствие реальных действий. Стоит ли говорить, что большинство перечисленных мероприятий не были реализованы? В чем причина? Почему в Республике Беларусь – стране с традиционно высоким уровнем женской занятости – проблемы развития женского предпринимательства остаются за рамками интересов как научного сообщества, так и органов власти? Свидетельствует ли это о намеренном отторжении реального фактора экономического роста страны или превалировании традиционных стереотипов в сознании – предмет отдельного научного исследования.

Вопреки или просто не замечая планов и программ женское предпринимательство в Беларуси развивается, представляя собой наиболее интересный и динамичный с исследовательской точки зрения предмет! Отраслевая структура женского предпринимательства в Республике Беларусь представлена на рисунке 1.

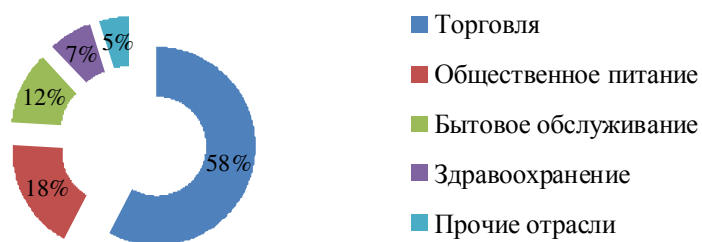


Рисунок 1 – Отраслевая структура женского предпринимательства в Республике Беларусь

Подготовка восьмого периодического доклада о выполнении Республикой Беларусь Конвенции ООН о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин запланирована в 2015 году; в этом же году завершается работа четвертого Национального плана. Хочется надеяться, что последующие планы и программы будут носить конкретный характер и предусматривать системную и комплексную реализацию мероприятий, направленных на содействие развития женского предпринимательства в Беларуси.

#### Список использованных источников

1 Национальный план действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://mintrud.gov.by/ru/new\\_url\\_1536697253](http://mintrud.gov.by/ru/new_url_1536697253). – Дата доступа : 23.04.2015.

2 Заключительные замечания Комитета по ликвидации дискриминации в отношении женщин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://mintrud.gov.by/ru/new\\_url\\_1536697253](http://mintrud.gov.by/ru/new_url_1536697253). – Дата доступа : 23.04.2015.

**Т. И. Панова, А. О. Жудро**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ ОТЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Информационной базой для анализа служит бухгалтерская отчетность, которая должна давать достоверное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в финансовом положении. Достоверность бухгалтерской отчетности – требование довольно сложное, оно раскрывается через совокупность таких свойств информации, как правдивость, полнота, преобладание экономического содержания над юридической формой, нейтральность, осмотрительность. Иногда данные требования вступают в противоречие друг с другом, и задача бухгалтера – найти компромиссное решение. Основным критерием достоверности бухгалтерской отчетности является ее способность качественно выполнить свою основную задачу – обеспечить пользователей информацией для принятия правильных управленческих решений. Если анализ баланса организации позволил сделать вывод о ее хорошей кредитоспособности, а организация оказалась неспособной своевременно погасить свои обязательства, то такую финансовую отчетность нельзя считать достоверной.

Для обеспечения достоверности данных бухгалтерской отчетности организации обязаны выбрать соответствующие методы оценки запасов, способы проведения переоценки и начисления амортизации, то есть грамотно сформировать свою учетную политику. Использование различных методик учета, прописанных в учетной политике, изменяет значения некоторых статей баланса, что, в свою очередь, влияет не только на его итог, но и на величину рассчитанных на основе баланса аналитических показателей. Рассмотрим некоторые из этих статей.

Статьи 110 «Основные средства» и 120 «Нематериальные активы» отражаются в балансе за вычетом начисленной по данным объектам амортизации. Согласно Инструкции о порядке начисления амортизации основных средств и нематериальных активов в Республике Беларусь предусмотрены следующие методы начисления амортизации: *линейный; нелинейные методы* (метод уменьшаемого остатка, прямой метод суммы чисел лет, обратный метод суммы чисел лет); *производительный*. При использовании ускоренных методов амортизации значительная часть стоимости объекта списывается в первые годы его эксплуатации, что делает итоговое значение статьи 110 и 120 меньше. Использование обратного метода суммы чисел лет позволяет начислять амортизацию в обратном порядке, списывая большую часть стоимости ближе к окончанию срока полезного использования, тем самым увеличивая в балансе стоимость объекта.

Если предприятие ставит перед собой цель максимально достоверно отразить в отчетности состояние основных средств организации, целесообразно использовать производительный метод начисления амортизации, так как для его расчета используется реально отработанная мощность, а значит, самортизированная сумма будет точной и стоимость, отраженная по статьям 110 и 120, будет более обоснованной.

Однако не только методы начисления амортизации могут повлиять на значение статей 110 и 120. Значительное влияние на их итоговые суммы оказывает используемый способ переоценки.

В Республике Беларусь предусмотрено 3 возможных *способа переоценки*: пересчета валютной стоимости; индексный; прямой оценки. Использование метода *пересчета валютной стоимости* предусматривает пересчет изначальной стоимости объекта в валюте в белорусские рубли по курсу Национального банка Республики Беларусь на дату переоценки. Недостаток метода заключается в том, что на дату переоценки реальная ценность объекта могла измениться, то есть увеличиться или уменьшиться. Таким образом, даже корректировка суммы с учетом изменения валютных курсов не сможет показать настоящую стоимость объекта. Аналогичный недостаток имеет и *индексный* способ переоценки, более того, в нем не учитываются частные случаи по уникальным или редким в нашей стране объектам. Поэтому мы считаем наиболее целесообразным способом переоценки, соответствующим принципу достоверности, способ *прямой оценки*, так как он прямо взаимосвязан с рыночной ситуацией и максимально точно отразит стоимость аналога, а значит и балансовую стоимость переоцениваемого объекта.

В конце отчетного года все предприятия обязаны проводить инвентаризацию, в ходе которой можно выявить неиспользуемые объекты основных средств. Руководству организации следует обдумать возможность их реализации. В этом случае объект может быть отнесен на счет 47 «Долгосрочные активы, предназначенные для реализации», и его стоимость будет отражаться во II разделе баланса «Краткосрочные активы», что изменит структуру актива баланса. Однако организация может отразить в учете реализацию долгосрочных активов и без использования счета 47. Применение данного счета целесообразно, если решение о реализации объекта принято в одном отчетном периоде, а операция реализации будет осуществлена в следующем периоде. Однако, для применения счета 47 должно быть выполнено несколько условий. В частности, заключен договор на продажу объекта или начаты работы по поиску покупателя. К тому же ожидаемая выручка должна покрыть расходы по выбывающему объекту.

Расходы будущих периодов также могут отражаться среди активов в балансе организации или отсутствовать. Однако, если учетной политикой не предусмотрено использование счета 97 «Расходы будущих периодов», то соответствующие расходы будут учитываться в счетах учета затрат в составе общепроизводственных или общехозяйственных затрат. Согласно современной методике учета затрат, данные суммы будут списаны на счет 20 (включены в состав себестоимости продукции) или на счет 90 (списаны на расходы отчетного месяца), то есть в составе краткосрочных активов в полном объеме отражаться не будут, что также меняет структуру баланса.

В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность разделена на долгосрочную (статья 170) и краткосрочную (статья 250). Однако на сегодняшний день многие субъекты хозяйствования предпочитают отражать всю свою дебиторскую задолженность как краткосрочную. Подобное пренебрежение к классификации задолженности ведет к изменению структуры баланса, а следовательно, и к изменению значений аналитических показателей, рассчитываемых на основе итоговых сумм разделов «Долгосрочные активы» и «Краткосрочные активы», в том числе коэффициентов платежеспособности, предоставляемых банкам, инвесторам и другим заинтересованным лицам. Аналогичная ситуация происходит и со статьями «Резервы предстоящих платежей» (статьи 550 и 660), которые многие предприятия также предпочитают не разграничивать на долгосрочные и краткосрочные, вследствие чего нарушают требование принципа достоверности бухгалтерской отчетности.

Более того, суммы по статьям 170 и 250 бухгалтерского баланса «Долгосрочная дебиторская задолженность» и «Краткосрочная дебиторская задолженность» соответственно могут быть уменьшены на сумму резерва по сомнительным долгам. Размер этого резерва организация определяет самостоятельно, исходя из своего предыдущего опыта. Чем больше резерв, тем меньше величина задолженности. Вследствие того, что предприятиям дано право определять величину резерва самостоятельно, часто он составляет произвольные и ничем не обоснованные суммы либо же вовсе отсутствует. Аналогичную ситуацию можно увидеть и со статьей 260 «Краткосрочные финансовые вложения», из которой может быть вычтена сумма резерва под обесценение вложений в ценные бумаги. Его создание не является обязательным для организаций, но рекомендуется.

Очень важно для организации определить, какой метод оценки запасов использовать в своей хозяйственной деятельности. В настоящее время в Республике Беларусь предусмотрена возможность оценки запасов одним из трех методов: 1) по себестоимости каждой единицы; 2) по средней себестоимости (средней взвешенной или скользящей); 3) по себестоимости первых по времени приобретения запасов (способ ФИФО). Использование в учете *метода ФИФО* приводит к оценке остатков запасов в балансе по ценам последних приобретений. Если на рынке

наблюдается тенденция роста цен, то величина соответствующей балансовой статьи будет больше, в то время как использование метода оценки средней взвешенной себестоимости может, наоборот, занизить ее. Выбор метода оценки запасов зависит от того, какая именно информация для организации в приоритете должна быть максимально достоверной. Если пользователям информации важен точный финансовый результат, то оптимальным является метод оценки запасов по средней взвешенной стоимости. Если же требуется определение стоимости активов и источников их формирования, следует использовать метод ФИФО. Альтернативой этим двум методам является метод оценки запасов по себестоимости каждой единицы, но из-за его трудоемкости он почти не используется.

Организация в своей хозяйственной деятельности может использовать счет 96 «Резервы предстоящих платежей», создавая резервы для предстоящей оплаты отпусков (включая платежи на социальное страхование и обеспечение), под производственные затраты по подготовительным работам в связи с сезонным характером производства, предстоящие затраты на рекультивацию земель и осуществление иных природоохранных мероприятий, на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание и другие. Наличие резерва одновременно увеличит и актив, и обязательства в балансе, так как резерв относится на затраты производства.

Таким образом, исходя из особенностей учетной политики, можно управлять результатами отчетности. Рассмотрим на конкретных данных, насколько существенно влияние учетной политики на значения показателей баланса.

В таблице 1 представлен баланс организации при двух вариантах учетной политики. Первый вариант составлен так, чтобы занизить значения статей баланса. Это достигается с помощью следующих методов: оценка запасов производится методом средней взвешенной; отсутствует сальдо на счете 47; отсутствуют расходы будущих периодов; создан резерв по сомнительным долгам; создан резерв под обесценение финансовых вложений; создан резерв предстоящих платежей; используется метод начисления амортизации уменьшаемого остатка; используется индексный метод переоценки; из суммы дебиторской задолженности выделена ее долгосрочная часть; все резервы предстоящих платежей учитываются в составе краткосрочных обязательств.

Второй вариант учетной политики нацелен на улучшение показателей платежеспособности и завышение значений статей своего баланса, что достигается с помощью альтернативных методов учетной политики.

Таблица 1 – Балансовые показатели, обеспечивающие минимальное и максимальное значение статей баланса

Активы	Сумма, млн. руб.		Собственный капитал и обязательства	Сумма, млн. руб.	
	1 вариант	2 вариант		1 вариант	2 вариант
Долгосрочные активы			Собственный капитал	5000	5000
Основные средства			<i>Итого 3 раздел</i>	5000	5000
Нематериальные активы			Долгосрочные обязательства	630	4084
Долгосрочная дебиторская задолженность			Резервы предстоящих платежей	–	–
<i>Итого 1 раздел</i>			<i>Итого 4 раздел</i>	630	4084
Краткосрочные активы			Краткосрочные обязательства	500	500
Запасы			Резервы предстоящих платежей	900	–
Долгосрочные активы, предназначенные для реализации			...	...	...
Расходы будущих периодов	–	10	...	...	...
Краткосрочная дебиторская задолженность	80	700	...	...	...
Краткосрочные финансовые вложения	50		...	...	...
<i>Итого 2 раздел</i>	330	3000	4367	1400	500
Итого баланса	7030	3200	3927	7030	9584
		500	–		
		6700	8294		
		200	220		
		–	300		

Показатели баланса существенно отличаются друг от друга, хотя реальное имущественное и финансовое положение организации не изменилось. Учетная политика позволяет управлять отчетными показателями, но следует помнить, что она – не инструмент для манипуляций отчетностью. Учетная политика – средство для повышения достоверности учетной информации, и качественный финансовый анализ невозможен без глубокого изучения учетной политики организации.

**Н. В. Пархоменко, Л. В. Щукина**  
г. Гомель, ГГТУ им. П. О. Сухого

### **ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА**

Переход национальной экономики и ее аграрной отрасли к модели устойчивого развития должен сопровождаться повышением эффективности использования всех видов ресурсов, экологизацией производственной деятельности, а также повышением уровня и качества жизни населения. К числу наиболее важных ресурсов, используемых в сельском хозяйстве для производства продукции растениеводства и животноводства, относятся энергетические. Результативность их использования определяется параметрами энергоэффективности, что в соответствии с законодательством Республики Беларусь означает отношение полученного эффекта от использования топливно-энергетических ресурсов к затратам топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), произведенным в целях получения такого эффекта [1]. Необходимо отметить, что аграрный сектор Беларуси в течение длительного периода времени развивался преимущественно в экстенсивном и энергоемком направлениях, при этом наращивание объемов производства продукции обеспечивалось соответствующим увеличением потребления невозобновляемых топливно-энергетических ресурсов. Однако реализация мероприятий региональных и отраслевых программ энергосбережения способствовала относительной стабилизации потребления и увеличению доли использования местных ТЭР, снижению уровня энергозатрат, а также повышению энергоэффективности аграрного сектора в целом, что иллюстрируется данными таблиц 1 и 2.

Таблица 1 – Показатели энергетической эффективности сельского хозяйства Гомельской области за период 2012–2013 гг.

Наименование показателя	2012	2013
Расход электроэнергии на сельскохозяйственные нужды, тыс. кВт-ч	189124	191503
в % к общему объему в Республике Беларусь	11,67	11,54
Расход тепловой энергии на сельскохозяйственные нужды, Гкал	142666	123710
в % к общему объему в Республике Беларусь	8,11	7,08
Затраты на электрическую и тепловую энергию, млн. руб.	203886	220091
Удельный вес энергозатрат в общей сумме материальных затрат, %	15,13	13,34
Удельный вес энергозатрат в себестоимости продукции, %	10,70	9,36
Энергоемкость продукции, руб./руб.	0,107	0,120
Энергетические мощности в расчете на 1 работника, л.с.	53,5	61,6
Примечание: Составлено авторами по данным Главного статистического управления Гомельской области.		

Таблица 2 – Показатели выполнения программ по энергосбережению сельскохозяйственными организациями Республики Беларусь за период 2012–2013 гг.

Наименование показателя	2012		2013	
	план	факт	план	факт
Индикативный показатель по энергосбережению, %	-5,0	-6,1	-8,0	-10,9
Доля использования местных ТЭР в котельно-печном топливе, %	30,0	18,9	10,0	11,5
Объем экономии ТЭР, тыс. т у.т.	69,149	56,276	9,575	11,696
Количество мероприятий в области энергосбережения	312	291	308	265
Примечание: Составлено авторами по данным Департамента по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь [2].				

Увеличение энергетических мощностей в сельском хозяйстве оказывает влияние на показатели производительности труда, позволяет увеличить объемы производства продукции, но, одновременно, является фактором усиления негативного влияния отрасли на экологическое состояние сельских территорий (рисунок 1).

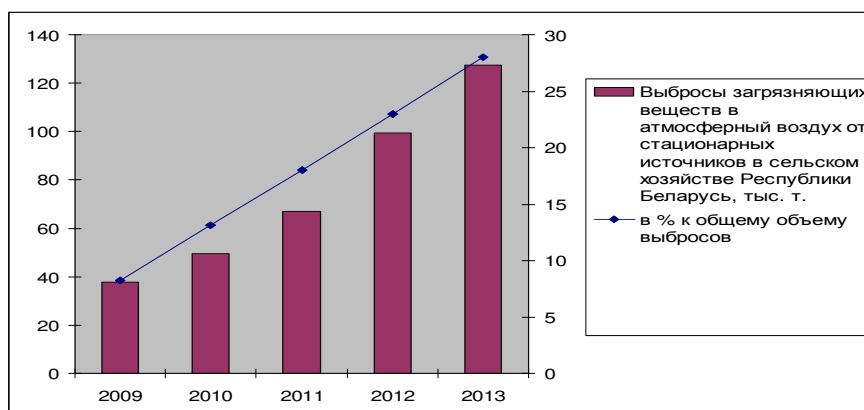


Рисунок 1 – Показатели загрязнения атмосферного воздуха от стационарных источников в сельском хозяйстве Республики Беларусь за период 2009–2013 гг. (по данным источника [3])

Значимость проблемы повышения энергоэффективности всех отраслей национальной экономики, включая сельское хозяйство, находит отражение в разработке и реализации программных документов национального, регионального и отраслевого уровней. Нами систематизированы ключевые мероприятия по энергосбережению, предусмотренные основными положениями Стратегии развития энергетического потенциала Республики Беларусь, Республиканской программы энергосбережения на 2011–2015 годы, Национальной программы развития местных и возобновляемых энергоисточников на 2011–2015 годы, а также Программы строительства энергоисточников, работающих на биогазе, на 2010–2015 годы. В частности, повышение энергетической эффективности в сельском хозяйстве предполагается обеспечить на основе [2]:

- внедрения в крупных сельскохозяйственных организациях и перерабатывающих предприятиях электрогенерирующих установок на местных видах топлива, а также строительства когенерационных установок и других энергетических комплексов на биомассе и углеводородном топливе;
- использования соломы в энергетических целях в объеме до 230 тыс. т.у.т.;
- использования гелиоводонагревателей и различных гелиоустановок для интенсификации процессов сушки и подогрева воды в сельскохозяйственном производстве;
- модернизации зерносушилок с укомплектованием их теплогенераторами на местных видах топлива;
- внедрения тепловых насосов для использования низкопотенциальных вторичных энергоресурсов и геотермальной энергии;
- строительства локальных биогазовых комплексов в сельскохозяйственных организациях, занимающихся производством крупного рогатого скота, свиней и птицы;
- модернизации животноводческих комплексов с переходом на новые энергоэффективные технологии.

Важность энергоэффективности в контексте выполнения требований концепции устойчивого развития находит свое отражение в системах индикаторов, разработанных для целей измерения и мониторинга устойчивого развития стран различными международными организациями, в числе которых – ООН, Всемирный Банк, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Несмотря на то, что энергетический фактор учитывается во всех имеющихся системах измерения устойчивости развития, имеют место различия в вариантах его интерпретации и отнесения к определенным группам индикаторов [4, с. 9]. В частности, энергоемкость может входить в блок показателей: *экономических*, поскольку характеризует уровень использования в экономике энергетических ресурсов; *экологических*, что связано со значительным влиянием использования энергоресурсов на состояние окружающей среды за счет выбросов в атмосферный воздух загрязняющих веществ и парниковых газов; *социальных*, поскольку уровень и состав выбросов оказывают влияние на состояние здоровья и качество жизни населения.



Обеспечение устойчивого развития социально-экономических систем, в том числе аграрных, зависит от создания «зеленой» экономики, основными приоритетами которой являются высокая энергетическая эффективность и минимальное воздействие на окружающую среду. По оценке экспертов Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП), «зеленая» экономика способствует повышению благосостояния людей, достижению социальной справедливости, и при этом существенному снижению риска для окружающей среды и ее обеднения [5, с. 9].

Отличительными особенностями «зеленой» экономики по сравнению с действующей рыночной моделью развития (так называемой «коричневой» экономикой), являются социально-эколого-экономические приоритеты. Их суть состоит в следующем: ориентация на современные ресурсоэффективные технологии с низким уровнем выбросов углерода; создание дополнительных рабочих мест, справедливое развитие и сокращение масштабов нищеты; уменьшение антропогенной нагрузки на экосистемы, в том числе уровня выбросов углерода; рациональное использование природных ресурсов, сохранение и, по возможности, увеличение природного капитала; расширение производства экологически чистых продуктов питания; снижение экологических рисков. Таким образом, в концепции «зеленой» экономики подчеркивается важность сокращения потребления невозобновляемых топливно-энергетических ресурсов, перехода на альтернативные источники энергии и повышения энергоэффективности в целом.

Необходимо отметить, что в настоящее время на долю современного сельского хозяйства, обеспечивающего глобальную продовольственную безопасность, приходится около 14 % выбросов парниковых газов, а применяемые в нем методы управления земле- и водопользованием во многих регионах мира не носят экологически устойчивого характера. Поэтому с целью обеспечения экологической устойчивости сельскохозяйственного производства, повышения продуктивности сельского хозяйства, а также уровня и качества жизни сельского населения необходимо значительно активизировать внедрение и использование «зеленых» технологий в сельском хозяйстве, наиболее распространенными из которых являются использование энергии ветра, солнечной энергии, биотоплива и т. п. [6, с. 6].

Основные преимущества (эффекты) внедрения инженерно-технологических и управленческих мероприятий в области совершенствования энергопотребления в сельском хозяйстве нами систематизированы с позиции общепринятых императивов устойчивого развития (таблица 3).

Таблица 3 – Эффективность совершенствования энергопотребления в сельском хозяйстве в контексте выполнения императивов устойчивого развития (ИУР)

ИУР	Содержание преимуществ (эффектов)
Экономический	Прямое сокращение затрат всех видов энергоресурсов; улучшение энергоснабжения сельского населения, снижение или полное предотвращение ущербов от аварийных и ограничительных отключений электроэнергии; замещение дорогостоящих импортируемых видов топлива дешевыми местными энергоресурсами; модернизация основных средств сельскохозяйственных организаций; сокращение бюджетных ассигнований на удешевление потребления энергоресурсов; увеличение удоя; повышение реализационной цены за счет увеличения удельного веса молока класса «экстра»; прирост урожайности сельскохозяйственных культур (в среднем на 20 %)
Социальный	Снижение заболеваемости и повышение жизненного уровня населения за счет повышения теплового комфорта, исключения использования в целях отопления радиационно загрязненных дров и древесных отходов; создание рабочих мест при расширении производств в сельских регионах, повышение общей занятости и сокращение уровня безработицы сельского населения
Экологический	Сокращение выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, в том числе – создающих парниковый эффект; предотвращение климатических изменений; замещение невозобновляемых источников энергии; превращение потенциально опасных для биосферы продуктов в безопасные и полезные; исключение риска техногенных катастроф за счет использования возобновляемых источников энергии; повышение экологической безопасности сельских территорий, в том числе мест массового отдыха населения, санитарно-курортных и заповедных зон
Примечание: Таблица составлена авторами по материалам исследований [2; 4; 7].	

Таким образом, энергоэффективность характеризует устойчивое развитие комплексно, оказывая одновременное влияние на достижение соответствия экономическим, социальным и экологическим императивам устойчивости. Дальнейшая реализация мероприятий, связанных с переходом аграрного сектора Республики Беларусь и ее регионов на низкоуглеродные технологии,

будет способствовать сбалансированному развитию региональных социально-экономических систем и, тем самым, обеспечению конкурентоспособности национального агропромышленного производства и экономики в целом.

#### Список использованных источников

- 1 Об энергосбережении : Закон Республики Беларусь от 8 января 2015 г. № 239-З [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа : [http://energoeffekt.gov.by/downloads/laws/act/201501\\_law.pdf](http://energoeffekt.gov.by/downloads/laws/act/201501_law.pdf). – Дата доступа : 15.03.2015.
- 2 Департамент по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://energoeffekt.gov.by/>. – Дата доступа : 18.04.2015.
- 3 Охрана окружающей среды в Республике Беларусь : стат. сборник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 264 с.
- 4 Энергоэффективность и устойчивое развитие / С. Н. Бобылев [и др.]. – М. : Институт устойчивого развития ; Центр экологической политики России, 2010. – 148 с.
- 5 Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности : Обобщающий доклад для представителей властных структур. – ЮНЕП, 2011. – 52 с.
- 6 Обзор мирового экономического и социального положения, 2011 год: великая «зеленая» техническая революция : общий обзор [Электронный ресурс] // ООН, Департамент по экономическим и социальным вопросам. – Режим доступа : <https://www.un.org/ru/development/surveys/docs/wess20>. – Дата доступа : 18.04.2015.
- 7 Селищев, В. Г. Энергоэффективность как фактор устойчивого развития: опыт, тенденции и перспективы (на примере стран «Большой восьмерки») : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / В. Г. Селищев ; Рос. ун-т дружбы народов. – М., 2014. – 24 с.

**И. А. Пахомова**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ЗАЩИТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Проблема обеспечение пожарной безопасности в современных условиях заслуживает особого внимания. Защита от огня жизни людей, всего комплекса материальных и культурных ценностей, а значит и удовлетворение комплекса социальных потребностей и интересов общества в пожаробезопасном развитии является важнейшей составляющей экономической безопасности страны. В пылу пожара исчезают здания, заводы, цеха, леса, то, что составляет национальное богатство страны. Восстановление их приведет к затратам огромных финансовых средств, которые могли бы быть направлены на другие немаловажные цели (поддержание малообеспеченных слоев населения, создание рабочих мест и т. д.) [1].

Во многих случаях после пожара предпринимательские структуры терпят банкротство, следствиями которого являются: потеря работы персоналом и необходимость выплаты ему пособий по безработице; сокращение доходной части бюджета из-за уменьшения налоговых выплат; снижения объема выпускаемой предприятием продукции и уменьшение получаемой им прибыли. Все это приводит к ухудшению состояния рынка товаров, услуг, труда, капитала и т. д. Более 70 % пожаров возникает на объектах жилого фонда, что выдвигает проблему обеспечения пожарной безопасности не только отдельных объектов, но и отдельных сельских и городских районов. Страны с разной экономикой, культурой, природной средой используют разные принципы, стратегию и тактику построения систем обеспечения пожарной безопасности. Однако, общая сумма затрат на обеспечение пожарной безопасности во всех странах превышает потери от пожаров, в среднем в 2,2 раза.

В государственном стандарте Республики Беларусь СТБ 11.0.02.95 «Система стандартов пожарной безопасности. Пожарная безопасность. Общие термины и определения» даются следующие определения: «пожарная безопасность – состояние объекта, при котором с регламентированной вероятностью исключается возможность возникновения и развития пожара, а также обеспечивается защита людей и материальных ценностей от воздействия его опасных факторов», «система обеспечения пожарной безопасности Республики Беларусь – государственная система, обеспечивающая защиту жизни и здоровья людей, национального достояния и экономики Рес-

публики Беларусь от пожаров». Основой правового регулирования обеспечения пожарной безопасности в Республике Беларусь является Закон «О пожарной безопасности» № 2403-ХІІ от 15 июня 1993 г. В соответствии с Законом – обеспечение пожарной безопасности является одной из важнейших функций государства. Эта функция государства реализуется через систему обеспечения пожарной безопасности (ст. 1 Закона), которая «состоит из комплекса экономических, социальных, организационных, научно-технических и правовых мер, а также сил и средств, направленных на предупреждение и ликвидацию пожаров».

Систему обеспечения пожарной безопасности в некоторой степени можно отнести к общественным благам, то есть к таким благам, которые рыночная система вообще не намерена производить, поскольку их особенности резко противоположны особенностям товаров индивидуального потребления. Общественные блага неделимы, они состоят из таких крупных единиц, что не могут быть проданы индивидуальным покупателям. Еще важнее то обстоятельство, что на них не распространяется принцип исключения, то есть не существует эффективных способов отстранения индивидов от пользования выгодами общественных благ. Следовательно, чтобы общество могло пользоваться такими благами и услугами, обеспечить их должен государственный сектор [2].

Социально-экономическая роль пожарной безопасности заключается в предотвращении гибели и травмирования людей, избавлении общества от необходимости добавочного производства. По своей социально-экономической природе организационная система обеспечения безопасности не оказывает прямого воздействия на предотвращение гибели людей, снижение числа чрезвычайных ситуаций и ущерба от них. Она лишь создает условия для снижения значений этих показателей и воздействует на них опосредованно. На примере обеспечения пожарной безопасности можно увидеть не только разные структурные подходы к определению затрат на обеспечение пожарной безопасности в разных странах, но и то, что затраты на пожарную охрану в высокоразвитых странах превышают ущерб от пожаров, причем чем выше затраты, тем меньше показатели ущерба и числа погибших при пожарах. Это дает возможность сравнивать отрасль обеспечения безопасности с отраслями, входящими в инфраструктуру экономики страны.

Под инфраструктурой принято понимать совокупность зданий, сооружений, систем, служб, необходимых для функционирования процесса материального производства и обеспечения повседневной жизни населения. Относительно отраслей инфраструктуры признано, что живой труд, затрачиваемый здесь, увеличивает национальный доход, хотя и не изменяет материальной формы потребительской стоимости.

Важным свойством инфраструктуры признается ее двойственный характер. С одной стороны, без развития этих отраслей невозможно существование промышленных и сельскохозяйственных предприятий, где производятся товары и создается прибавочная стоимость. Здесь существует прямая зависимость темпов роста производства и его эффективности от развития отраслей инфраструктуры. С другой стороны, создание этих отраслей и их функционирование не приносят прибыли тому, кто осуществляет капиталовложения в эти отрасли, но увеличивает прибыли производственных компаний. Чем выше развитие производительных сил, тем больших капиталовложений требуют отрасли инфраструктуры [3].

Таким образом, реализация экономических интересов с позиции пожарной безопасности возможна при существовании развитой экономической инфраструктуры. В экономической литературе принято различать производственную, социальную и рыночную инфраструктуру. О существовании такого вида инфраструктуры экономики как защитная инфраструктура, зачастую, забывают. На современном этапе развития защитная инфраструктура становится все более важным элементом обеспечения экономической безопасности страны и условием для нормального функционирования производства и обращения, а также жизнедеятельности людей. Защитная инфраструктура экономики представляет собой совокупность структур, реализующих вспомогательные функции мониторинга, фильтрации и отражения угроз внешней среды с целью преобразования опасности в защиту [4].

Обеспечение пожарной безопасности является элементом защитной инфраструктуры. В защитную инфраструктуру пожарной безопасности входят государственный и предпринимательский сектора. В Республике Беларусь государственный сектор обеспечения пожарной безопасности включает в себя следующие подразделения и ведомства:

– *Государственные органы управления и территориальные ведомства:* Министерство по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь (далее МЧС РБ), областные и городские управления МЧС РБ. Данные органы реализуют государственную политику в сфере пожарной

безопасности, осуществляют государственный надзор, контроль и координацию деятельности других органов и организаций.

– *Научно-исследовательские подразделения* представлены в Республике Беларусь Научно-исследовательским институтом пожарной безопасности и проблем чрезвычайных ситуаций (НИИ ПБ и ЧС МЧС Беларуси). Специалисты института постоянно работают над разработкой и внедрением различных научных программ и технических методов, а также над национальными научно-практическими проектами, направленными на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций и пожаров и их последствий.

– *Учреждения образования.* В РБ это два инженерных института, институт переподготовки и повышения квалификации, лицей, созданные для подготовки специалистов для службы в органах и подразделениях МЧС.

– *Органы сертификации и лицензирования* в Беларуси представлены Республиканским центром сертификации и экспертизы лицензируемы видов деятельности и осуществляет сертификацию продукции и товаров (работ и услуг) на соответствие требованиям пожарной безопасности; экспертную оценку возможности юридических лиц и граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, осуществлять деятельность в области пожарной безопасности.

– *Аварийно-спасательные подразделения.* К ним можно отнести пожарные аварийно-спасательные отряды, части, посты, которые непосредственно осуществляют выезд на пожар и занимаются тушением пожаров.

– *Другие департаменты и центры,* созданные для решения задач по предупреждению и ликвидации пожаров и иных чрезвычайных ситуаций.

– *Предприятия по производству пожарно-технической продукции*

Затраты государственного сектора образуются из затрат, связанных с содержанием и функционированием пожарного департамента.

В свою очередь, предпринимательский сектор является основным субъектом рынка товаров и услуг пожарной безопасности. Он представлен: производителями пожарно-технической продукции; дистрибьютерами и дилерами; инсталляторами; страховыми организациями; потребителями (заказчиками). Потребителями товаров и услуг могут быть как юридические, так и физические лица, а объектами защиты выступать: государственные объекты; объекты инфраструктуры государственной важности; промышленные объекты; коммерческие организации; жилая недвижимость.

Для юридических лиц затраты на обеспечение пожарной безопасности объекта включают следующие статьи расходов: стоимость проектных работ; стоимость пожарно-технической продукции, предусмотренной проектной документацией; стоимость услуг по монтажу и наладке систем пожарной безопасности; дополнительные расходы, связанные со страхованием недвижимости, техническим обслуживанием систем пожарной безопасности, содержанием службы пожарной профилактики и др. Основным видом затрат физических лиц являются страховые взносы.

Таким образом, затраты на организацию защитной инфраструктуры пожарной безопасности включают стоимость содержания противопожарных служб, систем противопожарной защиты зданий и противопожарного страхования, а также научно-технических исследований и разработок в области пожарной безопасности, издания специальной литературы и другое.

Рассмотрение системы обеспечения пожарной безопасности как элемента защитной инфраструктуры позволит определить оптимальную структуру затрат в данную область экономической деятельности, оценить экономическую эффективность капиталовложений в систему безопасности, учитывая ее вклад в конечные результаты функционирования и развития национальной экономики.

#### Список использованных источников

- 1 Архипец, Н. Н. Экономическая теория : учеб.-метод. комплекс : в 2 ч. / Н. Н. Архипец. – Минск, 2005. – Ч. 2 : Экономика защиты от ЧС. – 134 с.
- 2 Макконнелл, К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2 т. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. – 11-е изд. – М. : Республика, 1992. – 399 с.
- 3 Большая советская энциклопедия. Инфраструктура. Яндекс. Словари [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [НТТР://www.slovari.yandex.ru](http://www.slovari.yandex.ru). – Дата доступа : 14.05.2015.
- 4 Королев, М. И. Институционализация защитной инфраструктуры фирмы / М. И. Королев // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3. Экономика. Экология. – 2009. – № 1. – С. 15–21.

**С. Д. Предыбайло**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАНИЮ ПОНЯТИЯ «ВОСПРОИЗВОДСТВО НАСЕЛЕНИЯ» В ТЕОРИЯХ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Интерес к изменению численности населения прослеживается во множестве теорий различных этапов эволюции экономических мыслей. Впервые проблема воспроизводства населения была обозначена в Китае в V веке до н. э., когда была предпринята попытка пересчета его жителей. Учет населения проводился в других древних государствах (Египет, Индия, Древняя Греция, Рим) для получения сведений о его общей численности, привилегированных классов, трудоспособных граждан. В исследованиях древних философов во главу угла ставился вопрос о необходимом количестве населения для обеспечения благосостояния народа при имеющихся ресурсах. Так, древнекитайским философом Конфуцием была обозначена возможность существования оптимального соотношения между количеством населения и земли. Античные философы Аристотель и Платон обращали внимание на проблему перенаселения, связывая ее с нехваткой земли. Известны попытки регулирования процесса воспроизводства населения (законы древнеримского императора Августа о порядке брака, против прелюбодеяний) и его анализа (таблица смертности Ульпиана).

От эпохи древнего мира до середины XIX века в экономических учениях воспроизводство населения рассматривалось как источник увеличения или уменьшения обеспеченности государства, причем основной упор был сделан на трудоспособном населении, обладающем способностью производить необходимые блага. Составляющие воспроизводства населения практически не исследовались, не учитывалось влияние социальных, культурных, технологических и географических факторов. Более подробно демографические процессы, определяющие возобновление населения, изучались представителями школы политической арифметики – Д. Граунт, Э. Галлей, У. Петти. Результатом их изысканий стали разработка некоторых показателей демографического анализа, определение необходимости учета естественного движения населения, становление основ будущих демографических исследований.

М. В. Ломоносов провел демографическое исследование в России, по итогам которого сделал следующие выводы: необходимо способствовать увеличению численности жителей страны. Для этого необходимо повышать уровень рождаемости и снижать уровень смертности путем сокращения разницы в возрасте между супругами, разрешения повторных браков для вдовцов и служителей церкви, обеспечения достойного уровня организации медицинской помощи, проведения пропаганды среди населения основ самосохранительного поведения [1]. Французский ученый К. Гийяр, который ввел в научный оборот термин «демография», критиковал мальтузианскую теорию, доказывая, что «...население растет в соответствии с имеющимися средствами существования» [2, с. 91]. Также им была составлена международная номенклатура болезней и причин смерти. Необходимость рассмотрения населения не только с позиции его состава на определенный момент времени, но и в динамике, под влиянием рождаемости и смертности, показана в работах Ж. Бертильона, который впервые обозначил основную задачу демографии – изучение воспроизводства населения. Значительный вклад в методику исследования процессов воспроизводства внесли ученые Р. Кучински (брутто-коэффициент воспроизводства населения), Р. Бёк (нетто-коэффициент воспроизводства), А. Лотка (истинный коэффициент естественного прироста населения), В. Лексис (демографическая сетка), У. Фарр (принципы классификации болезней) и др.

Для понимания сущности и особенностей воспроизводства населения обратимся непосредственно к демографическим теориям и концепциям, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительный анализ подходов к содержанию понятия воспроизводство населения в теориях демографического развития

Название теории и ее представители	Содержание теории	Достоинства теории	Недостатки теории
1	2	3	4
Теория демографической революции (А. Ландри,	Демографическая революция означает радикальные изменения в характере воспроизводства	Теория водит понятие типов воспроизводства и позволяет объяснить	Влияние экономических факторов на процессы

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
У. Томпсон, Л. Рабинович) [3, с. 44-56]	населения вследствие внезапного снижения экзогенной смертности.	переход от одного типа воспроизводства к другому.	воспроизводства населения оценивается лишь как косвенное.
Классическая версия теории демографического перехода (К. Дэвис, Д. Кирк, Ф. Ноутстейн) [4, с. 162–163; 5, с. 18–21]	Демографический переход включает несколько стадий, на протяжении которых элементы старого типа воспроизводства (рождаемость и смертность) при преобразовании в новый подвергаются модификации. При этом снижение уровня смертности в результате улучшения условий жизни является первичным, а снижение рождаемости есть итог более пассивного процесса – перестройки нормативной системы общества.	Показывает, что детерминантой смены типа воспроизводства населения является переход от традиционного общества к современному, в процессе которого изменяется сложившаяся система норм и обычаев. Устанавливает общемировые тенденции данного процесса.	Не учитывается влияние процесса миграции на воспроизводство населения и замену его типа. Отрицается рациональность репродуктивного поведения человека в традиционном обществе
Концепция второго демографического перехода (Д. Ван де Каа, Р. Лестар) [6; 7]	Предназначена для объяснения демографических изменений в Европе в 1960-х гг. с точки зрения преобразования общественного сознания: от необходимости институционального контроля к свободе личного выбора.	В основе изменений в характере формирования семьи считает переход от индустриальных ценностей к постиндустриальным. Признает право института семьи на вариативность ее моделей.	Теория неприменима для объяснения демографических процессов в других регионах. Не учитывает влияние экономических факторов.
Концепция третьего демографического перехода (Д. Коулмен) [8, с. 14–20; 9; 10, с. 68–70]	Третий демографический переход заключается в изменении состава населения под влиянием миграционных процессов в условиях постоянно низкой рождаемости. Теория опровергает универсальность второго демографического перехода, поскольку он не учитывает роль этнических меньшинств в воспроизводстве населения.	Теория выдвигает миграцию как главный фактор, детерминирующий структуру населения и влияющий на изменение его численности. Определяет важность государственной миграционной политики и ассимиляции мигрантов для демографического развития страны.	Использование Д. Коулменом критерия расового самоопределения, независимо от времени проживания в стране переселения поколений одной семьи, не позволяет выявить культурные и социальные различия между коренным населением и мигрантами.
Теория потоков благ (Дж. Колдуэлл) [11, с. 89-103]	Теория разработана для развивающихся стран. Устанавливает прямую зависимость между уровнем и направлением имеющихся «потоков благ» (ресурсов, товаров, услуг). В традиционном обществе такие блага направлялись от детей к родителям. Позднее дети сами становятся объектом инвестиций.	Опровергает тезис об иррациональности рождаемости в традиционном обществе. Устанавливает экономическую целесообразность увеличения или снижения рождаемости в зависимости от типа общества.	Нивелируются социальные нормы и обычаи общества как регуляторы репродуктивного поведения.
Теория экономического империализма (Г. Беккер) [12, с. 3-6]	Устанавливает, что уровень рождаемости определяется соотношением количества детей в семье и затрат на их содержание и воспитание (как материальные, так и временные). Спрос на детей также коррелирует с уровнем доходов родителей.	Вводит экономические категории в объяснение демографических процессов. Среди детерминант рождаемости выделяет фактор времени родителей.	Неприменима для населения развивающихся стран ввиду их бедности. Не учитывает влияние социально-культурных факторов на изменение рождаемости.

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
Институциональный подход (Т. Веблен, Д. Норт [13, с. 131, 139; 14, с. 144–146; 15, с. 153–155])	Рассматривает особенности демографических процессов (уровень рождаемости смертности, продолжительность жизни и пр.) не с точки зрения общего цивилизационного развития, а как результат эволюционного влияния социально-культурных факторов конкретной страны. Учитывает своеобразие институциональной среды.	Делает акцент на необходимости учета региональной различий при формировании демографической политики. Позволяет объяснить демографические феномены, необъяснимые с позиции теорий демографического перехода.	Уменьшает значение общемировых тенденций в воспроизводстве населения. В некоторых случаях применение данного подхода является ограниченным.

Таким образом, под воспроизводством населения понимается «процесс непрерывного возобновления его численности и структур через смену поколений» [16, с. 15]. Данное определение повторяется в трудах многих ученых, однако различаются трактовки воспроизводства населения в части включаемых в его состав процессов, то есть воспроизводство населения может рассматриваться как в узком, так и широком смысле слова.

Автору ближе расширенная трактовка воспроизводства населения, поскольку возобновление или изменение численности населения, а также его структуры за определенный период времени согласно уравнению демографического баланса определяется естественным и миграционным движением. Таким образом, на реальное воспроизводство населения оказывают влияние три составляющие: уровень рождаемости, смертности и сальдо миграции. Поэтому исключение процесса миграции из анализа не позволит провести точную оценку уровня воспроизводства населения. Однако учитываться должны не все возможные виды миграции, а лишь те, которые осуществляются на безвозвратной основе [17, с. 27], поскольку именно в этом случае будет прямая взаимосвязь между уровнем миграции и брачными и репродуктивными установками, половозрастной структурой населения и пр.

#### Список использованных источников

- 1 Ломоносов, М. В. О сохранении и размножении российского народа [Электронный ресурс] / М. В. Ломоносов. – Режим доступа : <http://www.demoscope.ru/weekly/2012/0493>. – Дата доступа : 28.02.2014.
- 2 Волков, А. В. Гийяр Жан Клод Ашиль / А. В. Волков // Демографический энциклопедический словарь / редкол. : Д. И. Валентей [и др.]. – М. : Советская энциклопедия, 1985. – 608 с.
- 3 Landry, A. La revolution demographique: etudes et essais sur les problemes de la population / A. Landry, A. Gigard. – Paris : Institut national d'études demographiques, 1982. – 230 p.
- 4 Вишневский, А. Г. Избранные демографические труды : в 2 т. / А. Г. Вишневский. – М. : Наука, 2005. – Т. 1. Демографическая теория и демографическая история. – 368 с.
- 5 Шахотько, Л. П. Теоретические основы демографического развития Республики Беларусь в условиях глобализации / Л. П. Шахотько // Демографический потенциал, человеческий и социальный капитал в условиях глобализации / С. Ю. Солодовников, Т. В. Кузьмицкая, А. А. Раков [и др.] ; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск : Право и экономика, 2006. – С. 6–65.
- 6 Dirk J. van de Kaa. The Idea of a Second Demographic Transition in Industrialized Countries / Dirk J. van de Kaa // Paper presented at the Sixth Welfare Policy Seminar of the National Institute of Population and Social Security, Tokyo, Japan, 29 January 2002. – Режим доступа : [http://www.ipss.go.jp/webjad/webjournal.files/population/2003\\_4/kaa.pdf](http://www.ipss.go.jp/webjad/webjournal.files/population/2003_4/kaa.pdf). – Дата доступа : 02.03.2015.
- 7 Lesthaeghe, Ron. Europe's demographic issues: fertility, household formation and replacement migration / Expert group meeting on policy responses to population ageing and population decline // Population Division Department of Economic and Social Affairs United Nations Secretariat, New York, 16–18 October 2000 / Ron Lesthaeghe [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/esa/population/publications/popdecline/lesthextandtable.pdf>. – Дата доступа : 02.03.2015.
- 8 Коулмен, Д. Иммиграция и этнические сдвиги в странах с низкой рождаемостью – третий демографический переход в действии? / Д. Коулмен // Миграция и развития : сборник статей междунар. конф., Москва, 13–15 сентября 2007 г. / гл. ред. В. А. Ионцев. – М. : Би Эль Принт, 2007. – С. 12–48.
- 9 Coleman, D Immigration and Ethnic Change in Low-Fertility Countries: A Third Demographic Transition / D. Coleman. – Режим доступа : [http://www.spi.ox.ac.uk/fileadmin/documents/PDF/WP33\\_Third\\_Demographic\\_Transition.pdf](http://www.spi.ox.ac.uk/fileadmin/documents/PDF/WP33_Third_Demographic_Transition.pdf). – Дата доступа : 02.03.2015.
- 10 Клупт, М. А. Демографическая повестка XXI в.: теории и реалии / М. А. Клупт // Социологические исследования. – 2010. – № 8. – С. 60–71.

- 11 Caldwell, John C. Demographic Transition Theory // John C. Caldwell. – A Dordrecht, The Netherlands, 2006. – 418 p.
- 12 Becker, S. Gary. A reformulation of the economic theory fertility / S. Gary Becker, Robert J. Barro. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1986. – 50 p.
- 13 Розмаинский, И. В. Институционализм / И. В. Розмаинский // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2010. – Т. 2. – № 4. – С. 130–144.
- 14 Клупт, М. А. Демографические дискуссии. Теория демографического развития: институциональная перспектива / М. А. Клупт // Общественные науки и современность. – 2005. – № 2. – С. 139–149.
- 15 Вишневский, А. Г. Демографические дискуссии. Это ключ от другого замка / А. Г. Вишневский // Общественные науки и современность. – 2005. – № 4. – С. 150–155.
- 16 Медков, В. М. Демография : учебник / В. М. Медков. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 544 с.
- 17 Ионцев, В. А. Введение в демографию / В. А. Ионцев, А. А. Саградов. – М. : ТЕИС, 2002. – 636 с.

**Л. В. Прудникова, Л. С. Русецкая**  
г. Витебск, ВГТУ

### **ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Переход национальной экономики к рыночным отношениям заставляет организации осуществлять постоянные изменения выпускаемых изделий, создавать новые продукты, внедрять новейшие достижения научно-технического прогресса в производство для удовлетворения постоянно изменяющихся запросов потребителей. Все это делает актуальным проведение активной инновационной политики для удержания существующих позиций на рынке, обеспечения долгосрочной экономической эффективности предприятия и повышения его конкурентоспособности. Проблема мониторинга инновационной деятельности организации, как хозяйствующего субъекта, в настоящее время активно рассматривается в научной литературе, причем подходы к ее оценке достаточно разнообразны. После изучения всего многообразия методик оценки инновационной деятельности организации нами были выделены следующие подходы оценки инновационной деятельности организации:

1. С позиции эффективности инвестиций в инновационную деятельность (Е. М. Жуковская, ЮНИДО, И. В. Бабына и др.) [1, с. 27];
2. В зависимости от вида эффекта, получаемого в результате освоения инноваций (В. Медынский, А. Барышева, П. Завлин, С. Дедков, А. Ю. Реутов и др.) [2, с. 60];
3. На отдельных этапах и в различных сферах применения (И. В. Бабына, Н. Н. Ильшева, И. В. Платонова и др.);
4. Основанные на оценке инновационного потенциала (Сборник методических материалов по осуществлению инновационной деятельности и реализации инновационных программ, legcorpom.ru, Е. В. Опекун, В. П. Баранчев и др.) [3, с. 96];
5. Основанные на оценке инновационной активности (А. А. Трифилова, Р. А. Фатхутдинов, Д. Хомутский, Л. Е. Чередников и др.) [4, с. 15];
6. Основанные на оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности (Е. М. Жуковская, И. В. Бабына и др.);
7. Основанные на оценке эффективности инноваций и инновационного развития (В. Н. Суязов, Л. Н. Хабазина, А. А. Трифилова и др.);
8. Основанные на оценке этапов инновационного процесса (Л. В. Прудникова, Л. С. Русецкая).

Исследование подходов к оценке инновационной деятельности организации проводилось в разрезе следующих позиций: показатели, источники информации, способы обработки информации и субъект исследования. Все методики оценки инновационной деятельности содержат как абсолютные, так и относительные показатели. Однако, на наш взгляд, наиболее целесообразно использовать относительные показатели, так как они позволяют определить степень использования исследуемого объекта и в отличие от абсолютных показателей являются наиболее информативными. Количественные и качественные показатели также отражаются во всех методиках. Наиболее интересным представляется использование качественных показателей, так как они позволяют отразить качество исследуемого объекта. В методиках большинство показателей являются частными, на основе которых производится оценка отдельных элементов



затрат, ресурсов и др. Если ставится задача провести комплексную оценку инновационной деятельности целесообразно использовать обобщающие показатели. Все методики содержат статические показатели, лишь в некоторых методиках присутствуют динамические показатели. Показатели емкости, отражающие отношение ресурса к результату, представлены в большинстве методик. При проведении комплексной оценки инновационной деятельности помимо использования результативных показателей необходимо использовать и факторные показатели, которые определяют поведение результативного показателя и выступают в качестве изменения его величины, однако они используются в ограниченном количестве методик. Большинство методик содержат общие показатели, на основе которых можно провести комплексную оценку. Если ставится задача проведения детального анализа, то целесообразно использовать специфические показатели, предлагаемые большинством авторов. Выбор между использованием входящих и выходящих, ресурсных либо затратных показателей зависит от целей и задач, которые ставит перед собой исследователь.

Помимо изучения методик на предмет содержащихся в них показателей, целесообразно осуществлять исследования существующих подходов к оценке инновационной деятельности с точки зрения источников информации и способов ее обработки (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ источников информации и способов ее обработки, используемых в методиках оценки инновационной деятельности организации

Понятие	Основанные на оценке инновационных проектов	В зависимости от вида эффекта	На отдельных этапах ИД	Основанные на оценке инновационного потенциала	Основанные на данных статистической отчетности	Основанные на оценке инновационной активности	Основанные на оценке результатов фин-хоз. деят.	Основанные на оценке эффективности инноваций	Основанные на оценке этапов инновационного процесса
<b>Источники информации, используемые в методиках оценки ИД организации</b>									
статистическая отчетность		+	+	+	+	+	+	+	+
бухгалтерская отчетность	+	+				+	+	+	+
информация оперативного учета	+	+	+	+		+	+	+	+
результаты анкетного опроса		+	+			+			
материалы источников планирования и прогнозирования	+						+		
<b>Способы обработки информации, используемой в методиках оценки ИД организации</b>									
сравнение		+		+	+	+	+	+	+
коэффициентный	+	+	+	+	+	+	+	+	+
индексный	+			+				+	+
интегральный						+		+	+
стохастические									

В качестве источников информации, применяемых при оценке инновационной деятельности организации, могут использоваться: бухгалтерская, статистическая отчетность, информация оперативного учета, результаты анкетного опроса, материалы источников планирования и прогнозирования, нормативные, информация аналитического учета.

Для оценки инновационной деятельности организации были выделены следующие способы обработки информации: сравнения, коэффициентный, индексный, интегральный, стохастического факторного анализа, логарифмирование, относительных разниц.

В качестве источников информации, используемых в большинстве рассмотренных методик оценки инновационной деятельности, выступают статистическая отчетность и информация оперативного учета. Однако, на наш взгляд, для оценки инновационной деятельности организации необходимо использовать не только статистическую, бухгалтерскую отчетность, информацию оперативного учета, но и формировать внутреннюю отчетность, которая позволит проводить детальный качественный анализ деятельности организации.

Коэффициентный способ обработки информации представлен во всех рассмотренных методиках оценки инновационной деятельности организации. Способы стохастического факторного анализа не используются в представленных выше методиках. Для оценки инновационной деятельности организации необходимо применять не только традиционные способы обработки информации, но и способы стохастического и детерминированного факторного анализа, которые позволяют измерить влияние факторов и тесноту связи между ними.

Особый интерес представляет исследование подходов к оценке инновационной деятельности организации с позиции целей и задач, которые ставит перед собой пользователь. В качестве исследователей инновационной деятельности нами были выделены: субъекты хозяйствования, потенциальные инвесторы и государственные органы управления. Каждая группа методик была проанализирована на предмет получения результатов оценки для заинтересованного исследователя (таблица 2).

Таблица 2 – Сравнительный анализ подходов к оценке инновационной деятельности организации с позиции пользователя

Пользователь	Основанные на оценке инновационных проектов	В зависимости от вида эффекта	На отдельных этапах ИД	Основанные на оценке инновационного потенциала	Основанные на данных статистической отчетности	Основанные на оценке инновационной активности	Основанные на оценке результатов фин-хоз. деят.	Основанные на оценке эффективности инноваций	Основанные на оценке этапов инновационного процесса
Субъекты хозяйствования			+	+	+	+	+	+	+
Потенциальные инвесторы	+			+	+			+	
Государственные органы управления		+			+				

Для потенциального инвестора наибольший интерес представит изучение значений показателей оценки инновационных проектов. Для самой организации важно проанализировать эффективности и интенсивность протекания инновационной деятельности на разных этапах инновационного процесса. В свою очередь, государственные органы управления с одной стороны должна интересоваться эффективностью инновационных процессов как источник пополнения бюджета, а с другой – проведение оценки инновационной деятельности по ряду субъектов хозяйствования с целью сравнения показателей, содержащихся в статистической отчетности.

Выбор показателей при формировании методики оценки инновационной деятельности должен зависеть от ряда следующих факторов: целей и задач анализа; сложности и комплексности объекта исследования; наличия необходимой информации в отчетности организации; возможности проведения дополнительного обследования с установлением необходимого комплекса показателей; методов обработки выбранных показателей; технической возможности выполнения расчетов; области применения выбранных показателей. Таким образом, организации должны проводить оценку инновационной деятельности не только с позиции личных интересов, но и учитывать интересы сторонних организаций по отношению к ее инновационной деятельности.

#### Список использованных источников

- 1 Жуковская, Е. М. Оценка инновационной деятельности / Е. М. Жуковская // Бухгалтерский учет и анализ. – 2006. – № 7. – С. 27–31.
- 2 Дедков, С. Мониторинг научной и инновационной деятельности: некоторые вопросы методологии / С. Дедков // Наука и инновации. – 2007. – № 3. – С. 60–62.
- 3 Опекун, Е. В. Инновационность предприятия: критерии и подходы к измерению / Е. В. Опекун, Г. А. Хацкевич // Теоретические и прикладные вопросы экономики : сборник научных трудов. Вып. 23. – Киев : ВПЦ «Киевский университет», 2011. – С. 96–105.
- 4 Хомутский, Д. Как измерить инновации / Д. Хомутский // Управление компанией. – 2006. – № 2. – С. 15–17.

**О.В. Пугачева**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

Приняв решение о переходе на инновационный путь развития национальной экономики, Республика Беларусь подтвердила готовность страны следовать важнейшим мировым тенденциям построения информационного общества и экономики, основанной на знаниях. За прошедшие годы проведена большая работа по развитию компонентов национальной инновационной системы (НИС) страны, совершенствованию нормативного правового регулирования в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности, реализации мер в области охраны объектов интеллектуальной собственности, формированию инновационной инфраструктуры, выполнению государственных научно-технических и других программ, созданию новых технологий и производств.

Однако инновационные процессы в стране протекают достаточно трудно: несмотря на выполнение основных показателей государственных программ инновационного развития, их уровень по сравнению с аналогичными показателями ведущих стран ЕС в 2–3 раза ниже. Итоги инновационной деятельности в экономике страны в последнее десятилетие сводятся к мелким усовершенствованиям действующих моделей машин, технических систем и технологий, к следованию не лучшим зарубежным образцам, тиражированию морально устаревшего оборудования в рамках III и IV технологических укладов (ТУ) и др., при отсутствии значительных прорывов в направлении высоких технологий V и VI ТУ. Это требует анализа всего комплекса причин невосприимчивости экономики страны к нововведениям, исследования особенностей формирования НИС, проявляющихся в степени участия государства и частного сектора в функционировании этой системы, роли крупного и мелкого бизнеса, соотношении фундаментальных и прикладных исследований и разработок (ИР), динамике отраслевой и региональной структур инновационной деятельности.

Значительное воздействие на НИС оказывает предпринимательская среда и государство. Анализ инновационных процессов в развитых странах показывает, что большую инновационную активность проявляет крупный бизнес: так, в ЕС 80 % крупных предприятий и только треть малых относятся к инновационно активным. Правительства стимулируют рост участия в финансировании ИР предпринимательского сектора, который в настоящее время обеспечивает свыше половины внутренних затрат в этой сфере: 56 % – в ЕС, 63 % – в США, 74 % – в Японии [1]. Ведущие страны мира стремятся довести наукоемкость до 2–3 % к ВВП. Лидерами в этой области являются Швеция (3,43 %) и Финляндия (3,88 %), в которых 85–90 % прироста ВВП приходится на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях [1].

Анализ выполнения заданий государственных программ технического развития (ГПТР) и позиций Республики Беларусь в международных рейтингах инновационного и научно-технического развития показывает разнонаправленный характер инновационного и экономического трендов и наличие проблем с ресурсным обеспечением науки и инноваций [2].

Так, среднемировое значение *наукоемкости ВВП* по данным Всемирного банка в 2009 году достигло 2,21 %. В РБ в течение 2008–2012 гг. это значение практически не менялось, находясь в пределах 0,65–0,67 %, а в 2013 г. – 0,60 % (что существенно ниже критического по международным критериям, порогового значения в 1 %, ниже которого происходит разрушение научно-технического потенциала страны). Такой важный параметр, как *затраты на НИР в расчете на одного исследователя*, в 2009 г. по группе развитых стран составил 208,0 тыс. долл. США, в развивающихся странах – 138,2 тыс., в России – 75,8 тыс., в целом по СНГ – 67,9 тыс., а в РБ – он был равен 35,9 тыс. долл., а в 2012 г. – снизился до 22,9 тыс. долл. США [1]. *Кадровый потенциал НИР* в Беларуси также сокращается: в 2012 г. на 10 тыс. занятых в экономике приходилось 66 человек, проводящих исследования и разработки, в том числе 42 исследователя (для сравнения: в России – соответственно 125 и 66, в Германии 131 и 77) [1]. Одновременно снижаются качественный и возрастной состав исследователей, их квалификационный уровень: уменьшается число докторов и кандидатов наук – главный фактор высокой результативности НИР. Кроме того, в последние годы возникли серьезные проблемы с обновлением и поддержанием в работоспособном состоянии *материально-технической базы науки*: среднегодовой коэффициент обновления основных средств отрасли составляет примерно 5 %, что почти в 3 раза ниже уровня, рекомендуемого современной экономической наукой.

Низкий уровень системно-ресурсных компонентов НИС на протяжении многих лет обусловил хроническое недофинансирование науки и образования, снижение их социального статуса, что вызвало определенную деградацию научно-исследовательских организаций всей научно-инновационной цепи (академических, отраслевых, вузовских, корпоративных), их научно-инновационного потенциала, демотивацию персонала, невосприимчивость к нововведениям.

Скромный вклад университетов и вузов в науку и инновации не позволяет считать их в чистом виде (как в промышленно развитых странах) сферой генерации знаний. Отечественные вузы готовят кадры, в том числе и высшей квалификации, при достаточно слабой научной базе и скромных масштабах финансирования и проведения НИОКР (8,6 % от суммарных внутренних затрат на исследования и разработки). При этом из 50 организаций системы Минобрнауки, призванных выпускать инновационную продукцию, лишь 3 осуществляют затраты на технологические, организационные и маркетинговые нововведения. Соответственно, удельный вес инноваций в общем объеме отгруженной вузовской продукции (работ, услуг), по данным Белстата, в 2012 г. закономерно составил 2,9 % [1].

Ситуация усугубляется также многочисленными барьерами, тормозящими инновационную деятельность в течение многих лет. В том числе в промышленности страны. Результаты исследования оценки факторов, препятствующих инновациям организаций промышленности в 2011–2013 гг., приводятся в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Факторы, препятствующие инновациям (единиц)

Факторы	Число организаций, основным видом деятельности которых является производство промышленной продукции, оценивших отдельные факторы, препятствующие инновациям, как								
	основные (решающие)			значительные			незначительные		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
<i>Экономические</i>									
– недостаток собственных средств	833	739	759	579	610	573	268	289	305
– недостаток финансовой поддержки со стороны государства	215	202	228	552	551	549	457	453	548
– низкий платежеспособный спрос на новые продукты	123	119	146	405	392	475	582	565	585
– высокая стоимость нововведений	468	448	488	724	681	690	237	244	256
– высокий экономический риск	281	275	308	622	621	672	383	385	399
– длительные сроки окупаемости	277	267	296	658	657	715	392	375	384
<i>Производственные</i>									
– низкий инновационный потенциал организации	292	261	264	445	431	472	605	614	664
– недостаток квалифицированного персонала	155	153	169	464	446	501	766	769	774
– недостаток информации о новых технологиях	76	76	88	343	317	365	872	875	924
– недостаток информации о рынках сбыта	69	72	89	289	292	380	392	853	904
– невосприимчивость организации к нововведениям	42	46	66	180	175	216	817	824	929
– недостаток возможностей для кооперирования с иными организациями	53	57	68	213	229	264	724	714	836
<i>Другие</i>									
– низкий спрос на инновационную продукцию	96	90	108	312	324	383	585	573	638
– несовершенство законодательства по вопросам регулирования инновационной деятельности	72	76	66	251	234	291	525	529	640
– неопределенность сроков инновационного процесса	86	75	90	296	298	359	543	549	618
– неразвитость инновационной инфраструктуры	101	92	84	301	299	399	537	550	626
– неразвитость рынка технологий	121	120	123	375	351	413	488	496	564

Таким образом, организации несколько меньшее значение стали придавать экономическим факторам, хотя нехватка денег и риски по-прежнему являются если не основным, то значительным препятствием. Уменьшились ссылки на свой низкий инновационный потенциал. Возможности для кооперации еще сузились, многим не хватает информации, хотя это не ключевые проблемы. Не считаются непреодолимыми низкий спрос, несовершенство законодательства и неопределенность сроков инновационного процесса. В целом же кардинальных изменений в отношении бизнеса к инновациям не заметно.

Если на уровне предприятия причины невосприимчивости коренятся в низком инновационном потенциале (отсталость технологической базы, отсутствие кадров инноваторов, неразвитость системы современного менеджмента и др.) и ресурсных (в первую очередь финансовых) ограничениях, а на уровне отрасли к ним добавляются разрывы в инновационных цепях (слабые научно-исследовательская, конструкторско-технологическая, опытно-экспериментальная базы и механизмы внедрения и др.), то на уровне страны действуют еще и общесистемные факторы противодействия инновациям, становлению инновационной экономики. Прежде всего – это неразвитость отдельных блоков и отсутствие современных институтов экономической системы, неоптимальная (во многом устаревшая) генеральная схема управления экономикой, недостаточный уровень профессионализма управленческих кадров, неоптимальный стиль работы аппарата (хроническая перегрузка, всепоглощающая текучка, бюрократический формализм, отторжение новых методов управления и др.) [3].

Результаты исследования показывают, что у респондентов не нашлось объяснений, свидетельствующих о непреодолимых препятствиях для инновационной активности. Однако все они в комплексе свидетельствуют о существовании значительных проблем. Например, слабость малого бизнеса и доминирование госсобственности порождают невосприимчивость к нововведениям и трудности с кооперированием, на которые жалуются респонденты. Дороговизна нововведений, высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости нововведений, которые названы главными препятствиями, являются следствием низких темпов роста экономики и высокой инфляции. Макроэкономические факторы сами по себе снижают спрос на инновации и увеличивают риски, а отсутствие ликвидного и транспарентного фондового рынка делает практически невозможным развитие венчурного финансирования, что не компенсируется мерами господдержки. Но все эти проблемы являются лишь следствием основной причины – отсутствия условий для развития частной инициативы и гарантий права собственности. Не случайно низкое качество институциональной среды и условий развития бизнеса в последнее время различными исследованиями называются главными «тормозами», не позволяющими Республике Беларусь войти в число мировых лидеров по инновациям.

Резкий спад темпов роста производства во время мирового финансового кризиса в отсутствии мер политики, направленной на стимулирование инноваций, содействия инвестициям в продуктивный капитал и противодействие отрицательным последствиям процесса старения населения, вынуждает страну приспособляться к новой реальности ужесточившейся внешней среды. Это заставляет оценивать применимость для Республики Беларусь различных механизмов и известных зарубежных стратегий, предполагающих улучшение институциональной и предпринимательской среды. Здесь успех будет во многом зависеть от скорости и последовательности рыночных структурных реформ. В основе восточно-европейского опыта реформ лежали быстрая и массовая приватизация, банкротство неэффективных госпредприятий, либерализация цен, сокращение госрасходов и налогового бремени, развитие малого и среднего бизнеса. Другой вариант – азиатская модель, предполагающая поступательное движение реформ от легких к более сложным, эксперименты в социальной сфере, дифференциацию доходов и конкуренцию рабочей силы, трансфер технологий, копирование и разработку на этой основе собственных инновационных продуктов. Третий сценарий – «ручное» проведение структурных реформ, который предполагает сознательный выбор отдельных отраслей обрабатывающей промышленности, где можно надеяться на быструю отдачу. На период их становления вводится набор протекционистских мер – от ограничения импорта и стимулирования экспорта до введения монополии и привлечения иностранных менеджеров. Однако на этом пути легко ошибиться в выборе приоритетных отраслей. К тому же для «подъема» точек роста нужны значительные ресурсы. Поскольку собственных средств у предприятий нет, придется вновь обращаться к господдержке или искать денег за рубежом, улучшать деловой климат для привлечения прямых инвестиций. Выбор возможных сценариев развития страны зависит от осознания необходимости структурных экономических реформ.

## Список использованных источников

- 1 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : статистический сборник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 118 с.
- 2 Глобальный индекс инноваций. Энциклопедия общественного развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>. – Дата доступа : 15.04.2015.
- 3 Шимов, В. Н. Инновационное развитие экономики Беларуси: движущие силы и национальные приоритеты : монография / В. Н. Шимов, Л. М. Крюков. – Минск : БГЭУ, 2014. – 199 с.

**Е. Я. Рыбакова**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОДГОТОВКЕ БУХГАЛТЕРА

В последнее десятилетия компьютерные технологии и методы обработки информации совершенно изменили труд бухгалтера. Достижения в развитии информационных технологий позволяют в значительной степени автоматизировать труд бухгалтера, существенно снизить трудоемкость учетных работ. Использование сетевых технологий, увеличение скорости обработки информации позволяют расширить возможности учетно-аналитических служб по составлению бухгалтерской отчетности и предоставления ее заинтересованным пользователям, а использование специальных программ автоматизации бухгалтерского учета и анализа позволяют не только повысить оперативность учета, но и проводить оперативный анализ финансового состояния организации с целью его улучшения и предотвращения угрозы банкротства предприятия.

Процессы ускоряющегося развития информационных технологий остро ставят вопрос о компетенции и соответствия уровня знаний бухгалтеров. Постоянно возрастающая сложность профессиональной деятельности требует от учетных работников соответствующих знаний и умений. В этих условиях особое значение приобретает качество подготовки учетных работников в условиях высшей школы. Под инновациями в образовании понимается процесс совершенствования педагогических технологий, совокупности методов, приемов и средств обучения. В настоящее время инновационная педагогическая деятельность является одним из существенных компонентов образовательной деятельности любого учебного заведения. Именно инновационная деятельность не только создает основу для создания конкурентоспособности того или иного учреждения на рынке образовательных услуг, но и определяет направления профессионального роста педагога, его творческого поиска, реально способствует личностному росту воспитанников. Поэтому инновационная деятельность неразрывно связана с научно-методической деятельностью педагогов и учебно-исследовательской воспитанников.

Инновационные технологии в образовании позволяют решать принципиально новые дидактические задачи, их применение обеспечивает повышение качества и эффективности обучения. Они должны: а) обеспечивать каждому студенту возможность обучаться по оптимальной, индивидуальной программе, учитывающей в полной мере его познавательные способности, мотивы, склонности и др. качества; б) оптимизировать содержание учебной дисциплины, сохраняя и обогащая знания, включенные в государственную программу; в) оптимизировать соотношение теоретической и практической подготовки будущих специалистов, интенсифицировать процесс обучения; г) сокращать психическую и физиологическую нагрузку студентов. Рациональное построение и управление системой знаний является важнейшим условием инновационной деятельности, поскольку прогресс в инновациях базируется на сложной системе взаимосвязей элементов, производящих различные типы знаний, управляющих их потоками, распределяющих и обеспечивающих их применение.

Учетно-аналитический процесс, как сложное образование с огромным количеством информационных потоков, предъявляет особые требования к подготовке бухгалтеров. С одной стороны возрастает необходимость использования информационных технологий в профессиональной деятельности бухгалтера, с другой стороны современная ситуация требует от него профессиональных способностей, знаний методологии бухгалтерского учета и анализа. Развитие бизнеса ведет к необходимости решения новых задач и поэтому все более востребованной становится система с использованием проектно-созидательных методик обучения, при которой основой учебного процесса становится усвоение как определенной суммы знаний, так и способов ведения бухгалтерского учета, развитие индивидуальных способностей обучаемых.

Можно выделить следующие виды образовательных нововведений, используемых в бухгалтерском образовании: новые дисциплины в составе основных образовательных программ различных уровней; новые направления научных исследований; новые методические разработки для действующих дисциплин; постоянно обновляющаяся тематика дипломных и курсовых работ с учетом современного развития бухгалтерского учета и анализа и приближения его к международным стандартам; новая тематика научно-практических конференций, семинаров по проблемам бухгалтерского учета и анализа и др.

Одним из основных направлений совершенствования подготовки бухгалтеров является использование современных информационных технологий. Основными информационными технологиями в бухгалтерском образовании являются следующие: электронные учебные и методические пособия; электронные учебно-методические комплексы; обучающие интернет-ресурсы; интерактивные игры, тренажеры и тренинги; виртуальные компьютерные лаборатории; автоматизированные лабораторные комплексы; автоматизированная консультирующая система и др.

Необходимо отметить, что в настоящее время существует значительное количество автоматизированных бухгалтерских комплексов, используемых на предприятиях (программы 1-С Бухгалтерия, Галактика и др.). Эти системы адаптированы к изменяющимся условиям ведения бухгалтерского учета и составления отчетности. Однако применения их для обучения будущих специалистов имеет ряд проблем, связанных с использованием сквозных примеров, выходу на конечные результаты их функционирования. Поэтому в целях обучения будущих бухгалтеров представляется актуальным использование именно специальных обучающих систем по бухгалтерскому учету и анализу хозяйственной деятельности. К педагогическим условиям информационно-технологической подготовки будущего бухгалтера можно отнести:

- создание проблемных ситуаций, связанных с решением профессиональных задач на компьютере, в процессе овладения и закрепления знаний;
- применение активных методов обучения для формирования информационно-технологических умений;
- ориентация процесса обучения на синтез студентами субъективно нового знания в области информационных технологий в бухгалтерском учете и анализе;
- учебно-исследовательская работа студентов с целью повышения эффективности обучения;
- использование системы усложняющихся задач для обработки экономической информации на компьютере;
- осуществление непрерывного контроля за уровнем информационно-технологических умений студентов, учет и оценка результатов;
- прагматическая направленность выполняемых студентами с помощью компьютера учебных заданий;
- создание ситуации новизны и актуальности в процессе изучения нового материала, связанного с использованием компьютерной техники в профессиональной деятельности;
- организация мотивационной деятельности студентов по использованию компьютерной техники в профессиональной деятельности;
- периодическое осуществление связи изучаемой студентом новой информационно-технологической деятельности с его имеющимся личным опытом;
- организация работы по самооценке процесса и результата собственной деятельности студентом для решения конкретной экономической задачи, максимально приближенной к реальным условиям;
- осмысление полученных знаний и результатов практической деятельности в процессе работы на компьютере;
- организация продолжительной и непрерывной практической деятельности студентов по овладению изучаемыми профессиональными умениями с использованием средств информационных технологий;
- обязательное периодическое использование студентами в процессе обучения средств компьютерных телекоммуникаций.

Выбор наиболее эффективных методов и средств для какого-либо конкретного учебного занятия представляется одним из важных моментов процесса обучения. Анализируя методы и средства обучения, необходимо учитывать их постоянное совершенствование. При использовании методов и средств важно учитывать то обстоятельство, что одни и те же методы или средства могут быть эффективными при одних условиях и совершенно неприемлемыми при других.

С помощью компьютера появляется возможность систематического решения задач учебно-исследовательского характера, например, по анализу каких-либо производственных, управленческих и других ситуаций. Кроме того, компьютер позволяет студентам поставить задачу и решить ее в интерактивном режиме. Задачи такого типа по своей направленности и практической значимости приближаются к реально существующим производственным и научным. Смысл таких задач в том, что в процессе их решения обучаемый самостоятельно своими действиями изменяет ситуацию, выступая её активным участником.

**В. С. Селицкий**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ**

В современном мире фактически создано единое товарное пространство. Высококомеханизированные и автоматизированные производственные системы и логистические сети позволяют в короткие сроки доставить почти одновременно любой товар в любую точку мира. Вместе с этим возникли новые проблемы и сложности. Это привело к серьезным изменениям в менеджменте. Решающее значение имели следующие факторы:

- достижения науки и техники, позволяющие быстро создавать инновации, не только удовлетворяющие массовые и индивидуальные нужды людей, но и формировать новые потребности в глобальном масштабе;

- небывалые масштабы и скорость распространения информации и нового знания, что решающим образом повлияло на содержание и особенности протекания производственных и управленческих процессов;

- возрастание энтропии (меры неопределенности) в производственных, управленческих, научно-исследовательских и других системах;

- изменение практики экономической конкуренции, ее осуществление в глобальном масштабе агрессивными, разрушающими и мошенническими методами;

- появление огромной избыточной рабочей силы, в том числе специалистов различного профиля, позволяющей создавать организации любого профиля, включая преступные, в международном масштабе;

- высокая концентрация и мобильность финансовых ресурсов и превращение их наряду с вооруженными силами в главный силовой фактор, в том числе дестабилизации и препятствия развитию национальных государств и экономик.

Все это и многое другое актуализировало необходимость эластичности менеджмента – способности изменяться и приспосабливаться под воздействием различных факторов. Наиболее готовы к таким изменениям американские, западноевропейские и японские компании, создавшие практику и правила современной конкурентной борьбы, обладающие соответствующим опытом и являющиеся лидерами в менеджменте. Фирмы и корпорации, доминирующие в мире, делают особый акцент на совершенствовании управления, используют огромный арсенал форм и методов, постоянно отслеживают практику успешного менеджмента, создают условия для поиска, найма и продвижения успешных руководителей – лидеров.

Отечественные предприятия все более активно участвуют в международном разделении труда и вынуждены подчиняться действующим там правилам. Поэтому для успешного присутствия на глобальном рынке необходимо, прежде всего, выстроить систему современного менеджмента. Ему, как известно, альтернативы нет. Это знают и применяют наиболее успешные белорусские предприятия. В этом контексте отметим основные тенденции развития современного менеджмента. Прежде всего, повсеместно ставка делается на новый экономический фактор – знания, проявившийся особенно результативно в последнем десятилетии. Он придал новый импульс использованию традиционных составляющих – земли, труда и капитала. Поэтому актуализируется поиск ценных (знающих) сотрудников, создание системы их непрерывного обучения, отслеживание достижений науки, конкурентов, смежных отраслей и т. д. Современный руководитель должен знать и помнить, что правильное использование интеллектуальных ресурсов каждого сотрудника позволяет получить высокий конечный результат для всего коллектива. Ведущей тенденцией в развитии теории управления является переход от одномерных (простых) концепций к сложным, ситуационным, синтезированным теориям, объединяющих



элементы всех школ и теорий. Естественно, практика менеджмента предполагает хорошее знание всех методов и целесообразное применение в зависимости от ситуации (управленческий рационализм).

Менеджмент передовых фирм активно внедрил и применяет технологии маркетинга – изучение и удовлетворение в первую очередь спроса потребителей, постоянный анализ внешней среды, приоритет качества продукции, отбор новых идей с целью создания перспективных товаров, минимизация затрат, как путь снижения цен на продукцию, талантливая реклама, выбор надежных партнеров и многое другое. И самое главное – признание всеми сотрудниками маркетинга, как философии делового мышления, создающего конкурентные преимущества. Маркетинговые технологии позволяют наиболее эффективно создавать правильную и результативную стратегию развития предприятия на основе многовариантности.

Должны измениться подходы к анализу собственной деятельности организаций и их руководителей. Индивидуальная и коллективная рефлексия, особенно в управлении, позволяет постоянно отслеживать свое поведение, стратегию и тактику предприятия. Для этого в менеджменте применяется технология бенчмаркинга – сравнение с наиболее значимыми и опасными конкурентами, доминирующими на мировом уровне. В конце концов, это позволяет экономить ресурсы, не расходуя их на то, что уже известно. Только так можно создать конкурентное лицо предприятия.

Одной из тенденций современного управления является целесообразная и своевременная трансформация всех его составляющих – организационной структуры, функций, задач, методов и т. д. Особое внимание должно уделяться выработке правильных целей. А. И. Пригожин особый акцент делает на обеспечении развития организации, что не адекватно росту. Последний означает увеличение объемов существующего, а развитие предполагает внедрение нового [1, с. 135]. Для этого необходимы совершенно иные по сравнению с существующими подходы к инновационному развитию. На предприятиях должны создаваться мощные информационные звенья, основанные на современных методах добывания и анализа технической и экономической информации, аналогичные спецслужбам. Все сотрудники должны быть вовлечены в процесс совершенствования продукции, технологий, управления и как делают японцы – в улучшение качества всего производства. Известный американский гуру менеджмента Питер Друкер говорил о сотрудниках: «Каждый из нас – генеральный директор. И должен думать, как он» [3, с. 352]. Безусловно, это достигается в условиях особой командной атмосферы, где субординация находится на втором плане.

Современный менеджмент особый акцент делает на поиск нужных специалистов и их мотивацию. На этот счет разработано немало систем, но, к сожалению, в отечественной практике применяется весьма ограниченный набор. Преобладают денежные премии за общие достижения с неторжественным вручением. Индивидуальное стимулирование за конкретный результат с учетом личностных особенностей почти отсутствует. Многие зарубежные компании активно применяют децентрализацию управления и делегирование полномочий сотрудникам. Это резко повышает управленческие результаты, обеспечивает карьерный рост, развитие и удержание сотрудников. И, что немаловажно, развивает инициативность и самоконтроль. С выдающимися работниками (изобретателями, авторами эффективных проектов, талантливыми менеджерами и т. п.) заключаются индивидуальные контракты и трудовые соглашения с соответствующими стимулами.

В последнее время исследователи обращают внимание на технологии недопущения на руководящие должности лиц, наносящих своим стилем поведения, непрофессионализмом и ценностными ориентациями ущерб организациям. Применяются специальные меры против их авторитаризма, «токсичного» поведения, создающего невыносимую атмосферу и управленческий хаос. Специалисты склоняются к тому, что руководитель должен комбинировать стили управления в зависимости от ситуации.

В западных компаниях получили распространение системы управления по отклонениям и по целям, активно внедряются конкурентные отношения, создаются условия для корпоративного патриотизма и удовлетворения социальных потребностей. Разница между европейской, американской, японской и шведской системами управления позволяют отечественным менеджерам как бы иметь готовые апробированные рецепты, выбирать лучшее, что можно адаптировать к белорусским условиям и менталитету наших жителей.

В западных компаниях начали проявляться тенденции создания сложных и быстродействующих систем управления, ориентированных на сложность и скорость изменений. А также

сокращается период долгосрочного планирования и осуществляется отказ от планирования в пользу интуиции и опыта руководителей и сотрудников [2, с. 314].

Наблюдается снижение значимости жестокости и иерархичности с заменой на органические, мягкие, самоорганизованные системы. Создаются также временные альянсы потенциальных инвесторов и деловых партнеров, так называемых бизнес – групп. Некоторые фирмы прибегают к созданию рискованных новаторских команд и дублирующих подразделений с целью развития внутренней конкуренции. Большое значение в современном менеджменте придается культуре взаимоотношений. С этой целью создаются специальные корпоративные кодексы. Во внутриорганизационный процесс вовлекаются и семьи сотрудников.

В заключение необходимо отметить, что современный менеджмент расширяет области и границы своего воздействия, активно использует многочисленные инструменты управления исходя из складывающихся ситуаций и постоянно развивается на инновационной основе. Уже в ближайшее время следует ожидать появления новых внутриорганизационных миниинститутов, которые проявляются в тенденциях современного менеджмента.

#### **Список использованных источников**

1 Пригожин, А. И. Цели бизнеса: формирование и развитие / А. И. Пригожин // *Общественные науки и современность*. – 2015. – № 1. – С. 15–18.

2 Кузнецов, Ю. В. Проблемы теории и практики менеджмента / Ю. В. Кузнецов. – СПб. : Изд-во Петербургского ун-та, 2011. – 452 с.

3 Эдерсхейм, Э. Лучшие идеи Питера Друкера / Э. Эдерсхейм ; пер. с англ. под ред. А. А. Чернова. – СПб. : Питер, 2008. – 384 с.

**Vadym G. Sobolev**

**Kharkiv, Kharkiv National University of Economics**

#### **ANALYSIS OF UKRAINE'S LABOUR MARKET CONDITION (WITH INDUSTRIAL ENTERPRISES TAKEN AS EXAMPLE)**

The activities directed at social protection of all strata of society and development of the strategy of effective social policy are the most extensive task of the state in condition of unstable economic situation. The system of state influences embodied in social policy, which covers all spheres of economic relations in the country, acts as the form of its realisation. One of the most important directions of state activities is the regulation of employment and stimulation of highly skilled and productive labor and, consequently, growth of national income.

The labor market is an important part of the whole market system. As V. M. Heyts points out in his work [1], the labor market is an independent complex system in market economy, which, on the one hand, depends on other markets; on the other hand it has an impact on them. Ensuring successful and efficient operation of enterprises at the current stage of development of Ukraine's economy requires optimal use of production capacity, attraction of qualified personnel and flexible response to changes in external environment. It resulted in the interest to the analysis of the situation on the labour market which became the basis of one of the most urgent topics for research.

The study of the labour market is done by such scholars as V. Saveliev and O. Yeskov [2] and others. Noting the depth of these studies we should accentuate the fact that not all aspects of labour market research were reflected in the theory and practice of personnel management which necessitates further studies. The purpose of this work is to make analysis of the current situation in the labour market in Ukraine taking industrial enterprises as an example. The object of the work is the process of functioning of labour market in Ukraine, the subject – the provision of population with jobs in industry. The following tasks were set to achieve the work's goal: to examine the dynamics of employment and hired labour in Ukraine and the regions; to analyze the dynamics of the change of labour volume at industrial enterprises of Ukraine. According to V. Saveliev and O. Yeskov [2] the system of personnel management of organisation is the system in which functions of personnel management are implemented.

Any enterprise faces such objectives as employee satisfaction, survival of enterprise, its adaptability to changes and so on. According to A. Yehorshyna «in organizations where profits by importance overshadow all other objectives to such an extent that other objectives are given only a min-

imum of attention, there are problems in that sector of the model that reflects the efficiency of personnel such as growing absenteeism, lower job satisfaction, emergence of complaints, etc» [3].

The development of the system of personnel management is influenced by many factors of macroenvironment such as employment of population and wage level, both in the country and in its regions. The global financial crisis changed all areas of life without exception, had a negative effect on functioning of domestic markets and labour market in particular. With reduction of personnel costs by Ukraine' enterprises and under conditions of the decrease of the volume of activities, the work, previously performed by 10–12 people, in crisis period is done by 5–6 employees. Herewith, at most enterprises the increase in workload didn't lead to corresponding increase in wages and at some enterprises there was even wage reduction.

The situation in labour market started stabilising since March, 2010 – the registered unemployment rate began to decline and in 2013 it reached 1510.4 thousand people. For comparison: there were 2655.8 thousand people registered as unemployed in Ukraine in 2000 [4]. These trends were present in virtually all sectors of the economy: the labour market was going back to pre-crisis level which was associated with the general stabilisation of the economic situation in the country.

The data presented in Table 1 indicate that these trends affected the situation on the labour market. The changes in indexes of the State Employment Service testify to that: sharp decline in demand for labour force at the end of the year and reduction of the number of the unemployed who used the services of the State Employment Service.

Table 1 – Data on unemployment according to State Employment Service [4]

Index	2010	2011	2012	2013
Unemployed working-age population registered at State Employment Service	1713,9	1661,9	1589,8	1510,4
The average duration of unemployment, months	7	6	6	5
Need for labor, at the end of the year	63,9	59,3	48,6	41,3

It testifies to the fact that the majority of enterprises in Ukraine begin to recover the production capacity after the economic crisis and increase production output and that's why they employ new workers [4].

The data in Table 2 indicate a gradual decrease in the average number of full-time employees at enterprises in Ukraine with almost unchangeable values of the coefficients of hiring and firing of staff in 2010-2013. This indicates a gradual downsizing of personnel at enterprises at the expense of workers of retirement age with a relatively low activity of enterprises in search of new employees.

Table 2 – Quantitative changes in volume of labour at enterprises of Ukraine [4]

Index	2010	2011	2012	2013	Absolute deviation 2013/2010
Average number of staff members	10 758	10556	10589	10164	-594
Coefficient of labor turnover by employment	25,3	28,6	26,4	26,9	1,6
Coefficient of labor turnover by layoff	28,1	30,6	30,4	30,9	2,8

Thus, summarizing the above, we can conclude that industrial enterprises of Ukraine were gradually increasing their activities after the economic crisis, as evidenced by reduction in the unemployment rate, but reduction of enterprises' needs in labour had tendency for reduction due to exceeding rate of layoffs of employees of retirement age over the employment of new staff by enterprises. To stabilize the situation with personnel of industrial enterprises we can recommend the following: create jobs for new workers, with the possibility to expand the enterprise, to rejuvenate enterprise personnel.

#### Список использованных источников

- 1 Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – К. : Ін-т екон. прогнозування Фенікс, 2003. – 150 с.
- 2 Савельєва, В. С. Управління персоналом / В. С. Савельєва, О. Л. Єськов. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 287 с.
- 3 Егоршин, А. П. Управление персоналом / А. П. Егоршин. – Н. Новгород, 1997. – 289 с.
- 4 Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua. – Дата доступу : 12.04.2015.

**Л. Л. Соловьева, Н. В. Снопко**  
г. Гомель, ГГТУ им. П. О. Сухого

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТИ ВЫБОРКИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

Маркетинговые исследования – это важная составляющая общей деятельности любой фирмы, которая возникла с переходом от экономики, ориентированной на производство к экономике, ориентированной на потребление. Маркетинговые исследования обеспечивают связь потребителя, покупателя и обществу с продавцом с помощью информации, которая используется для определения благоприятных и неблагоприятных возможностей использования маркетинга. Кроме того маркетинговые исследования ассоциируются со всеми фазами информационно-управленческого процесса: уточнения необходимой информации; сбором и анализом информации; интерпретации информации в соответствии с целями при проведении маркетинговых исследований.

При проведении маркетингового исследования решаются следующие вопросы: выбор методов и инструментов проведения исследования; определение объема необходимой информации; способов ее сбора; проектирование выборки, а также выявление особенностей проведения исследования и принципов анализа данных. Исследование потребителей является основным направлением при исследовании рынка. При его проведении следует принимать во внимание, что получить точные данные, поддающиеся количественной оценке затруднительно.

Маркетинговые исследования часто требуют оценки некоторых характеристик интересующей совокупности. Например, это может быть уровень известности торговой марки среди жителей города. Для решения такой задачи при соблюдении требований эффективности затрат и точности данных, отбирается часть элементов, представляющих всю исследуемую совокупность, то есть формируют выборку. Выборка применяется, когда размеры совокупности велики или когда для получения информации от всей совокупности необходимо затратить слишком много времени и средств. Понятие выборки в маркетинге рассматривается в двух значениях. Во-первых, это элементы генеральной совокупности, подлежащие изучению, то есть выборочная совокупность. Во-вторых, выборка – это процесс (соответственно: методы, приемы, процедуры) формирования выборочной совокупности при необходимом условии обеспечения репрезентативности.

Репрезентативность (представительность) выборки – это свойство выборки, предоставляющей исследователю возможность сделать на ее основании правильные выводы о свойствах всей проверяемой совокупности. То есть, выборка, исследование которой позволяет проецировать выводы на всю совокупность, из которой эта выборка сделана, является репрезентативной. Чтобы обеспечить репрезентативность выборки, необходимо выполнить следующие условия: 1) выбор адекватного метода отбора; 2) правильное определение объема выборочной совокупности; 3) добросовестная работа интервьюеров; 4) проверка репрезентативности выборки.

Первое условие касается правильности выбора вида выборки. Методы построения выборки должны быть адекватны объекту, целям и задачам исследования. Выборки делятся на два типа: вероятностные и детерминированные (невероятностные). К вероятностным относят следующие виды: простой случайный отбор; систематический отбор; серийный отбор; стратифицированный отбор и пр. К детерминированным относят: стихийный отбор; отбор по методу «снежного кома»; отбор на основе квот и пр. При маркетинговых исследованиях чаще используются следующие виды отбора.

*Простой случайный отбор* – один из основных, используемых в маркетинговых исследованиях. Главный принцип подобного отбора – обеспечение возможности каждой единице генеральной совокупности попасть в выборочную. С этой целью используются таблицы случайных чисел, лотерейный подбор, механический отбор.

*Стихийный отбор*, т. е. отбор по принципу «добровольности» вхождения единиц генеральной совокупности в выборочную. Он используется довольно часто, в частности в почтовых и прессовых опросах. Основным недостатком подобного отбора – невозможность качественной репрезентации генеральной совокупности. Тем не менее, стихийная выборка используется и с учетом ее экономичности, и с учетом возможности корректировки выборки (добора или исключения части полученной совокупности с целью достижения требуемых в соответствии с определенными объемами и элементами выборочной совокупности), и, наконец, в некоторых исследованиях, когда формирование выборочной совокупности просто невозможно. Размер

и состав стихийных выборок заранее не известен, и определяется только одним параметром – активностью респондентов.

*Квотный отбор*, в основе которого лежит построение качественной модели генеральной совокупности, затем – отбор единиц наблюдения в выборочную совокупность, исходя из имеющейся модели. Главное для обеспечения репрезентативности квотной выборки – обеспечить элементам генеральной совокупности равные шансы попасть в выборку. Квотная выборка репрезентативна только по квотирующим признакам (а их, как правило, не может быть больше 2–3, иначе квотные задания становятся слишком сложными). Тем не менее, практика показывает репрезентативность квотной выборки и по тем признакам, которые обычно не являются квотируемыми (семейное положение, вероисповедание, размер семьи и др.).

Вторая проблема касается выбора способа определения объема выборки. В социологических исследованиях объем выборки определяют двумя способами: по таблицам зависимости от объема генеральной совокупности [2] или по статистическим формулам, обеспечивающим получение требуемой точности результатов с заданной вероятностью.

Объем выборки определяется по формуле (1) [1, с. 241].

$$n = \frac{t^2 \sigma^2}{\Delta^2}, \quad (1)$$

где  $n$  – объем выборки;  $t$  – коэффициент доверия ( $t$ -критерий Стьюдента для определенного уровня вероятности);  $\sigma$  – среднееквадратичное отклонение изучаемого признака;  $\Delta$  – допустимая ошибка. Значение показателей  $t$  и  $\Delta$  определяются исследователем в зависимости от желаемой достоверности полученных результатов. Высокая степень вероятности и маленькая ошибка приводят к увеличению объема выборки. В маркетинговых исследованиях предельная ошибка обычно берется равной 3–5 %, а вероятность 0,954 ( $t = 2$ ).

Проблема использования данной формулы состоит в определении среднееквадратичного отклонения изучаемого признака. Для начала необходимо выбрать показатели, характеризующие изучаемый признак. Изучаемый признак может иметь физическую величину (например, средний размер покупки, интенсивность потребления, размер заказа, количество времени, затраченное на посещение данного магазина) или выражаться в долях единицы (например, доля постоянных приверженцев марке, доля «странников», доля предпочитающих импортных или отечественных производителей). Если значение дисперсии неизвестно, то при расчете объема выборки используются приближенная оценка, полученная, либо при пробных исследованиях, а при ограниченных ресурсах с помощью экспертной оценки среднего значения признака.

$\sigma$  для признака, имеющего физическую величину, рассчитывается по правилу «трех сигм» [1, с. 241].

$$\sigma = \frac{1}{3} x_{cp}, \quad (2)$$

где  $x_{cp}$  – среднее значение показателя (например, размера покупки).

Для признака, выраженного в долях,  $\sigma$  определяется по формуле (3).

$$\sigma^2 = p(1-p), \quad (3)$$

где  $p$  – доля потребителей, имеющих изучаемый признак (например, доля приверженцев марке, любителей отечественной продукции). Значение  $p$  берется равным 0,5, и в этом случае  $\sigma^2$  будет максимальным.

Если подставить значения показателей, имеющих физическую величину, то формулу (1) можно упростить следующим образом:

$$n = \frac{t^2 \sigma^2}{\Delta^2} = \frac{t^2 \left(\frac{1}{3} x_{cp}\right)^2}{(x_{cp} \times 0,05)^2} = \frac{t^2}{9 \times 0,05^2} = 177 \text{ чел.} \quad (4)$$

Таким образом, если изучаемый признак имеет физическую величину, и у нас нет предварительно рассчитанной дисперсии, то объем выборки будет равен 177 человек при вероятности 0,954 и 5 % ошибке независимо от значения самого признака.

Величина объема выборки показывает, сколько человек необходимо опросить, чтобы получить достоверные данные. Если использовать разные подходы при определении объема

выборки, то результаты могут отличаться в десятки раз. Например, изучаемая генеральная совокупность 250 тыс. чел. По табличным значениям [2, с. 234] объем выборки составит 398 человек. Если изучаемый признак – количество приобретенных единиц товара, то по формуле (5) получим 177 человек, а если использовать признак доля какой-либо марки и рассчитывать по формулам (1) и (3), то получим 1600 человек. Как правило, при использовании нескольких методов расчета объема выборки выбирается наибольшее число, или выбирают метод исходя из средств и целей проведения исследования.

Третье условие касается кадровых вопросов выбора интервьюеров и контроля их работы.

Однако кроме выполнения вышеперечисленных условий необходимо оценить степень репрезентативности выборки. Задача исследователя – обеспечить соответствие структуры выборки структуре генеральной совокупности по характеристикам потребителей. Как правило, для этого используются такие показатели как возраст, пол, уровень дохода, т. е. основные социально-демографические характеристики генеральной совокупности. Обоснование репрезентативности выборки используют статистические методы и внестатистические.

*Статистические методы* можно использовать при использовании вероятностных методов отбора. Приблизительно эти методы можно использовать и при стихийном отборе. Для обобщения результатов исследования на генеральную совокупность применяются строгие индуктивные процедуры статистического вывода, оценивается ошибка выборки с заданной вероятностью. *Внестатистическое обоснование* репрезентативности предполагает теоретическое доказательство того, что выборка достаточно хорошо представляет генеральную совокупность. При использовании этого подхода статистическое оценивание ошибок выборки не производится. Квотные выборки уже предполагают, что они репрезентативны по формирующим признакам и использование здесь статистических расчетов нецелесообразно. Для статистической оценки репрезентативности определяются доверительные интервалы и ошибка выборки. Для определения ошибки выборки по средней и доле используются следующие формулы.

Пределы среднего значения признака – формула (5).

$$x_{\text{выб}} - \Delta x \leq \tilde{x} \leq x_{\text{выб}} + \Delta x \quad (5)$$

где  $\tilde{x}$  – среднее значение признака по генеральной совокупности;  $\Delta x$  – предельная ошибка средней;  $X_{\text{выб}}$  – среднее значение признака по выборочной совокупности.

Предельная ошибка средней рассчитывается по формуле (6).

$$\Delta x = \pm t \sqrt{\frac{\sigma^2}{n}} \quad (6)$$

Например, предположим, что руководитель туристического агентства задался целью узнать среднегодовые расходы рыбаков на питание и проживание во время их походов. Некоторое число рыбаков не расходует никаких средств, т. к. выезжают только на день. Другие совершают несколько недельных поездок в год. Предположим, что 30 дней в году – это предел пребывания на рыбалке. При этом ежедневные расходы составляют около \$10, т. е. верхний денежный предел равен \$300. Область изменения этой величины также равна \$300 (т. к. потратить меньше \$0 невозможно), а среднее значение – \$150 и расчетное среднееквадратическое отклонение составляет  $150/3=50$ . Расчетный объем выборки в нашем случае составляет 177 чел.

Оценку репрезентативности проведем по возрасту исследуемой совокупности. Предположим, что произведенные наблюдения дадут выборочное среднее  $\bar{X} = 45$  лет. Тогда доверительный интервал определяется:

$$45 \pm 2 * 50 / \sqrt{177} = 45 \pm 7,5 \text{ или } 37,5 \leq \tilde{x} \leq 52,5 \text{ лет.}$$

Исходя из расчетов, если средний возраст генеральной совокупности попадет в заданный интервал, то выборка будет репрезентативной и результаты исследования можно переносить на генеральную совокупность. Выполнение перечисленных условий репрезентативности выборки позволят обеспечить достоверность результатов маркетинговых исследований.

#### Список использованных источников

- 1 Елисеева, И. И. Общая теория статистики : учебник / И. И. Елисеева, М. М. Юзбашев ; под общ. ред. И. И. Елисеевой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 656 с.
- 2 Ядов, В. А. Стратегия социологического исследования: описание, объяснение, понимание социальной реальности : учебник для вузов / В. А. Ядов. – М. : Добросвет, 2000. – 596 с.

**Б. В. Сорвиров**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ИНФОРМАЦИОННО-СЕТЕВЫЕ ТЕХНОПАРКОВЫЕ СТРУКТУРЫ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Экономический рост и модернизация отраслей экономики Республики Беларусь в короткие сроки возможны только в случае увеличения темпов развития высокотехнологичных отраслей, для обеспечения которых необходимо проведение государственной политики, направленной на повышение инвестиционной привлекательности указанных отраслей экономики, поддержку белорусских производителей высокотехнологичной продукции и услуг, содействие продвижению этой продукции как на внутреннем, так и на мировом рынках, развитие интеллектуального потенциала в сфере высоких технологий.

Наиболее эффективным механизмом развития высокотехнологичных отраслей является создание технопарков. Технопарки в сфере высоких технологий должны предоставлять набор необходимых услуг предприятиям, размещенным на их территории, что позволит этим предприятиям получить значительную экономию расходов и сконцентрироваться на своей основной деятельности [1]. В данного типа технопарках кроме инновационных предприятий могут функционировать организации, оказывающие юридические, финансовые, информационно-технологические, маркетинговые и другие услуги, а также бизнес-инкубаторы, деятельность которых направлена на реализацию венчурных проектов в сфере высоких технологий. Инфраструктура технопарков состоит из офисных зданий и производственных помещений, объектов инженерной, транспортной, жилой и социальной инфраструктуры. В их создании предусматривается участие учреждений высшего профессионального и послевузовского образования и научных учреждений, которые выступают инициаторами, заказчиками и соисполнителями исследований и перспективных разработок в сфере высоких технологий и осуществляют подготовку квалифицированных специалистов.

В настоящее время в мире имеются различные формы технопарковых структур: научные парки, технологические и исследовательские парки, инновационные, инновационно-технологические и бизнес-инновационные центры, центры трансферта технологий, инкубаторы бизнеса и инкубаторы технологий, виртуальные инкубаторы, технополисы и другие. Между некоторыми из этих форм есть принципиальные отличия, связанные с различным функциональным назначением, спецификой организационной формы, спектром решаемых задач, в то время как между другими технопарковыми структурами отличие носит скорее терминологический характер, иногда связанный с особенностями развития инновационной инфраструктуры в определенной стране. Можно выделить основные три группы технопарковых структур: *инкубаторы*, *технопарки*, *технополисы*. Рассмотрим отличительные особенности, характерные признаки каждой из этих форм и опыт их функционирования в различных странах.

*Инкубаторы* – это многофункциональные комплексы, предоставляющие разнообразные услуги новым инновационным фирмам, находящимся на стадии возникновения и становления. Другими словами, инкубаторы предназначены для «высживания» новых инновационных предприятий, оказания им помощи на самых ранних стадиях их развития путем предоставления информационных, консультационных услуг, аренды помещения и оборудования, других услуг. Инкубатор занимает, как правило, одно или несколько зданий. Инкубационный период фирмы-клиента длится обычно от двух до пяти лет, после чего инновационная фирма покидает инкубатор и начинает самостоятельную деятельность. Все инкубаторы, созданные и функционирующие в целях поддержки новых инновационных компаний, содействия инновационному предпринимательству, можно разделить на два основных вида. К первому относятся те, которые действуют как самостоятельные организации. Ко второму – инкубаторы, входящие в состав технопарка.

В последнее время в связи с развитием электронного бизнеса, активным применением сети Интернет и других новых информационных технологий в производственной и управленческой практике выделяют как отдельный вид виртуальные инкубаторы или «инкубаторы без стен». Такие инкубаторы помогают оценить коммерческий потенциал инновационного проекта, рассматриваемого как основу для создания новой компании; провести соответствующие маркетинговые исследования; урегулировать отношения с материнской организацией (университетом, научно-исследовательским институтом и т. п.) по вопросам интеллектуальной собственности; разработать бизнес-план и общую стратегию бизнеса; найти партнерские организации,

выступающие в роли поставщиков или потребителей инновационной продукции и т. д. Естественно, что «инкубаторы без стен» не предоставляют аренду помещений фирмам-клиентам. Однако достоинством виртуальной формы является то, что создание такого инкубатора, по сравнению с традиционной формой, сопряжено, как правило, с намного более скромными инвестициями.

Под *технопарком* подразумевается научно-производственный территориальный комплекс, главная задача которого состоит в формировании максимально благоприятной среды для развития малых и средних наукоемких инновационных фирм-клиентов. Участников технопарка условно подразделяют на внешних и внутренних. Основная организационная и управленческая деятельность технопарка осуществляется управляющей компанией.

Понятие технопарка довольно близко понятию инкубатора в сфере инновационной деятельности. Оба эти элемента инновационной инфраструктуры представляют собой комплексы, предназначенные для содействия развитию малых инновационных компаний, создания благоприятной, поддерживающей среды их функционирования. Различие между ними заключается в том, что спектр фирм-клиентов технопарков, в отличие от инкубаторов, не ограничивается только вновь создаваемыми и находящимися на самой ранней стадии развития инновационными компаниями. Услугами технопарков пользуются малые и средние инновационные предприятия, находящиеся на различных стадиях коммерческого освоения научных знаний, ноу-хау и наукоемких технологий. Другими словами, для технопарков не свойственна жесткая политика постоянного обновления, ротации клиентов, типичная для инкубаторов в области инновационной деятельности. Кроме того, комплексы инкубаторов располагаются, как правило, в одном или нескольких зданиях. Технопарки же обычно имеют и участки земли, которые они могут сдавать в аренду клиентским фирмам под строительство офисов или других производственных помещений.

Необходимо отметить, что парки как элемент инновационной инфраструктуры в разных странах получили разные определения. Если в Беларуси за ними закрепилось название «технологические парки» («технопарки», «индустриальные») или «научно-технологические парки», то в США эти структуры называются преимущественно исследовательскими парками, в Великобритании – научными парками, в КНР – научно-промышленными парками. Примером таких парков может служить Китайско-Белорусского индустриальный парк «Великий камень» под Смоленичами [2].

*Технополис*, который нередко называют также научным городом или наукоградом, «городом мозгов», представляет собой крупный современный научно-промышленный комплекс, включающий университет или другие вузы, научно-исследовательские институты, а также жилые районы, оснащенные культурной и рекреационной инфраструктурой.

Несмотря на важность тесных связей с университетом, в наших условиях не всегда оправдано его присутствие в учредителях технопарка вследствие слабой коммуникации системы образования с промышленностью, а также в результате отсутствия механизма передачи основных фондов из вузов или академических учреждений в пользу технопарков или иных структур. Реальной базой для организации технопарка в республике могут стать промышленные предприятия, обладающие избытком инфраструктуры и одновременно располагающие собственной научной базой, а также мощным кадровым потенциалом. В первую очередь к ним относятся машиностроительные предприятия. Поэтому наиболее перспективными регионами, с позиции развития технопарков, станут крупнейшие центры машиностроения. Так, например, в Минске и Минской области, в Гомельской области, обладают всей необходимой инфраструктурой для создания технопарков. Речь идет не только о наличии крупных промышленных предприятий, успешно прошедших реструктуризацию своего бизнеса, но и об инновационной инфраструктуре.

В последние годы в Беларуси ученые и чиновники стали часто высказываться о целесообразности создания виртуальных бизнес-инкубаторов или, как еще их называют, «инкубаторов без стен». Хотя в таких инкубаторах может осуществляться оказание услуг в удаленном режиме, предлагаемых традиционными инкубаторами, но ими не предоставляются в аренду помещения, и поэтому такие инкубаторы сложно назвать полнофункциональными.

В современных условиях большой интерес представляют *сетевые распределенные бизнес-инкубаторы*. На практике достаточно часто встречаются случаи, когда в регионах нет нужных помещений, расположенных на одной территории, для создания бизнес-инкубатора, однако в районах и городах этого региона предприятия имеют свободные производственные помещения. В таких условиях весьма актуальным является создание распределенного бизнес-инкубатора, то есть, когда инкубатор имеет небольшой офис, а остальные используемые помещения принадлежат разным собственникам и расположены на разных территориях.



При таких обстоятельствах бизнес-инкубатор должен иметь механизмы использования на определенных условиях помещений третьих лиц. В этом случае в целях обеспечения своих клиентов производственными площадями, бизнес-инкубатору целесообразно определить формы установления партнерских отношений с собственниками помещений по одному из вариантов: владелец выступает учредителем бизнес-инкубатора и в качестве уставного капитала вносит помещения или право пользования помещениями; владелец сдает в аренду помещения бизнес-инкубатору; владелец сдает в аренду помещения клиенту бизнес-инкубатора, владелец создает совместное производство с клиентом бизнес-инкубатора; владелец передает помещения бизнес-инкубатору на условиях долгосрочного лизинга; владелец становится клиентом бизнес-инкубатора, используя свои площади. Для осуществления деятельности распределенного бизнес-инкубатора могут использоваться производственные помещения, расположенные и в других городах и районах.

Различие между технопарком и бизнес-инкубатором заключается в том, что спектр фирм-клиентов в технопарках не ограничивается только вновь создаваемыми. Поэтому, и кроме того, по логике – раз существуют виртуальные бизнес-инкубаторы, то имеют право на жизнь и виртуальные технопарки или «технопарки без стен». Однако в литературе даже такое понятие не встречается. В рамках виртуального технопарка также могут оказываться все услуги, предоставляемые традиционными технопарками, кроме предоставления в аренду помещений. Такие технопарки смогут существенно поддерживать развитие инновационных предприятий, имеющих свои производственные помещения.

Используя методологическую основу для формирования виртуальных технопарков и реализовав дополнительные функциональные возможности по предоставлению в аренду территориально распределенных производственных помещений, можно будет создавать сетевые распределенные технопарки. В развитых странах технопарки позволили сделать существенный рывок в плане развития инновационной экономики. Они в основном функционируют уже несколько десятков лет, достаточно серьезно разрослись, и каждый технопарк занимает десятки гектаров земли. В настоящее время для них является актуальной реализация механизмов перехода на сетевые формы организации деятельности.

При современном уровне развития информационно-коммуникационных технологий считаю неправильным подходом пытаться создавать технопарковые структуры, используя устаревшие коммуникации индустриального периода середины XX века. Это в полной мере относится и к особым экологическим зонам. С моей точки зрения, экономически целесообразно создавать сетевые распределенные и комбинированные технопарковые структуры. При этом отпадает необходимость в строительстве транспортной инфраструктуры, огромного количества жилья, коммуникаций, а также в выполнении работ по благоустройству огромной территории. Кроме того, частично можно использовать имеющиеся на различных территориях производственные площади, что позволит существенно снизить расходы на строительство новых производственных помещений. Серьезную экономию средств можно будет получить также и за счет формирования компактной системы управления.

В современных условиях устойчивое развитие регионов республики возможно только на основе активизации инновационных процессов во всех сферах экономики. Следует отметить, что в последние годы наблюдается смещение акцента в области управления инновационными программами постепенно с республиканского на региональный (областной) уровень. В значительной степени это обусловлено необходимостью учета специфических особенностей региона при определении приоритетных направлений инвестиционной политики, направленной на формирование и реализацию их инновационного потенциала.

Инновационная структура региона представляет собой сложную социально-экономическую систему, состоящую из большого числа элементов. Данная система характеризуется разнообразными взаимосвязями, их изменчивостью, наличием у каждого из них системы определенных интересов, в некоторых случаях противоречащих друг другу. Очевидно, что эффективность указанной системы определяется результативностью функционирования региональной инновационной инфраструктуры как одной из ее подсистем, координирующим элементом которой может стать технологический парк (технопарк). Безусловно, каждый регион (область) обладает специфическим набором инновационных ресурсов. Поэтому региональные технопарки должны создаваться с учетом специфики существующей инновационной инфраструктуры. Например, если регион обладает достаточным кадровым потенциалом для проведения научных исследований, нет необходимости вводить в штат технопарковой структуры постоянных

сотрудников, непосредственно занимающихся исследованиями; целесообразно под конкретную задачу формировать временные научно-исследовательские коллективы.

Очевидно, что в некоторых регионах республики создание комплексных технопарков, реализующих все этапы инновационного процесса только собственными силами, неизбежно столкнется с проблемой недостатка ресурсов, или просто является нецелесообразным. В то же время ориентация деятельности технопарков на реализацию не только инновационного цикла в целом, но и отдельных его этапов позволяет обеспечить гибкость в организации их работы на основе применения современных сетевых технологий.

Технопарк, основанный на сетевых технологиях, представляет собой структуру, способную организовать эффективный инновационный процесс на основе рационального использования инновационных возможностей региона с помощью информационного обмена между ними. В зависимости от количества и качества инновационных ресурсов, которыми обладает регион, в реализации инновационного цикла могут принимать участие различные предприятия и организации, распределяющие между собой конкретные функции, а также возможные риски и будущие прибыли. В этой ситуации задача менеджеров технопарка состоит в организации информационного взаимодействия и координации информационных потоков, связывающих всех участников инновационного процесса в регионе. Это позволит объединить в ряде случаев достаточно разрозненный инновационный потенциал данного региона. Возможно также привлечение зарубежных специалистов и использование иностранной научно-исследовательской базы. В зависимости от ориентации на те или иные функции, с учетом специфики регионов, можно предложить следующие типы технопарков: инновационный, маркетинговый, инвестиционный, производственный, распределенный и комплексный.

В некоторых случаях регион обладает существенными распределенными инновационными ресурсами, которые могут быть интегрированы в единую инновационную инфраструктуру. В данной ситуации отсутствует возможность создания территориально сгруппированного технологического парка или это требует значительных материальных и других затрат. В регионе такого типа представляется целесообразным создание распределенного (виртуального) технопарка, основными функциями которого являются организация информационного взаимодействия и координация всех участников инновационного процесса в регионе. В рамках распределенного (виртуального) технопарка взаимодействие всех элементов инновационной среды региона строится на основе применения современных информационных технологий.

Таким образом, современные сетевые информационные технологии позволяют организовать работу технопарка без его физического расположения на отдельной территории, привлекая на договорной основе отдельных специалистов или временные творческие коллективы для реализации отдельных этапов инновационного процесса. Это позволит интегрировать разрозненные инновационные ресурсы региона в единую инновационную инфраструктуру и обеспечить взаимодействие с любыми организациями на территории страны и за ее пределами. Думаю, что создание IT-технопарков в форме традиционных технопарков на четко выделенной огороженной территории экономически будет не выгодным. Современные IT-технопарки должны создаваться в форме распределенного сетевого технопарка. Практика показывает, что программисты могут успешно работать в удаленном режиме, используя сетевые информационные технологии со своими заказчиками, как в республике, так и за рубежом.

Для того чтобы распределенные и виртуальные бизнес-инкубаторы или технопарки могли эффективно функционировать, необходимо в каждом случае для них создавать единое сетевое информационное пространство. Для этого, в свою очередь, нужно создать комплексную многофункциональную информационную систему технопарка, в которой будет предусматриваться возможность осуществления совместной деятельности всех участников инкубатора или парка на основе сетевого взаимодействия.

Таким образом, информационная система позволяет реализовывать все функциональные возможности традиционных технопарков и широкий спектр новых, дополнительных возможностей. Кроме того, можно предложить более универсальную и эффективную модель технопарковых структур – комбинированную технопарковую структуру. На практике довольно часто возникают ситуации, когда наиболее эффективной может стать комбинированная форма инкубатора или парка, одновременно сочетающие в себе все формы организации технопарков и бизнес-инкубаторов. Они являются более универсальными и могут эффективно функционировать в любом регионе или на межрегиональном уровне.

## Список использованных источников

- 1 Научно-технологические парки: структура, технология создания и эффективность функционирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://studopedia.net.html>. – Дата доступа : 19.12.2014.
- 2 Что сулит Беларуси реализация проекта «Великий камень»? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://news.tut.by/economics/424453.html>. – Дата доступа : 12.03.2015.

**Б. В. Сорвиров, А. Г. Казарян**  
г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### «ГРЯЗНЫЕ» ДЕНЬГИ И СПОСОБЫ БОРЬБЫ С НИМИ

Теневая экономика многими специалистами выделяется как одна из наиболее серьезных факторов, дестабилизирующих экономику в стране и основной внутренней угрозой экономической безопасности страны, что может привести не только к кризису в стране, но и стагнации развития всей мировой экономики. Легализация доходов, полученных незаконным путем, как одна из самых важных составляющих теневой экономики – это самый важный этап превращения преступности в высокодоходное и эффективное производство, в ходе которого происходит концентрация экономической и политической власти в руках неконтролируемой группы лиц. Допустить «отмывание денег» – сделать выгодными торговлю наркотиками, уклонение от налогов, проституцию, вымогательство, взяточничество и др. Поэтому «грязные деньги» должны быть лишены возможности поступить в обращение с тем, чтобы преступления утратили смысл [1, с. 188]. В настоящее время в международной практике получили распространение следующие механизмы «отмывания денег»:

1. Некоммерческая организация, которая имеет филиалы в различных странах, занимается различной деятельностью с другими организациями. Один из ее офисов, имеющий связи с различными террористическими организациями, получает пожертвования от различных людей и международных организаций. Лицо, отвечающее за филиал, но не включенное в общий список сотрудников материнской компании, перенаправило эти средства террористическим организациям, за что извлекло выгоду.

2. Покупка нерезидентом золота в банковских учреждениях с использованием наличных средств. Чаще всего данный субъект получал определенную сумму или процент от сделки в качестве вознаграждения и действовал за счёт третьей стороны (юридического или физического лица), чаще всего вовлеченной в преступную деятельность.

3. Используя незаконные доходы от преступлений, создаются несколько взаимосвязанных компаний, в том числе и финансовая, происходит приобретение драгоценных металлов (золото, серебро, платина) и алмазов, которые затем ввозятся контрабандой в различные страны мира. Разница между покупкой и продажей драгметаллов инвестируется в любую, в том числе криминальную, деятельность.

4. Несколько предприятий, предоставляющих финансовые гарантии и финансовые услуги и зарегистрированных в различных странах, принадлежат одному лицу. Со счета одной компании происходит перевод средств на счет другой с пометкой «Платежи за полисы страхования жизни». Эти платежи и были основой в механизме «отмывания» денег. Последний этап легализации средств, полученных незаконным путем – выплата этих средств физическому лицу.

5. Покупка дорожных чеков, еврочеков и др. с использованием нелегально заработанных средств, которые легко перевести в наличные почти в любой стране мира.

6. Создание нескольких вкладов иногда не одним лицом в различных странах, не требующих предъявления декларации. Затем перевод средств из этих вкладов на один зарубежный счет, где и происходит процесс обналичивания средств полученным преступным путем. Можно также перечислять «отмытые» средства на счета родственников и близких людей (посредников или просто друзей) [2, с. 11–14].

7. Наиболее распространенный метод «отмывания» денег – метод обратных ссуд, который впервые был использован в Чикаго Мейером Лански. Суть данного метода заключается в том, что путем тайного перевода денежных средств в зарубежный банк, обеспечивается мгновенная амортизация будущей обратной ссуды выдаваемой этому же человеку от лица зарубежного банка. Впоследствии, эти средства декларируются в качестве ссудного капитала, полученного из-за рубежа.

8. В числе простейших способов можно выделить и способы легализации доходов, полученных преступным путем, через букмекерские конторы, лотереи, казино. Схема «отмывания» заключается в покупке фишек казино в кассе за счет наличных средств, полученных нелегальным путем, с последующим возвратом фишек через несколько игр в кассу, под предлогом выигрыша. Деньги из кассы переводятся на личный банковский счет выигравшего, что в последствии не позволяет контролирующим органам отследить первоначальный источник средств.

9. Сделки с занижением реальной стоимости представляют собой следующую схему: объект, выставляемый на продажу за определенную сумму  $N$ , выкупается лицом, заинтересованным в легализации своих средств за  $N+1$ , при этом документально оформляется сделка на сумму  $N-1$ , а оставшиеся две единицы средств переводятся в оффшорный банк. Новый владелец перепродает объект за  $N+1$ , получая при этом «чистыми» две единицы стоимости объекта. Недостатком такого метода является то, что первоначальный владелец может не согласиться на сделку, поскольку его две единицы стоимости будут выведены в оффшорный банк, что в будущем может усложнить возврат денег. Очень часто подобные сделки проводятся с различными товарами, стоимость которых может колебаться в очень широких пределах: драгоценности, произведения искусства и прочие активы [3, с. 9].

10. Незаконное перемещение наличных денежных средств или банковской карточки, на счету которой числятся средства, полученные нелегальным путем, в страну со слабым финансовым контролем. После перевозки деньги помещаются на оффшорные счета или счета банковских организаций, которые не раскрывают личность своих клиентов. Благодаря переводу средств на счета банков или с использованием финансовых инструментов (банковских карт) деньги превращаются в легальные.

11. Продажа безналичных денег за наличные происходит посредством создания фирмы, где руководителем является подставное лицо (душевнобольной человек, не имеющий средств к существованию либо алкоголик) или фирма вовсе регистрируется по утерянному удостоверению личности. Эти фирмы продают легальным организациям наличные деньги за безналичные и получают определенные комиссионные (в основном до 10 % суммы от сделки).

12. К наиболее быстрому и широко применяемому методу легализации средств, полученных преступным путем, относится электронный денежный перевод. Частота операций и скорость перевода являются главными преимуществами использования данного метода.

13. Использование легального бизнеса, осуществляющим предоставление услуг (автомойки, парковки, рекламные и консалтинговые компании, солярии, прачечные и др.), дальнейшее смешивание преступных средств с доходами компании и декларирование в качестве легального заработка [4].

14. На первой стадии развития большинство электронных платежей используют фактическую анонимность плательщика. Во время передачи средств в систему электронных платежей через Интернет или телефонную сеть определить личность правоохранительным органам невозможно.

15. Покупка электронной наличности на имя другого субъекта за традиционные деньги и использование «электронных денег» в операциях «купли-продажи» от имени подставного лица.

16. Некий фонд на своем сайте в сети Интернет собирает денежные средства в виде пожертвований якобы для восстановления памятника архитектуры или для помощи людям, оказавшимся в тяжелой ситуации. Собранные средства переводятся на счета в банк, где затем при помощи финансовых инструментов или операций оказываются на счете в другом банковском учреждении, от лица которого эти деньги переводятся на счет компании, расположенной в оффшорной зоне.

В настоящее время конвертируемые виртуальные валюты с позиции незаконного использования потенциально уязвимы и их легко использовать в целях легализации средств, полученных незаконным путем. Их главной характеристикой можно назвать отсутствие прямого контакта с клиентом и осуществление анонимного осуществления переводов или финансирования. Данные об операциях клиентов чаще всего хранятся у лиц, находящихся в различных юрисдикциях, что усложняет работу правоохранительных органов. Проблема усугубляется постоянным развитием технологий и бизнес-моделей виртуальных децентрализованных валют в виде изменения числа, видов и функций участников [5].

Существует достаточно способов «отмывания» денег. Научный прогресс позволяет развивать эти методы и способствует увеличению масштабов легализации средств, полученных преступным путем, и увеличения объемов теневой экономики. Развитие сети Интернет позволило

вести совершенно новый способ сокрытия доходов – анонимная покупка электронной наличности. Благодаря скорости трансформации наличных денежных средств в виртуальные и анонимности финансирования этот новейший способ легализации средств, полученных незаконным путем, получил в настоящее время широкое распространение. Поэтому в последней редакции рекомендаций Группы разработки финансовых мер борьбы с «отмыванием» денег (ФАТВ) особое внимание акцентируется на стремительном прогрессе Интернет в этом направлении.

В 1989 году была создана Группа разработки финансовых мер борьбы с «отмыванием» денег (ФАТВ) по инициативе стран «Большой восьмерки». ФАТВ разрабатывает международные стандарты в области противодействия «отмыванию» доходов, полученных преступным путем, и финансирования террористической деятельности. Данная организация предоставила около 40 рекомендаций в сфере борьбы с «отмыванием» денег, подвергающиеся ревизии примерно каждые пять лет. Данные рекомендации в соответствии с резолюцией Совета Безопасности ООН являются обязательными международными стандартами для выполнения членами ООН. В состав государств-членов ФАТВ входит восемь стран: Республика Индия, Кыргызская Республика, Китайская Народная Республика, Республика Таджикистан, Республика Узбекистан, Туркменистан, Республика Казахстан, Республика Беларусь и Российская Федерация.

ФАТВ в 2012 году были разработаны Международные стандарты по противодействию «отмыванию» денег и финансированию терроризма и распространения оружия массового уничтожения. Согласно международным стандартам, при обнаружении факта «отмывания» средств компетентным органам следует или замораживать операции, или арестовывать имущество, или вообще конфисковать без нанесения ущерба третьим сторонам. Аресту и конфискации подвержено отмытое имущество; доходы, полученные от «отмывания» средств или инструменты, использованные или предназначенные для использования для «отмывания» денег; имущество, которое представляет собой доход или средство, которое предназначалось для использования в террористической деятельности; имущество эквивалентной стоимости.

Что же необходимо предпринять для пресечения попыток «отмывания» денег? Компетентным органам необходимо наделить полномочиями: по оценке, отслеживанию и выявлению имущества, которое подлежит конфискации; аресту и замораживанию средств; принятию мер для предотвращению действий, способных подорвать возможность государства заморозить или арестовать имущество, подлежащее конфискации; принятию надлежащих следственных мер.

Что касается финансовых учреждений, то они самостоятельно должны принять соответствующие меры (подтверждение личности клиента и бенефициарного собственника, при необходимости нужно получить данные о цели деловых отношений) по надлежащей проверке клиентов при установлении деловых отношений; при совершении сделок на сумму, которая превышает значение, эквивалентное 15 тыс. долларов США или 15 тыс. евро; при подозрении в «отмывании» средств или сомнений в достоверности ранее полученных данных о клиенте. Надлежащей проверке должны подвергаться следующие нефинансовые учреждения и профессии: казино; дилеры по драгоценным камням и по драгметаллам; адвокаты, независимые юристы, нотариусы; агенты по операциям с недвижимостью; компании, совершающие финансовые операции для клиентов [6].

В 2014 году в Республике Беларусь был подписан, а с 2015 года вступил в силу закон № 165-З «О мерах по предотвращению легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения», определяющий правовые и организационные основы государственной политики в данной сфере. Законодательным актом регулируются отношения участников финансовых операций на территории Беларуси, деятельность государственных органов и органа финансового контроля; осуществляется контроль деятельности лиц, которые осуществляют различные финансовые операции в вопросах соблюдения законодательства о легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и распространения оружия массового поражения. Законом вводится новая мера по борьбе с «отмыванием денег» – приостановление перемещения денежных инструментов и наличных денежных средств через таможенную границу Таможенного союза. Внутренний контроль в Беларуси должен осуществляться с учетом определённого подхода, который предполагает разработку лицами, осуществляющими финансовые операции, процедур мониторинга, оценки, ограничения, управления, контроля рисками, связанными с «отмыванием» денег. Данный подход должен получить название рискориентированного, в основу которого будут положены расширенные меры контроля при наличии высокой степени риска, связанного с легализацией средств,

полученных незаконным путем, и упрощенные меры при наличии низкой степени риска. Таким образом, в белорусском законодательстве используются основы, разработанные международной организацией, занимающейся борьбой с легализацией доходов, полученных преступным путем. Правовым актом определена компетенция органа финансового мониторинга. Данный орган имеет полное право приостановить любые подозрительные финансовые операции при наличии достаточных оснований до выяснения обстоятельств, при том что орган не несет финансовой ответственности за причиненный моральный вред, убытки, причиненные организациям [7].

Таким образом, важнейшим законодательным актом Республики Беларусь, основанным на международных стандартах ФАТВ, является закон «О мерах по предотвращению легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения». Среди основных методов легализации средств, полученных преступным путем, можно выделить следующие: перевод денежных средств в оффшорные зоны, покупка электронной наличности, смешивание преступных доходов с легальными, сделки с занижением реальности стоимости, продажа безналичных денег за наличные, электронный денежный перевод, метод обратных ссуд, незаконное перемещение наличных денежных средств или банковской карточки.

#### Список использованных источников

- 1 Казарян, А. Г. Теневая экономика: механизмы функционирования / А. Г. Казарян // Глобализация и предпринимательство: национально-государственные стратегии и практики : материалы V междунар. науч.-практ. конф. – М. : Интеграция, 2012. – 200 с.
- 2 Financial Action Task Force on Money Laundering [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports.pdf> . – Дата доступа : 19.02.2015.
- 3 Лузгин, Н. В. «Отмывание» денег и международный опыт борьбы с ним / Н. В. Лузгин // Банкаўскі Веснік. – 2000. – № 34. – С. 8–11.
- 4 Способы отмывания денег [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.banki.ru/wikibank/>. – Дата доступа : 22.02.2015.
- 5 Виртуальные валюты : отчет ФАТВ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.eurasiangroup.org/files/FATF\\_docs](http://www.eurasiangroup.org/files/FATF_docs). – Дата доступа : 25.02.2015.
- 6 Международные стандарты по противодействию «отмыванию» денег и финансированию терроризма и распространения оружия массового уничтожения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://eurasiangroup.org/FATF\\_Recommendations\\_06.02.2012-rus.pdf](http://eurasiangroup.org/FATF_Recommendations_06.02.2012-rus.pdf). – Дата доступа : 03.03.2015.
- 7 О мерах по предотвращению легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения : закон Республики Беларусь от 30 июня 2014 г. № 165-З [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.nbrb.by/Legislation/documents/L\\_165-Z.pdf](http://www.nbrb.by/Legislation/documents/L_165-Z.pdf) . – Дата доступа : 01.03.2015.

**В. В. Сорвинова**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

#### **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ**

Переход экономики республики на рыночную модель, нестабильность внешней среды изменяют принципиальный подход к инновационной деятельности. В данных условиях успешное функционирование предприятия напрямую зависит прежде всего 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 объемов 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. Все это можно достичь, используя резервы инновационной деятельности. Для решения данной задачи прежде всего следует остановиться на анализе сущности этих резервов.

Большинство авторов склоняются к отождествлению резервов и ресурсов. Так, например, А. М. Омаров подразумевает 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» [1, с. 35]. О. П. Яковлева определяет резервы как «...ресурсы, неиспользуемые 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» [2, с. 4]. Аналогичный подход к данной проблеме предлагает и З. Н. Борисенко, который резервами считает «... неиспользуемую часть ресурсов, которые временно выходят из процесса общественного воспроизводства, их движение приостанавливается до наступления определенных обстоятельств» [3, с. 66]. По мнению М. В. Мельника, под резервами понимаются «...возможности улучшения использования ресурсов... в результате совершенствования техники и технологии, организации труда и производства, привлечения в действие не использовавшихся ранее производственных ресурсов» [4, 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. С нашей точки зрения, резервы повышения результативности инновационной деятельности предприятия – это 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 объема 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 объемом 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 П. Н. Завлина [5, с. 9], в условиях снижения ассигнований на науку от начала до конца 1990-х гг. соотношение между фундаментальными исследованиями (ФИ), прикладными исследованиями (ПИ) и опытно-конструкторскими разработками (ОКР) увеличивается 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 еще 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 еще достаточно много времени и средств, но, по мнению большинства ученых, 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 [6, с. 89]. Чем сложнее в научно-техническом отношении инновация, чем больше в ней оригинальных научных идей, тем большие сроки требуются для ее производства, причём увеличение инвестиций в такого рода инновационный проект дают эффективную отдачу только до определенного объема 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 НИ-ОКР 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 перво-степенное 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, присущих инновационной деятельности. 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.

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				
На стадии оценки эффективности инновации	На стадии проведения ОКР	На стадии проведения НИР	На стадии внедрения инновации	На стадии маркетинга инновации
Оценка величины эффекта от инновации.	Сокращение сроков разработки изделия.	Сокращение сроков исследования.	Сокращение сроков внедрения нововведений.	Нахождение рынков сбыта продукции.
Своевременность оценки инновации.	Более эффективное использование материальных средств снижения издержек.	Экономное расходование средств для снижения издержек.	Более разумное использование средств снижения издержек.	Увеличение сети производителей.
Сравнение вариантов разработок.	Приобретение готовых технологий изготовления изделий.	Приобретение лицензий.	Приобретение производств «под ключ».	Изменение инновации под требования рынка.
Снижение потерь от неверной оценки продуктивности инновации	Создание разработок, отвечающих заданию на разработку		Внедрение новшеств, отвечающих возложенным на них требованиям	Получение максимальной прибыли от продаж новшеств
↓ ↓ ↓ ↓ ↓				
ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ				

*Классификация резервов инновационной деятельности.* 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 счете, 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 экономное 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 ОКР* 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.

Кроме рассмотренной классификации, важна и 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.

*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.). Такой подход к дроблению резервов повышения результативности инновационной деятельности направлен в первую очередь на использование возможностей активного взаимодействия промышленного предприятия с другими субъектами хозяйственной деятельности.

#### Список использованных источников

- 1 Омаров, А. М. Экономика промышленного предприятия / А. М. Омаров. – М. : Экономика, 1985. – 350 с.
- 2 Яковлева, О. П. Формирование и измерение резервов производства / О. П. Яковлева ; под ред. В. Л. Клименко. – Л. : Изд-во ЛГУ, 1985. – 270 с.
- 3 Прогнозирование и оценки научно-технических нововведений / Г. М. Доброе, А. А. Коренной, В. Б. Мусиенко [и др.]. – Киев : Наук. думка, 1989. – 276 с.
- 4 Организация, планирование и управление деятельностью промышленных предприятий / С. Е. Каменицер, Ф. М. Русинов, М. В. Мельник [и др.]. – М. : Высш. шк., 1984. – 158 с.
- 5 Завлин, П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб. : Бизнес-пресса, 1990. – 115 с.
- 6 Санто, Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.

**Д. М. Степаненко**

**г. Могилев, Белорусско-Российский университет**

### ИНСТИТУТЫ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

В настоящий момент в мире сформировалась и укрепилась инновационная парадигма развития. Она характеризуется тем, что все государства вне зависимости от характера существующих в них социально-экономических систем провозглашают ставку на инновации и инновационную деятельность как ключевой фактор развития национальной экономики. Более того, инновации и инновационная деятельность все в большей мере рассматриваются не только как средство повышения экономической эффективности, но и как движущая сила прогрессивного развития социальной сферы, системы образования, научно-технического потенциала страны, сферы государственного управления, правовой системы, существующей в государстве, иных сфер функционирования социума. В то же время важнейшим рычагом развития инновационной деятельности в современных условиях является институционализация, которая предполагает непрерывный прогресс институциональных систем государств, создание разветвленных формальных отношений и механизмов, обеспечивающих высокую эффективность функционирования того или иного общества.

В философском словаре под редакцией И. Т. Фролова институционализация трактуется как образование стабильных образцов социального взаимодействия, основанного на формализованных правилах, законах, обычаях и ритуалах. При этом отмечается, что постепенно складывающиеся формы социальной практики институционализируются, если находят отражение в уже сложившейся правовой системе или морально и организационно санкционируются государством [1]. Поскольку прогресс институциональных систем стран мира опосредуется развитием существующих в них и возникновением в них новых общественных институтов, представляется целесообразным акцентировать внимание на вопросе о том, что представляют собой институты и как они влияют и способны влиять на инновационную активность в обществе.

В современных условиях наиболее распространенным является понимание институтов в интерпретации Д. Норта, который определяет институты как «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, и, как следствие этого, задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике [2]. Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь, и включают в себя все формы ограничений, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям. При этом Д. Норт выделяет три главных составляющих в составе институтов [3]: 1) неформальные ограничения (традиции, обычаи, всякого рода социальные условности); 2) формальные правила (конституции, законы, судебные

прецеденты, административные акты); 3) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция). Применительно к инновационной деятельности институты способны устанавливать как запреты совершать определенные действия физическим и юридическим лицам, так и стимулы к совершению ими определенных действий, а также условия, при соблюдении которых будут действовать указанные стимулы.

Таким образом, одной из важнейших составляющих в составе институтов являются формальные правила, которые охватывают собой нормы действующего в стране права, а также положения договоров, заключаемых между собой физическими и юридическими лицами. Э. Осстром выделяет в составе формальных правил следующие составляющие [4]: 1) позиционные правила, которые определяют набор позиций (статусов в обществе) и число людей, которые могут занимать каждую позицию; 2) ограничительные правила, которые устанавливают, как люди занимают и оставляют указанные выше позиции; 3) правила сферы влияния, которые указывают, на что может оказывать влияние деятельность того или иного лица, каковы стимулы и (или) издержки достижения определенных результатов; 4) правила управления, которые устанавливают набор действий, которые может осуществлять лицо на определенном посту; 5) правила агрегирования, которые показывают, каким образом действия лица на определенном посту преобразуются в промежуточные или окончательные результаты; 6) информационные правила, которые регулируют способы обмена информацией между должностными лицами, язык и формы коммуникации между ними.

Применительно к инновационной деятельности *позиционные правила* устанавливают, кого следует относить к числу инноваторов (физические лица-создатели объектов интеллектуальной собственности, инновационно активные предприятия, научные и образовательные организации, ученые). Кроме того, позиционные правила определяют совокупность государственных органов и должностных лиц, участвующих в реализации национальной инновационной политики.

*Ограничительные правила* применительно к инновационному развитию определяют:

1) процедуру получения статуса инноватора. Речь в данном случае может идти о процедуре получения патента в отношении того или иного объекта интеллектуальной собственности, о процедуре специальной регистрации инновационно активных предприятий (если таковая требуется), о процедуре получения инновационно активными предприятиями специальных налоговых льгот;

2) процедуру формирования органов государственной власти и управления, ответственных за реализацию инновационной политики;

3) процедуру назначения на должность (избрания на должность) должностных лиц, принимающих участие в реализации инновационной политики государства.

*Правила сферы влияния* применительно к инновационной деятельности устанавливают, на что может оказывать влияние тот или иной субъект инновационной деятельности. Например, обладатель патента на объект интеллектуальной собственности может оказывать существенное влияние на масштабы производства инновационной продукции с использованием указанного объекта. Масштабы производства соответствующей продукции в данном случае будут зависеть от того, будет или не будет патентообладатель предоставлять другим субъектам право использования объекта интеллектуальной собственности на основании лицензионных договоров. Кроме этого, правила сферы влияния будут также охватывать собой и влияние должностных лиц государства на реализацию тех или иных инновационных проектов, на деятельность тех или иных научных и образовательных организаций, инновационно активных предприятий. В качестве примера обозначенного влияния может выступать размер санкций, налагаемых уполномоченными на то государственными органами в случае совершения инновационно активными предприятиями налоговых правонарушений.

*Правила управления* применительно к инновационному развитию устанавливают, какие действия и в каком порядке могут предпринимать: 1) органы управления инновационно активных предприятий, научных и образовательных организаций; 2) физические лица, являющиеся обладателями прав на объекты интеллектуальной собственности; 3) органы государственной власти и управления (в том числе судебные органы) в соответствии с предоставленными им законом полномочиями в рамках реализации национальной инновационной политики; 4) должностные лица, участвующие в реализации инновационной политики государства на основании имеющихся у них полномочий.

*Правила агрегирования* применительно к инновационной деятельности показывают, каким образом действия тех или иных субъектов указанной деятельности способны преобразоваться

в необходимые им результаты. Например, предприятие, производящее инновационную продукцию, реализует ее на основании договора поставки и получает прибыль. В данном случае прибыль как конечный результат деятельности по реализации инновационной продукции является следствием заключения и исполнения соответствующего договора поставки. Правила агрегирования применительно к государственной инновационной политике показывают, каким образом преобразуются в необходимые государству и обществу результаты действия государственных органов и должностных лиц, реализующих инновационную политику. Например, государство предоставило налоговые льготы производителям определенного вида инновационной продукции, и при прочих равных условиях через некоторый период времени производство данного вида продукции увеличилось. В данном случае есть основания полагать, что увеличение производства инновационной продукции представляет собой результат применения соответствующей меры налогового стимулирования инновационной деятельности.

*Информационные правила* применительно к инновационному развитию регулируют способы обмена информацией: 1) между обладателями объектов интеллектуальной собственности и субъектами, которым предоставлено право использования таких объектов на основании лицензионных договоров; 2) между научными организациями, образовательными организациями и субъектами хозяйствования; 3) между предприятиями, реализующими инновационную продукцию (оказывающими инновационные услуги), и их контрагентами; 4) между государственными органами и должностными лицами, реализующими национальную инновационную политику; 5) между инновационно активными организациями, с одной стороны, и государственными органами и должностными лицами, реализующими национальную инновационную политику, с другой стороны.

Формальные правила, ориентированные на поддержку инновационной деятельности, существуют в законодательных базах многих стран мира. Более того, по мере все большего осознания необходимости инновационной парадигмы развития правовых норм, стимулирующих создание и внедрение инноваций, с каждым годом становится все больше и больше. Как отмечает Д. Норт, формальные правила могут снижать издержки получения информации, надзора и принуждения и являются следствием создания формальных юридических систем, призванных решать все более сложные конфликты и споры [2].

Характер формальных правил находится в зависимости от того, к какой правовой системе (англо-саксонской или романо-германской) относится право, действующее в стране. В государствах с англо-саксонской правовой системой в число формальных правил будут включаться судебные прецеденты, то есть решения суда по конкретным юридическим делам, которым придается обязательный характер при разрешении аналогичных дел в будущем. В государствах с романо-германской правовой системой судебные прецеденты не являются источниками права, и, следовательно, не выступают в качестве формальных правил.

Неформальные ограничения, будучи составляющей в составе институтов и регулируя складывающиеся в обществе отношения, дополняют тем самым существующую нормативно-правовую базу и способны влиять на изменение формальных правил. В пользу важности роли существующих в стране неформальных ограничений в деле формирования на ее территории соответствующего климата для инноваций может быть приведен следующий аргумент: одни и те же нормы закона (формальные правила) в разных государствах могут совершенно по-разному исполняться, иметь совершенно разные проявления. В качестве примера условно можно рассмотреть три страны, законодательными базами которых предусмотрен идентичный порядок создания и деятельности новых предприятий.

В первом из обозначенных государств для создания и последующего функционирования нового предприятия достаточно выполнить лишь то, что прямо прописано для этого в законе (сформировать уставной фонд фирмы, зарегистрировать ее устав), а после этого вновь созданный субъект хозяйствования может производить продукцию (оказывать услуги) и конкурировать на рынке на равных условиях с другими предприятиями.

Во второй из условно рассматриваемых стран для создания и последующего функционирования новой фирмы также достаточно выполнить лишь то, что прямо прописано для этого в законе (сформировать уставной фонд фирмы, зарегистрировать ее устав). Кроме того, в данном государстве имеют место такие негласные традиции, как финансовая поддержка инновационно активных предприятий из государственных, общественных и частных фондов, максимально лояльное отношение к вновь созданным предприятиям со стороны налоговых органов страны в случае выявления налоговых правонарушений.

В третьем из условно обозначенных государств для создания и последующего функционирования нового субъекта хозяйствования на практике недостаточно выполнить лишь то, что прямо прописано для этого в законе. Помимо формальных требований закона, неформальные правила, действующие в стране, требуют уплаты взяток должностным лицам данного государства за регистрацию предприятия, за налоговые послабления, уплаты вознаграждения представителям криминалитета за оказание «услуг по охране», не вести конкуренцию с определенными предприятиями и (или) на определенных рынках.

Очевидно, что, несмотря на то, что во всех трех условно рассмотренных странах соответствующая норма закона идентична, условия для предпринимательской деятельности, а, следовательно, и климат для инноваций, будут различны. Наиболее благоприятные условия для проявления инновационной активности будут во втором из условно обозначенных государств, а наименее благоприятные – в третьем.

С точки зрения Д. Норта, неформальные ограничения возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой. Культура с помощью языка задает концептуальные рамки для кодирования и интерпретации информации, которую предоставляют мозгу наши чувства. При этом, возникая как средство координации устойчиво повторяющихся форм человеческого поведения, неформальные ограничения являются [2]: а) продолжением, развитием и модификацией формальных правил; б) социально санкционированными нормами поведения; в) внутренне обязательными для человека стандартами поведения. В целом институты в своей совокупности характеризуют собой рамки, в пределах которых субъекты хозяйствования и отдельные индивиды взаимодействуют друг с другом и, по выражению Д. Норта, абсолютно аналогичны правилам игры в командных спортивных играх [2].

Весьма важным представляется исследование роли инноваций и институтов в контексте эволюции экономических систем. В данной связи следует обратить внимание на то, что Д. Хиршлейфер, рассматривая проблему эволюции, проводит параллели между особенностями эволюционного развития биологических организмов и социоэкономическими эволюционными моделями, акцентирует внимание на подобии процессов биологического и экономического развития [5]. По мнению Д. Хиршлейфера, в биологической эволюции упор делается на различия в выживании и репродукции органических типов или свойств от одного поколения к другому. Здесь постоянно обеспечивается менделевским наследованием неизменных моделей кодированных генетических инструкций (генов). Вариации происходят вследствие действия различных сил, включая внутренние мутации генетических инструкций (ошибки в генетическом кодировании), рекомбинацию генов в социальной репродукции и внешнее давление естественного отбора [5]. В свою очередь, социоэкономическая эволюция, с точки зрения Д. Хиршлейфера, в основном состоит в различии типов роста и выживания социальных организаций. Главный наследственный элемент – это груз социальной инерции, поддерживаемый сознательно передаваемой традицией. Что касается изменчивости, то аналогом мутаций являются ошибки в воспроизведении усваиваемых традиций. Также продолжает действовать естественный отбор. Наконец, имитация и рациональное мышление образуют дополнительные негенетические источники социоэкономической изменчивости [5].

Развивая в данном контексте мысли Д. Хиршлейфера, необходимо отметить, что ведущей компонентой изменчивости социоэкономических систем являются инновации, результатом внедрения которых является принципиально новое качество используемых технологий, качественное совершенствование производимой продукции и управленческих решений, то есть так или иначе все то, что обеспечивает прогрессивные эволюционные изменения в экономической системе. Вместе с тем, предопределять масштабы инновационной активности в рамках той или иной экономической системы так или иначе способны существующие в ней условия, правила, то есть институты. Учитывая данное обстоятельство, институты являются главным фактором, способствующим или, напротив, препятствующим социоэкономической изменчивости на основе инноваций.

Таким образом, с одной стороны, инновации, а, с другой стороны, институты как «правила игры» в обществе, предопределяющие инновационную активность в рамках экономической системы, выступают в качестве двух ключевых факторов, предопределяющих социоэкономическую эволюцию. Проводя аналогию с биологическими организмами, можно утверждать, что инновации и институты, будучи ведущими «генами» экономической системы, предопределяют

в целом «генетику» национальной экономики того или иного государства, ее способность к эволюционному движению вперед на инновационной основе.

#### Список использованных источников

1. Философский словарь / И. Т. Фролов [и др.] ; под ред. И. Т. Фролова. – М. : Республика, 2001. – 719 с.
2. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Начала, 1997. – 180 с.
3. Норт, Д. Институты и экономический рост: историческое введение : в 2 т. / Д. Норт. – М. : THESIS; Начала-Пресс, 1993.
4. Ostrom, E. An Agenda for the Study of Institutions / E. Ostrom // Public Choice. – 1986. – № 48. – P. 3–25.
5. Hirshleifer, J. Economic Behavior in Adversity / J. Hirshleifer. – Chicago : University of Chicago Press, 1987. – 320 p.

**Д. А. Суслов**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

### ТЕХНОПОЛИСЫ КАК ЭЛЕМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННЫХ РЫНКОВ

Понятие технополис возникло в Японии в начале 1980-х гг., когда правительство страны, в лице Министерства внешней торговли и промышленности, осуществило реализацию национальной стратегической программы, которая подразумевала усиление региональной экономики через планомерное развитие новых научно-технических центров и выработку тесного сотрудничества между университетом (наукой) и местными властями (регулирующим звеном). Предполагалось, что создание специальных уникальных рекреационных условий для развития науки по соседству с бизнесом, приведет к тесному сотрудничеству науки и крупных частных компаний. Термин технополис символизирует синтез двух важных идей: «технология», то есть модернизация традиционных отраслей японской промышленности на основе новейших технологий, и «полис», то есть город-государство, где существует равновесие между частной формой производства, признаваемыми обществом идеями и общественным характером управления.

Как правило, технополисы содержат следующие основные структурно-функциональные элементы: а) научно-исследовательский сектор, представленный научными подразделениями университета, а также другими научными организациями, входящими в состав технополиса либо сотрудничающими с ним; б) производственно-технологический сектор, представленный малыми фирмами, входящими в состав технополиса, а также крупными компаниями, сотрудничающими с технополисом; в) образовательный сектор, представленный учебной базой университета и другими организациями, входящими в состав технополиса либо сотрудничающими с ним; г) сектор обслуживания, образованный системой инновационных центров или иных служб, который осуществляет различные виды услуг, способствующих оптимальному функционированию технополиса; д) бизнес-инкубатор, предоставляющий необходимые условия (площади, имущество) для создания и функционирования малых фирм. Наиболее типичным управленческим органом в технополисах является правление (комитет), куда входят руководители основных структурно-функциональных секторов, университета, ряда компаний, а также представители местных органов власти, банков, спонсоров и т. д. [1].

*Государственные требования, налоговые льготы и субсидии для технополисов.* Все технополисы должны удовлетворять следующим критериям: располагаться не далее чем в 30 минутах езды от своих «городов-родителей»; занимать площадь не более 1000 квадратных километров; иметь сбалансированный набор современных научно-промышленных комплексов, университетов и исследовательских институтов в сочетании с удобными для жизни условиями, культурной и рекреационной инфраструктурой; находиться в живописных районах и гармонизировать с местными традициями и природными условиями. Экономической основой технополисов являются акционерные общества, создаваемые правительством, префектурой, фирмами и частными лицами во главе с инновационными банками.

Организационное оформление технополиса начинается с назначения местными органами власти директора по планированию технополиса. В его задачу входит разработка стратегии технополиса и создание его правления. Как правило, директор назначается из числа ведущих ученых местного университета. В состав правления входят директор инновационного банка технополиса, руководитель центра по подготовке кадров, юрист, руководители отдельных программ, представители крупнейших спонсоров.

Все проекты, включенные в технополис, являются вертикально-хозрасчетными и строятся на принципах программно-целевого управления, планирования и проектирования. Если научное обоснование и выбор целей, определение задач и средств для их реализации, этапов их решения составляют основу стратегии и тактики технополисов, то программно-целевое управление, планирование и проектирование составляют технологию формирования и функционирования технополисов.

Создание технополисов требует больших финансовых средств. Их величина зависит от ряда обстоятельств, в том числе: от основных направлений деятельности технополиса; размеров отводимой под него площади; объема планируемых строительных работ, количества и характера строящихся объектов; удаленности технополиса от «материнского» города и состояния транспортных и прочих коммуникаций между технополисом и этим городом; предполагаемого количества фирм технополиса, а также их специализации, требующей соответствующего технического оснащения, и т. д. Типичные источники финансирования технополисов: 30 % – государство, 30 % – областной бюджет, 30 % – фирмы и частные лица, 10 % – иностранные инвесторы. В каждом конкретном случае модель финансирования зависит от уровня экономического развития страны, экономической политики правительства, финансовых возможностей учредителей и множества других факторов.

#### **Список использованных источников**

1 Инфраструктурное обеспечение инновационного развития промышленного комплекса региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/10/rus\\_29\\_2009\\_10.pdf](http://www.vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/10/rus_29_2009_10.pdf). – Дата доступа : 21.12.2014.

**И. С. Сыркова**  
г. Сочи, СГУ

### **ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ КАК КАНАЛА ТОВАРОДВИЖЕНИЯ ТУРПРОДУКТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Развитие информационных технологий, особенно в области удаленного доступа к информационным ресурсам, с каждым годом открывает все новые возможности для предприятий, в том числе и туристской сферы, в области продвижения продукта к конечному потребителю.

Для того, чтобы разобраться, какие особенности представляет собой такой канал сбыта, как социальная сеть, необходимо определиться с понятием канала сбыта туристского продукта. Канал сбыта туристского продукта представляет собой совокупность туроператоров, турагентств или отдельных лиц (посредников), которые принимают на себя или помогают передать другому лицу право собственности на конкретный туристский продукт на их пути от производителя к потребителю. Количество посредников продвижения туристского продукта на пути от производителя к конечному потребителю определяется в основном экономической целесообразностью. Чем больше посредников и длиннее цепочка канала товародвижения, тем дороже конечный турпродукт для потребителя, но тем большего охвата потенциальных потребителей удастся достичь. В то же время нулевой канал товародвижения, напрямую от производителя туруслуг к их потребителю, для многих потребителей является предпочтительным, так как цена будет ниже.

В настоящее время практически все предприятия туристской направленности активно используют сеть Интернет для продажи своих услуг, используя собственные сайты в качестве канала сбыта нулевого уровня. Продажа услуг через интернет-сайт имеет ряд особенностей: возможность воздействия на целевую аудиторию; высокий показатель конвертации пользователь – покупатель; возможность получения точной статистики относительно количества посетителей сайта, а значит возможность оценки эффективности его содержания.

В то же время раскрутка сайта и попадание его в топ-лист при формировании запроса в поисковой системе – затратное дело. Поэтому для привлечения внимания к сайту компании, предлагающей туросуслуги в сети Интернет, традиционно предлагают три пути: размещение статей на сайтах, имеющих большой охват аудитории, с указанием ссылки для перехода на свой сайт; размещение смешного или ужасного видео на развлекательных сайтах; ведение блогов путешественников с отзывами, полезными адресами и т. п. Все эти решения как нельзя лучше подходят для реализации их в социальных сетях.

По данным сайта pro-smm.com 50 % населения России имеют хотя бы один аккаунт в социальных сетях и проводят там в среднем 2 часа 38 минут в день. При этом социальные сети в последнее время можно отнести к средствам массовой информации с большой степенью влияния на образ мыслей их пользователей. Большинство пользователей социальных сетей не только читают новости, но и активно создают их. В последнее время возросло число коммерческих групп, которые предлагают товары и услуги в социальных сетях. Данные группы условно можно подразделить на две большие категории: 1) группы, созданные только в социальной сети для реализации товаров и услуг; 2) группы-представительства уже имеющихся предприятий (как физически существующих, так и интернет-магазинов).

Первая категория как правило представлена фрилансерами различного рода деятельности, зачастую не имеющими регистрации в качестве индивидуального предпринимателя. Вторая категория возникла вследствие того, что социальные сети набирают популярность и их пользователи уже привыкли часть своей активной деятельности проводить именно там (читать рекламу, делать покупки, общаться по интересам, узнавать новости, обращаться за отзывами о том или ином продукте). Поэтому предприятия, уже имеющие даже раскрученные сайты, создают свою группу в наиболее успешных социальных сетях с возможностью перехода на первоначальный сайт по ссылке.

Создание собственной группы в социальной сети позволяет производителю туристских услуг решить следующие задачи при продвижении своих услуг к конечному потребителю:

- максимизировать охват аудитории потенциальных потребителей при незначительных затратах (в условиях уже имеющегося на предприятии выхода в интернет и специалиста-маркетолога – это практически бесплатно);

- использовать скрытую рекламу в виде положительных отзывов, видео и фото довольных своим отдыхом потребителей (в социальной сети такие отзывы вызывают большее доверие потенциальных потребителей, так как передаются по социальным связям-друзьям);

- воздействовать эксклюзивно на целевую аудиторию, выбирать социальные сети, где эта аудитория в большей степени представлена, и наиболее подходящие способы коммуникации с ней, при этом в наименьшей степени затрагивая незаинтересованных в этой рекламе людей. Это связано с тем, что аудитория каждой социальной сети имеет свои отличительные черты по различным социальным признакам: полу, возрасту, интересам и т. д. Кроме того, создавая группу в социальной сети, можно ввести дополнительные ограничения при отборе ее участников;

- максимизировать скорость обратной связи потребителя и производителя туросуслуг, как на всех стадиях покупки и потребления;

- использовать предлагаемую социальной сетью статистику посещений для более эффективного управления маркетинговой деятельностью компании.

Таким образом, такой канал товародвижения как *«Производитель туросуслуг – Группа в социальной сети – Конечный потребитель»* объединяет преимущества обширной турагентской сети (в части охвата целевой аудитории) и минимум затрат нулевого канала товародвижения (поскольку социальная сеть не является полноценным посредником, а лишь площадкой для продажи).

**А. Л. Топольцев**

**г. Минск, ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси»**

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

За последние годы в Республике Беларусь созданы условия для функционирования и развития науки и инновационной деятельности, системы организации и управления исследованиями



и разработками на перспективу. В результате удалось: сохранить, нарастить, оптимизировать и адаптировать к нуждам экономики фундаментальную и прикладную науку; создать ряд научно-практических центров, государственных научно-производственных объединений; придать новый импульс развитию инновационной цепочки «фундаментальные, прикладные исследования – разработки – создание новых технологий – внедрение» в рамках государственных комплексных целевых научно-технических программ; завершить обновление системы государственной научной и научно-технической экспертизы. Вместе с тем, сохраняется ряд проблем научной сферы, требующих решения. В частности: увеличение внутренних затрат на научные исследования и разработки, развитие экспорта отечественной высокотехнологичной продукции и объектов интеллектуальной собственности, наращивание кадрового потенциала науки.

В настоящее время показатель объема внутренних затрат на научные исследования и разработки в процентах к валовому внутреннему продукту (далее – наукоемкость ВВП) в мире является одним из наиболее важных статистических показателей, характеризующий уровень научного потенциала страны и одним из наиболее важных индикаторов экономической безопасности. Насколько данный показатель важен для страны свидетельствует мировой опыт, который показывает, что при его значении ниже 0,4–0,5 %, наука может выполнять в государстве лишь социально-культурную функцию. Только при значении не менее 1 % можно рассчитывать на влияние науки на экономическое развитие. Развитые страны сохраняют уровень этого индикатора выше 2 %. А страны-лидеры поддерживают его на уровне 3,7–4,5 %. В Европейском союзе при среднем значении данного показателя также более 2 % критической считается наукоемкость в 1,5 %. В Беларуси в последние годы данный показатель составлял в среднем 0,7 %. Это значительно ниже, чем в сопоставимых по размеру и населению стран-инновационных лидеров – Финляндии и Швеции, где наукоемкость ВВП приближается к 4 %. Кроме того, сегодня США, Япония и страны ЕС занимают почти половину глобального рынка высокотехнологичных товаров, где 2/3 прироста ВВП приходится на долю hi-tech. Для сравнения, в США, в целях сохранения конкурентоспособности продукции, оборудование подлежит замене каждые 5 лет. В ЕС странами-лидерами по уровню данного показателя являются Германия, Австрия, Швеция, Финляндия, Дания. Вместе с тем, в мировом ВВП и расходах на НИР в целом их доля снизилась в основном за счет Китая, Индии и Южной Кореи, чья доля в общемировых расходах на НИР ежегодно поступательно увеличивается.

Таким образом, в Республике Беларусь недостаточная наукоемкость ВВП продолжает оставаться одной из основных внутренних угроз экономической безопасности страны. Уровень финансирования отечественной науки в настоящее время не позволяет рассчитывать на прорывные результаты и вступает в противоречие с задачами развития научно-технического потенциала посредством разработок, способствующих совершенствованию технологий, особенно прорывных для производства принципиально новых видов товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью и низкой энерго- и материалоемкостью. Это не позволит обеспечить выполнение одной из приоритетных задач текущей пятилетки – повышение заработной платы в бюджетном секторе с учетом роста индекса потребительских цен.

Таким образом, дальнейшее наращивание уровня наукоемкости ВВП по-прежнему остается важнейшей задачей национальной научно-технической политики. Для выхода из создавшегося положения в первую очередь по-прежнему необходимо активное наращивание доли государственных расходов на фундаментальные и прикладные исследования. Вместе с тем, опережающими темпами должно расти финансирование исследований и разработок за счет средств внебюджетных источников и инновационных фондов. Необходимо, чтобы по итогам будущей пятилетки их доля в финансировании наукоемкости ВВП составляла не менее 60 % (что соответствует сложившейся практике стран-лидеров). С учетом ограниченности бюджетных ассигнований, средства государства, направляемые на исследования и разработки, должны в опережающей мере подкрепляться ресурсами всего бизнес-сообщества. Поэтому планируемый прирост наукоемкости ВВП может быть обеспечен в первую очередь при коренном повышении инновационной активности организаций.

В развитии современной мировой экономики рынки наукоемких продуктов растут с темпом около 10–20 % в год, тогда как мировая торговля в целом – только на 4–8 % в год. Объем мирового рынка высокотехнологичной продукции превосходит емкость рынков сырьевых и энергетических ресурсов, и к 2015 году по прогнозам может достигнуть 4 трлн долларов США.

Среди проблем, сдерживающих развитие экспорта отечественной высокотехнологичной продукции и объектов интеллектуальной собственности можно отметить следующие: субъекты

инновационной инфраструктуры пока еще находятся в стадии формирования их финансовой устойчивости; научно-техническая продукция нередко не соответствует требуемому качеству, техническим характеристикам; товаропроводящие сети высокотехнологичной продукции пока работают недостаточно эффективно, а сервисных центров часто просто нет. Главная проблема – слабые патентно-лицензионные и маркетинговые службы, как в научных организациях, так и на предприятиях.

Ключевым должно стать формирование экспертной системы технологического предвидения, осуществление постоянного мониторинга рынка научных идей и проведение правовой защиты интеллектуальной собственности. Для повышения экспортного потенциала страны необходимо создать систему управления интеллектуальной собственностью, которая должна организовать инвентаризацию всех результатов научно-технической деятельности и проведение патентных и маркетинговых исследований с целью дальнейшей коммерциализации наиболее перспективных инновационных проектов. Представляется целесообразным обеспечить развитие предприятий инновационного сервиса и организаций, представляющих услуги в области экспертизы научно-технических программ и проектов, сертификации наукоемкой продукции, а также консалтинга, инжиниринга, аудита и права. С учетом необходимости ускоренного наращивания объемов экспортных поставок высокотехнологичной продукции, необходимо создать максимально благоприятные условия для стимулирования государственно-частного партнерства в научно-производственной сфере.

К первоочередным задачам можно отнести: а) стимулирование, в том числе административное, создания государственно-частных структур по приоритетным научным и научно-техническим направлениям (биотехнологии, фармацевтика, микро- и оптоэлектроника, новые материалы, информационные технологии и др.); б) развитие инновационных и создание научно-технологических кластеров.

В последние годы в Беларуси проводилась целенаправленная работа по развитию научной сферы и ее кадрового потенциала в соответствии с целями и задачами Президента и Правительства. Предприняты меры по совершенствованию системы планирования и формирования контингента аспирантов и докторантов по преодолению сложившихся диспропорций в отраслевой специализации аспирантов в соответствии с приоритетными направлениями науки и технологий. Идет процесс создания эффективной системы обратной связи между потребителями кадров высшей научной квалификации и системой их подготовки. К планированию на постоянной основе привлекаются отраслевые министерства, концерны и облисполкомы, не имеющие в подчиненных организациях аспирантур и докторантур.

Основную тяжесть проблем по росту объемов вовлеченных в инновационный процесс средств должно взять на себя государство (и в первую очередь за счет ресурсов инновационных фондов, при этом законодательная база, безусловно, имеется).

**И. А. Трибуналова**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ПОВЫШЕНИЕ ПЛАТЕЖНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВНОГО ФАКТОРА СТАБИЛИЗАЦИИ ЕЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ**

В сложившихся в настоящее время условиях хозяйствования предприятий в Республике Беларусь, довольно часто возникает ситуация, когда, несмотря на то, что по методике оценки платежеспособности субъектов хозяйствования, рекомендованной Министерством финансов Республики Беларусь, организация является платежеспособной, у нее отсутствуют реальные денежные средства для погашения своих обязательств. В целом возникновение подобных обстоятельств обусловлено тремя основными факторами:

- необоснованно завышенным уровнем запасов готовой продукции по сравнению с реальным объемом продаж, в результате чего средства организации оказываются, заморожены в виде готовой продукции на складах;
- низким уровнем платежной дисциплины дебиторов и качества работы финансовых служб организации по своевременному взысканию дебиторской задолженности;
- несбалансированностью сумм дебиторской и кредиторской задолженности и сроков их погашения.

Анализируя создавшуюся ситуацию, также следует принимать во внимание, что часть кредиторской задолженности организации может возникать перед иностранными поставщиками, вследствие чего управлять этой частью задолженности в рамках отсрочки платежа, либо уплаты необходимых сумм частями практически невозможно, так как условиях экономического кризиса в Республике Беларусь, многие иностранные поставщики требуют обязательную предварительную оплату.

Таким образом, основным направлением повышения платежеспособности организации поиск путей ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, и своевременности ее погашения. Основной причиной замедления оборачиваемости дебиторской задолженности являются, значительная отсрочка платежа дебиторам и низкое качество работы финансовых служб по своевременному взысканию дебиторской задолженности. Однако следует учитывать, что переход на полную предоплату с покупателями невозможен, так как традиционно большинство дебиторов, особенно в сфере торговли, работают на условиях последующей оплаты. Решением данной проблемы могли бы стать индивидуальные условия заключения договора на поставку продукции для каждого дебитора либо группы дебиторов, обладающих сходным уровнем платежеспособности.

Учитывая то, что количество контрагентов крупных предприятий страны колеблется в пределах 1000–2000 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, определить индивидуальные условия оплаты продукции для каждого из них не представляется возможным. Однако разработка индивидуальных условий оплаты поставленной продукции для группы дебиторов, обладающих сходными признаками платежеспособности, является вполне осуществимой и позволит повысить своевременность взыскания дебиторской задолженности и ускорить ее оборачиваемость. Под индивидуальными условиями оплаты на наш взгляд следует понимать срок погашения задолженности и процент предоплаты.

Таким образом, для повышения ускорения оборачиваемости и повышения своевременного погашения дебиторской задолженности, необходимо:

- определить основные критерии платежеспособности дебиторов, имеющее существенное значение для организации;
- определить классы платежеспособности дебиторов в зависимости от значений критериев определенных, в 1-м пункте;
- определить условия погашения задолженности для каждого класса платежеспособности;
- сгруппировать дебиторов по классам платежеспособности и осуществлять расчеты, исходя из условий определенных для их класса.

На сегодняшний день в Республике Беларусь основными критериями платежеспособности являются: коэффициент текущей ликвидности; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами. Однако все они характеризуют потенциальную платежеспособность предприятия и малоэффективны в оценке его реальной способности погасить свои обязательства в срок. Оценивая практику хозяйственной деятельности отечественных организаций, следует признать, что главным фактором своевременности погашения своих обязательств является размер сумм денежных средств, поступающих на его расчетный счет, и приоритет погашения обязательств предприятия поставщика перед другими кредиторами.

Конечно, оценить точную степень достаточности и своевременности поступления денежных средств на счета предприятия дебитора, выраженную в конкретных значениях, в условиях анализа, проводимого внешними пользователями не представляется возможным, так как для этого необходим большой объем внутренней информации, которая является коммерческой тайной. Однако ее можно оценить по косвенным признакам. На наш взгляд основными критериями оценки платежеспособности дебиторов являются:

- факт просрочки погашения своих обязательств перед организацией и ее период;
- коэффициент промежуточной ликвидности;
- наличие просроченной дебиторской задолженности и ее доля в ее общей сумме;
- наличие просроченной кредиторской задолженности и ее доли в общей сумме кредиторской задолженности.

В зависимости от значений данных показателей платежеспособность дебиторов можно разбить на классы по степени убывания вероятности своевременного погашения обязательств. Представим условия отнесения дебиторов к соответствующим классам платежеспособности в таблице 1.

Таблица 1 – Условия отнесения дебиторов к соответствующему классу платежеспособности

Класс	Показатели оценки платежеспособности	Значения показателей
I класс	Факт просрочки погашения своих обязательств перед организацией и ее период	Отсутствует; 1–2 факта не более 7 календарных дней каждый
	Коэффициент промежуточной ликвидности	0,5–0,7 и выше
	Наличие просроченной дебиторской задолженности и ее доля в ее общей сумме	Отсутствует
	Наличие просроченной кредиторской задолженности и ее дол в ее общей сумме	Отсутствует
II класс	Факт просрочки погашения своих обязательств перед организацией и ее период	1–2 факта просрочки сроком не более 14 календарных дней каждый; до 5 фактов сроком не более 7 календарных дней каждый
	Коэффициент промежуточной ликвидности	0,5–0,7 и выше
	Наличие просроченной дебиторской задолженности и ее доля в ее общей сумме	Отсутствует, либо ее доля не превышает 5 %
	Наличие просроченной кредиторской задолженности и ее дол в ее общей сумме	Отсутствует, либо ее доля не превышает 5 %
III класс	Факт просрочки погашения своих обязательств перед организацией и ее период	3 факта просрочки не более 14 календарных дней каждый; до 5 фактов просрочки не более 7 календарных дней каждый
	Коэффициент промежуточной ликвидности	0,4–0,5
	Наличие просроченной дебиторской задолженности и ее доля в ее общей сумме	5–15 %
	Наличие просроченной кредиторской задолженности и ее дол в ее общей сумме	5–15 %
IV класс	Факт просрочки погашения своих обязательств перед организацией и ее период	4 и более фактов просрочки более 14 дней каждый; более 5 фактов
	Коэффициент промежуточной ликвидности	Ниже 0,4
	Наличие просроченной дебиторской задолженности и ее доля в ее общей сумме	15 % и выше
	Наличие просроченной кредиторской задолженности и ее дол в ее общей сумме	15 % и выше

Выбор данных критериев обусловлен рядом причин. Даже не зная размера поступления денежных средств на счета предприятия дебитора, и эффективности работы его финансовых служб, отсутствие либо наличие просроченной задолженности, а также факты просрочки оплаты обязательств позволят оценить степень надежности и платежеспособности организации и учесть возникающие в связи с этим риски.

Однако, такое ранжирование покупателей, возможно только при условии предоставления ими необходимой информации для расчета приведенных выше показателей. Многие контрагенты могут отказаться предоставлять такую информацию, основываясь на коммерческой тайне, однако данные необходимые для расчета показателей оценки платежеспособности дебиторов базируется на взаимоотношениях с внешними контрагентами. То есть, так или иначе, кредиторы и дебиторы покупателя продукции имеют информацию о сумме его задолженности и задолженности перед ним и их просроченных частях. Вследствие этого, на наш взгляд данную информацию нельзя расценивать как коммерческую тайну, и обязанность покупателя ее предоставлять необходимо прописывать в договоре купли-продажи, для избежания возможных разногласий.

Исходя из вероятности возрастания риска просрочки погашения обязательств, для каждого класса платежеспособности дебитора устанавливаются индивидуальные условия оплаты продукции, заключающиеся в определении размера предоплаты определенной части стоимости отгружаемой продукции. Ориентировочные размеры предоплаты в зависимости от класса платежеспособности представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Процент предоплаты за отгружаемую продукцию в зависимости класса платежеспособности покупателя

Класс платежеспособности	Процент предоплаты за отгружаемую продукцию, %
I класс	–
II класс	25
III класс	50
IV класс	70

Таким образом, использование данной системы авансовых платежей позволит: во-первых, сократить срок погашения дебиторской задолженности, так как ее значительная часть будет поступать в части предоплаты без существующей на сегодняшний день отсрочки платежа; во вторых, снизить риск просрочки платежей и тем сократить сумму просроченной дебиторской задолженности, так как покупатели с 3-м или 4-м классом платежеспособности уже оплатят часть отгруженной продукции, и просроченной окажется только 50 или 30 % от ее суммы соответственно.

**И. А. Филькевич, Г. Г. Рахматулина**  
 г. Москва, Институт международного интеграционного  
 сотрудничества МУМ, Евразийская экономическая комиссия

### **ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: СОДЕРЖАТЕЛЬНОЕ НАПОЛНЕНИЕ СОВМЕСТНОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В Договоре о Евразийском экономическом союзе определена необходимость проведения согласованных, скоординированных политик в ключевых секторах экономики – на транспорте, в энергетике, макроэкономике, промышленности и сельском хозяйстве. Нашими странами принимаются меры по развитию промышленной кооперации. Прорабатываются вопросы создания Евразийского инжинирингового центра по станкостроению как сетевой структуры, которая объединит научно-технический потенциал сторон. В рамках Союза реализуется Концепция согласованной агропромышленной политики, главной целью которой являются повышение конкурентоспособности отраслей АПК, покрытие потребностей общего аграрного рынка, развитие экспортного потенциала. Реализация указанных направлений станет важным фактором развития обрабатывающей промышленности в государствах ЕАЭС, увеличения доли несырьевого сектора в экономиках стран Союза.

На повестке дня стоят вопросы разработки приоритетных направлений промышленного сотрудничества государств ЕАЭС. Весьма актуальным представляется формирование региональных кооперационных цепочек в рамках Союза. Создание промышленных кластеров по производству продукции с высокой добавленной стоимостью позволит решить труднейшую задачу по модернизации и диверсификации экономического развития наших стран и будет способствовать реализации интеграционного потенциала государств Союза.

В связи с этим абсолютно верным представляется мнение профессора С. Д. Бодрунова, что «главным звеном новой экономической политики России (это актуально и для других государств ЕАЭС) должна стать реиндустриализация, понимаемая, безусловно, не как простое восстановление советского промышленного потенциала (это было бы возвратом в прошлое), а как восстановление ведущей роли промышленности в экономике. При этом на базе создания новых, ориентированных в сферах несырьевого материального производства, в единстве с развитием соответствующих производственных структур, научных и образовательных комплексов» [1, с. 24]. Реализация указанных направлений должна стать важнейшим фактором в решении проблемы повышения конкурентоспособности стран Союза.

Особый интерес с позиции реальной интеграции представляет кооперация крупных отраслевых компаний государств ЕАЭС в целях повышения конкурентоспособности производимой продукции, внедрения новых технологий. В этой связи реализация планов создания объединенной компании «РосБелавто» на основе интеграции МАЗа и КамАЗа могла бы послужить первым примером серьезной промышленной кооперации, способствовала бы проведению компанией согласованной экспортной политики, продвижению продукции на мировые рынки.

Для Казахстана актуальным является развитие сотрудничества со странами ЕАЭС в нефтеперерабатывающей промышленности и возможной кооперации НПЗ в РК с соответствующими предприятиями России и Беларуси. Кроме того, на повестке дня в республике стоят вопросы развития производств нефтегазодобывающего оборудования. Следует отметить, что лишь 3 % потребности внутреннего рынка Казахстана в указанном оборудовании покрывается за счет собственного производства. Остальная часть оборудования завозится из третьих стран. Поставки из государств ЕАЭС весьма незначительные, что свидетельствует о необходимости активизации промышленного сотрудничества наших стран в данной сфере.

Весьма актуальным является сотрудничество наших стран в космической сфере. Необходимо разработка долгосрочной программы совместного использования космодрома «Байконур». Космодром «Байконур» должен стать международным инновационным брендом и символом качественно нового этапа в развитии интеграции государств Союза. Для проведения совместных исследований в сфере мирного использования космоса, по предложению Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева, следует создать новую уникальную площадку научно-технологического сотрудничества – Байконурский инновационный форум.

Актуальное значение имеет создание космической системы дистанционного зондирования Земли при помощи спутников высокого и среднего разрешения. В этом направлении нашими странами уже проводится активная работа. Как показывает мировая практика, с помощью дистанционного зондирования Земли можно прогнозировать урожайность зерновых культур, текущее состояние земель, планировать агротехнические мероприятия и решать вопросы экологии и национальной безопасности, что имеет важное значение для развития экономик наших стран.

На повестке дня стоят вопросы развития инновационного сотрудничества государств ЕАЭС в атомной сфере. В рамках реализации Комплексной программы сотрудничества Республики Казахстан и Российской Федерации в области мирного использования атомной энергии осуществляется совместный проект по промышленному освоению уранового месторождения «Заречное», расположенного в Южно-Казахстанской области, который реализуется Национальной атомной компанией «Казатомпром», российским государственным предприятием «Техснабэкспорт» и урановым холдингом ОАО «Атомредметзолото». В целях развития взаимовыгодного сотрудничества создано уже три совместных казахстанско-российских предприятия в области атомной энергии, которые занимаются добычей урана на территории Казахстана и разработкой нового типа атомного реактора малой и средней мощности.

На территории Российской Федерации под контролем МАГАТЭ с учетом научно-производственного потенциала России и Казахстана в атомной энергетике создан Международный центр по предоставлению услуг ядерного топливного цикла, включая обогащение урана. Активизация инновационного сотрудничества наших стран, внедрение современных технологий в атомной сфере будут способствовать развитию экспортного потенциала государств ЕАЭС, увеличению доли продукции наших стран на мировых рынках.

Актуальное значение на современном этапе имеет развитие научных связей стран Союза по разработке комплексного программного обеспечения. Очень интересен опыт Республики Беларусь по созданию Парка высоких технологий (ПВТ), специализированного на производстве программного обеспечения на экспорт. Около половины продукции Парка направляется в США, около 30 % – в страны ЕС. Ежегодно объем экспорта ПВТ вырастает примерно на 40 %. Планируется превращение Парка высоких технологий из локального производственного проекта в новую национальную ИТ-отрасль.

Представляется важным скоординировать деятельность Парка высоких технологий в Минске и деятельность Парка инновационных технологий в Алматы с участием российских компаний для создания линейки программных продуктов для использования в высокопроизводительных инженерных расчетах. Важное значение в повышении конкурентоспособности государств Союза имеют создание условий для развития бизнеса, снижение административных барьеров, улучшение предпринимательской среды с учетом использования лучших практик.

В связи с этим следует отметить, что одним из главных приоритетов интеграционного сотрудничества государств Союза является формирование общего рынка товаров и услуг, функционирование которого будет способствовать активизации взаимодействия бизнес-структур наших стран. В настоящее время в рамках ЕАЭС уже функционирует единый рынок товаров, предполагающий свободное их перемещение. Отмена таможенного, фитосанитарного, ветеринарного и иных видов контроля (кроме пограничного) на внутренних границах способствует ускорению товародвижения, позволяет бизнесу экономить время, снижать издержки.

Вместе с тем на сегодня пока сохраняются определенные сектора, где до сих пор нет единых рынков. Таких секторов немного, но это существенный объем торговли наших стран. Речь идет о рынках лекарств и медицинских изделий, алкоголя, табака, автомобилей, нефти и нефтепродуктов, газа, электроэнергии. Но по указанным товарам между государствами ЕАЭС достигнуты конкретные договоренности. В частности, в соответствии с Договором о Союзе предполагается, что общий фармацевтический рынок заработает с 2016 года, рынок электроэнергии начнет работу в 2019 году, нефти и газа – не позднее 2025 года.

Важнейшим направлением евразийской интеграции является формирование единого рынка услуг. В Договоре о Союзе определены основные принципы либерализации торговли услугами, главным из которых становится оптимизация внутреннего регулирования. Данный принцип предполагает поэтапное упрощение разрешительных требований и процедур для поставщиков и получателей услуг, что значительно расширяет возможности для деятельности бизнеса наших стран. В соответствии с достигнутыми договоренностями с 1 января 2015 года в Республике Беларусь и Российской Федерации единый рынок начал функционировать в 43 секторах услуг, а для трех стран ЕАЭС (Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации) – в 23 секторах услуг. В ближайшее время единый рынок услуг по всем 43 секторам заработает и для Республики Армения. При этом следует отметить, что единый рынок услуг не может заработать в одночасье. Предстоит огромная работа по гармонизации национальных законодательств в сфере услуг. Кроме того, в рамках Союза в настоящее время ведется работа по секторам услуг, для которых формирование единого рынка будет осуществляться в соответствии с планами либерализации (в течение переходного периода).

Указанные выше тенденции, безусловно, дадут мощный толчок для активизации промышленного сотрудничества наших стран, развития предпринимательского сектора. Расширение деловой активности бизнеса государств Союза предполагает создание условий для роста инвестиций в основной капитал, доступа хозяйствующих субъектов к кредитным ресурсам. В частности, в связи с этим академик РАН С. Ю. Глазьев подчеркивает необходимость увеличения кредитоемкости экономики: «Кредит по своему смыслу – это авансирование экономического роста. ... Нам нужно создавать внутреннюю систему кредита с длинными деньгами, ориентированными на модернизацию и экономический рост» [2].

Важное значение в связи с этим имеет развитие интеграционного сотрудничества государств Союза в финансовой сфере. В частности, в соответствии с Договором о Евразийском экономическом союзе одним из важнейших приоритетом стран ЕАЭС является «углубление экономической интеграции государств – членов с целью создания в рамках Союза общего финансового рынка и обеспечения недискриминационного доступа на финансовые рынки государств-членов» [3, с. 53]. Формирование общего рынка финансовых услуг в рамках Союза будет способствовать активизации инвестиционного сотрудничества наших стран, расширению возможностей кредитования экономик государств ЕАЭС, повышению деловой активности бизнеса. «Частью создания общего рынка станет работа по созданию условий для взаимного признания лицензий в банковском и страховом секторах, а также в секторе услуг на рынке ценных бумаг. Для определения взаимного признания будут определены требования, предъявляемые к указанным секторам» [4, с. 122]. Реализация указанных направлений станет мощным импульсом для экономического и промышленного роста государств Союза.

Кроме того, говоря сегодня о необходимости создания благоприятных условий для развития бизнеса, повышения конкурентоспособности наших стран, следует отметить актуальность устранения всевозможных изъятий и ограничений для свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. К особо чувствительным вопросам, по мнению бизнес-сообщества государств-членов Союза, относятся барьеры, изъятия и ограничения, касающиеся рынка медицинских изделий и лекарственных средств, транзитных перевозок, применения условий конвенции международной перевозки грузов с применением книжки международных дорожных перевозок (МДП), утилизационного сбора, возврата налога на добавленную стоимость, различий в требованиях к участию в государственном заказе и др. Устранение указанных барьеров и ограничений будет способствовать активизации интеграционных процессов в рамках Союза, углублению экономического взаимодействия стран ЕАЭС в решении проблем повышения их конкурентоспособности, проведению структурных преобразований в национальных экономиках, приостановке процессов примитивизации промышленного производства в государствах Союза.



Таким образом, «процесс евразийской экономической интеграции достиг фазы зрелости, при которой содержательное наполнение единого экономического пространства совместными видами сложной хозяйственной деятельности становится не менее важным, чем углубление и расширение интеграционных форм» [4]. На повестке дня стоят вопросы повышения конкурентоспособности государств ЕАЭС, развития производств с высокой добавленной стоимостью, активизации сотрудничества наших стран в научно-технологической сфере.

В связи с этим важное значение приобретают углубление промышленной кооперации производственных предприятий государств-членов Союза за счет использования потенциала промышленных комплексов, имеющихся ресурсов, создания совместных предприятий и выстраивания кооперационных цепочек в добавленной стоимости продукции; завершение формирования общего в рамках ЕАЭС рынка товаров и услуг; повышение кредитоемкости экономик стран Союза, активизация инвестиционного сотрудничества государств ЕАЭС, создание общего финансового рынка наших стран; создание в рамках Союза благоприятного бизнес-климата, устранение всевозможных барьеров, изъятий и ограничений для свободного движения в наших странах товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

#### Список использованных источников

1 Бодрунов, С. Д. Реиндустриализация должна стать центром новой экономической политики / С. Д. Бодрунок // Мир перемен. – 2015. – Спец. вып.

2 Модернизация промышленности России: приоритеты развития : стенограмма выступления С. Ю. Глазьева, Советника Президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции на IX Национальном Конгрессе, 7 окт. 2014 г. – Режим доступа : <http://www.kr-media.ru/news>. – Дата доступа : 12.03.2015.

3 Путин, В. В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня / В. В. Путин // Известия. – 2011. – 3 октября.

4 Заявление для прессы по итогам заседания Высшего Евразийского экономического совета 29 мая 2014 г. – Режим доступа : <http://www.kremlin.ru>. – Дата доступа : 13.04.2015.

**Е. П. Цибина, М. А. Грибовская, Л. П. Авдашкова**  
г. Гомель, БГЭУ

### ДВОЙСТВЕННЫЕ ПЕРЕМЕННЫЕ С ПОЗИЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

К задачам линейного программирования относят исследования конкретных производственно-хозяйственных ситуаций, которые в том или ином виде интерпретируются как задачи об оптимальном использовании ограниченных ресурсов.

При принятии управленческих решений важно не только нахождение оптимального плана производства (при котором доход оптимален), но и определение степени влияния на оптимальный план изменений параметров (каким должно быть сочетание ресурсов для получения максимума дохода и какие изделия при этом являются рентабельными). Неизбежное колебание значений параметров задачи линейного программирования (например, таких экономических показателей, как цены на продукцию и сырье, запасы сырья, спрос на рынке и т. д.) может привести к неоптимальности прежнего плана работы. Для учета подобных ситуаций проводится анализ чувствительности модели на изменение ее параметров.

Анализ чувствительности – анализ влияния возможных изменений параметров модели на оптимальное решение. Он основан на изучении решения специальной модели, называемой двойственной по отношению к исходной. Из математического программирования известно, что к задаче линейного программирования можно построить двойственную ей задачу. Экономическая интерпретация двойственной задачи иногда представляет серьезную проблему, особенно если в исходной задаче имеются различные знаки в основных ограничениях при неотрицательных правых частях. Такая проблема не возникает при анализе на чувствительность в задаче производственного планирования, поэтому далее рассматриваем эту задачу.

Задача производственного планирования формулируется в общем виде следующим образом. Пусть предприятие производит  $n$  различных изделий, соответственно, в объеме  $x_1, x_2, \dots, x_n$  единиц и использует при этом  $m$  различных видов ресурсов, запасы которых в планируемый период составляют, соответственно,  $b_1, b_2, \dots, b_m$  единиц. Известно, что для производства единицы



изделия  $j$ -го вида требуется  $a_{ij}$  единиц  $i$ -го ресурса ( $i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n$ ). Выручка, получаемая предприятием при реализации одного изделия  $j$ -го вида, равна  $c_j$  ( $j = \overline{1, n}$ ).

Из теории двойственности известно, что для получения решения взаимно двойственных задач достаточно решить одну из них. Связь между планами взаимно двойственных задач устанавливают теоремы двойственности, из которых наибольший интерес для экономического анализа представляет вторая теорема двойственности (теорема о дополняющей нежесткости): для оптимальности планов (решений)  $x^* = (x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*)$  и  $z^* = (z_1^*, z_2^*, \dots, z_m^*)$  пары двойственных задач необходимо и достаточно выполнение следующих условий:

$$x_j^* \cdot \left( \sum_{i=1}^m a_{ij} z_i^* - c_j \right) = 0 \quad (j = \overline{1, n}) \text{ и } z_i^* \cdot \left( \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j^* - b_i \right) = 0 \quad (i = \overline{1, m}).$$

Предельный (marginal) продукт ресурса в денежном выражении – дополнительный доход, полученный при использовании одной дополнительной единицы ресурса при неизменных других ресурсах. Каждому ресурсу  $i$ -го вида ( $i = \overline{1, m}$ ) соответствует свое значение  $z_i$  предельного продукта в денежном выражении, которое и является двойственной переменной. Очевидно, предельный продукт ресурса в денежном выражении неотрицателен, т. е.

$$z_i \geq 0, \quad i = 1, \dots, m.$$

Дополнительный доход при использовании имеющихся запасов всех ресурсов равен  $F_D = \sum_{i=1}^m b_i z_i$ . В экономической теории формулируется закон убывающей отдачи (доходности): последовательное увеличение ресурса при неизменности других ведет к снижению предельного продукта этого ресурса в денежном выражении. Согласно этому закону

$$F_D = \sum_{i=1}^m b_i z_i \rightarrow \min.$$

Заметим, что при этом общий доход  $F = \sum_{j=1}^n c_j x_j$  от производства продукции будет увеличиваться.

В условиях свободного рынка производство дополнительных единиц продукции прибыльно до такого объема, при котором предельный продукт ресурсов, используемых на производство единицы изделия, в денежном выражении равен доходу от реализации этого изделия.

На производство единицы продукции первого вида расходуется определенное по технологической матрице количество каждого ресурса. Сумма возможного дополнительного (предельного) дохода при использовании ресурсов на производство одной единицы изделия первого вида равна  $a_{11} z_1 + a_{21} z_2 + \dots + a_{m1} z_m$ . Производство прибыльно до такого объема, при котором предельный доход равен выручке  $c_1$ , полученной от реализации единицы этой продукции. Предельный доход указывает на возможность окупаемости каждой добавочной единицы продукции, т.е.  $a_{11} z_1 + a_{21} z_2 + \dots + a_{m1} z_m \geq c_1$ . Рассуждая аналогично для остальных видов продукции, получим систему ограничений

$$\sum_{i=1}^m a_{ji} z_i \geq c_j, \quad j = 1, \dots, n.$$

Для каждого вида продукции разность  $\sum_{i=1}^m a_{ij} z_i - c_j$ ,  $j = 1, \dots, n$  определяет его рентабельность: если  $\sum_{i=1}^m a_{ij} z_i - c_j > 0$ , то данный вид продукции нерентабельный, если

$$\sum_{i=1}^m a_{ij} z_i - c_j = 0, \text{ то рентабельный.}$$

Таким образом, из второй теоремы двойственности вытекает, что двойственные переменные как предельные продукты ресурса в денежном выражении обладают следующими экономическими свойствами:

1. Предельный продукт ресурса в денежном выражении является мерой дефицитности ресурса: дефицитнее тот ресурс, у которого предельный продукт больше (увеличение этого ресурса даст больший прирост дохода).

2. Предельный продукт ресурса в денежном выражении является мерой влияния запасов ресурса на значение общего дохода: при изменении запаса дефицитного ресурса доход изменяется, не дефицитного – нет.

3. Предельные продукты ресурсов в денежном выражении являются инструментом определения выгодности выпуска новых изделий, эффективности инновационных технологических способов производства и т.д. Если при производстве  $(n+1)$ -го нового изделия с технологическими коэффициентами  $a_{1n+1}, a_{2n+1}, \dots, a_{mn+1}$ , доходом  $c_{n+1}$  за единицу этого изделия и предельными продуктами в денежном выражении  $z_i$  ( $i = \overline{1; m}$ ) имеющихся ресурсов разность

$\sum_{i=1}^m a_{in+1} z_i - c_{n+1}$  отрицательна (т. е.  $\sum_{i=1}^m a_{in+1} z_i \leq c_{n+1}$ ), то принимается решение о выпуске этого изделия.

4. Предельные продукты ресурсов являются мерой относительной заменяемости дефицитных ресурсов с точки зрения производственных нужд. Предельной нормой технологического замещения дефицитных ресурсов называется величина сокращения дефицитного ресурса за счет применения дополнительной единицы другого дефицитного ресурса. Она равна отношению

$\frac{z_i^*}{z_k^*}$  и показывает, сколько единиц  $k$ -го ресурса может быть высвобождено при увеличении

объема  $i$ -го ресурса на единицу или сколько единиц  $k$ -го ресурса необходимо дополнительно ввести при уменьшении на единицу объема  $i$ -го ресурса, чтобы значение целевой функции не изменилось. Таким образом, предельная норма технологического замещения дефицитных ресурсов связана с предельными продуктами взаимодействующих ресурсов и их соотношениями. Непрерывное замещение одного ресурса другим приводит к росту предельного продукта первого и снижению предельного продукта другого при неизменности значения прибыли.

**В. М. Четвериков**

г. Москва, Высшая школа экономики

## РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ ОТРИЦАТЕЛЬНОГО САЛЬДО СЧЕТА ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

Как известно, платежный баланс страны определяет в денежном выражении экономическое взаимодействие резидентов данной страны с нерезидентами. Он состоит из счета текущих операций, счета операций с капиталом и финансовыми инструментами и счета изменений валютных резервов. Если отвлечься от экзотической статьи «Чистые ошибки и пропуски», то сумма трех счетов всегда равна нулю, что является следствием характерной для бухгалтерских балансов системы двойной записи.

Сальдо счета текущих операций платежного баланса (balance of current account – BCA) определяется разностью экспорта и импорта товаров и нефакторных услуг (Ex-IM) плюс чистый факторный доход, получаемый из-за рубежа (net factor income – NFI) плюс чистые трансферты из-за рубежа (net transfers – NT):

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

Валовой внутренний продукт (ВВП) (Gross Domestic Product – GDP) определяется известным соотношением

$$GDP = C + G + I + EX - IM, \quad (2)$$

где  $C+G$  – потребление домашних хозяйств, предприятий и правительства,  $I$  – внутренние инвестиции (капиталовложения), а валовой национальный располагаемый доход (Gross national disposable income – GDI) по определению равен сумме ВВП, чистого факторного дохода и чистых трансфертов, получаемых из-за рубежа:

$$GDI = GDP + NFI + NT \quad (3)$$

Если определить сбережения (Savings – S) как часть располагаемого национального дохода, которая не была потреблена, т. е.

$$S = GDI - (C + G), \quad (4)$$

то подставляя формулы (2) и (3) в (4) с учетом (1), получим

$$S = I + BCA \quad (5)$$

Связь (5) между внутренними инвестициями сбережениями и сальдо счета текущих операций является главным соотношением, показывающим макроэкономическое значение величины BCA для экономики страны. Если  $BCA > 0$ , то сбережения страны расходуются на внутреннее и внешнее инвестирование, а при  $BCA < 0$  внутренние инвестиции определяются как внутренними сбережениями, так и инвестированием нерезидентов. В случае  $BCA = 0$  внутренние инвестиции в стране определяются уровнем сбережений, как было бы в замкнутой экономике.

Целью данного сообщения является демонстрация на статистическом материале МВФ, что в период 1980–2013 годы отрицательные значения BCA являются для очень большого числа стран весьма устойчивым явлением. Одним из удивительным свойством статистических данных BCA по всем странам, по которым имеются данные в World Economic Outlook Database April 2014, за период 1980–2013 годы, является тот факт, что сумма BCA по всем странам значимо отлична от нуля. На рисунке 1 приведены графики суммарного BCA по всем странам (sum BCA), а также кривые, показывающие максимальное ( $\max BCA > 0$ ) и минимальное ( $\min BCA < 0$ ) значения сальдо счета текущих операций в каждый год. Конечно, в каждый год эти «экстремальные значения могли бы относиться к разным странам. Но статистика показывает, что на роль таких «лидеров» могли претендовать не так много стран.

Лидерами среди стран с положительным значением BCA за 33 года являлись всего четыре страны: Саудовская Аравия (1980–1982), Япония (1983–2005), Китай (2006–2010) и Германия (2011–2013). Странами с наибольшим по абсолютной величине отрицательным BCA за эти годы были также четыре страны: Италия (1980, 1991), Мексика (1981), Бразилия (1982) и с 1983 года (исключая 1991 год) – США.

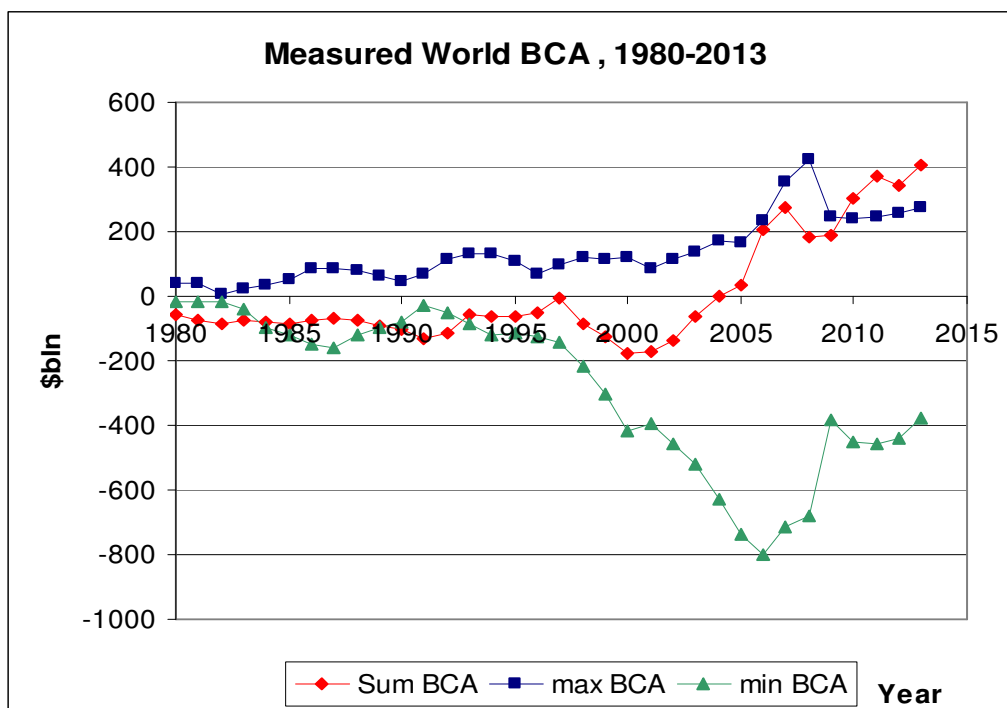


Рисунок 1 – Показатели суммарного BCA по всем странам (sum BCA), а также максимальное ( $\max BCA > 0$ ) и минимальное ( $\min BCA < 0$ ) значения сальдо счета текущих операций в каждый год

С 2000 года семь стран становились первыми тремя мировыми лидерами с наибольшими значениями BCA, занимая эти места с разной продолжительностью. Динамика BCA этих стран приведена на рисунке 2.

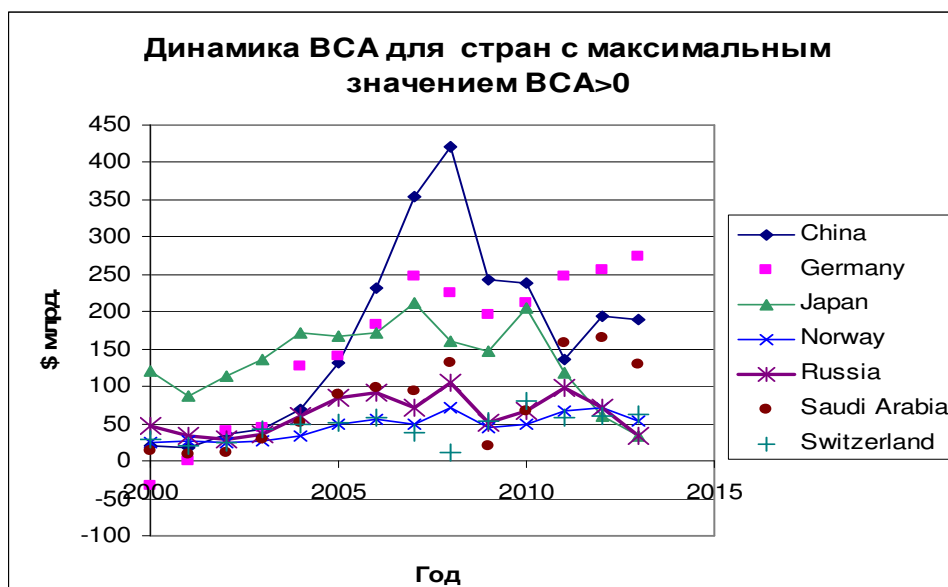


Рисунок 2 – Динамика ВСА для стран с максимальным значением ВСА>0

Эти страны (за исключения двухлетнего периода для Германии) все 14 лет имели положительное сальдо счета текущих операций. Заметим, что четыре из этих 7 стран не являются мировыми экспортерами углеводородов. В тот же самый период времени США являлись абсолютным лидером по абсолютной величине отрицательного ВСА. Следующие две лидирующие позиции по величине отрицательного ВСА занимали с разной продолжительностью семь стран, что и показано на рисунке 3.

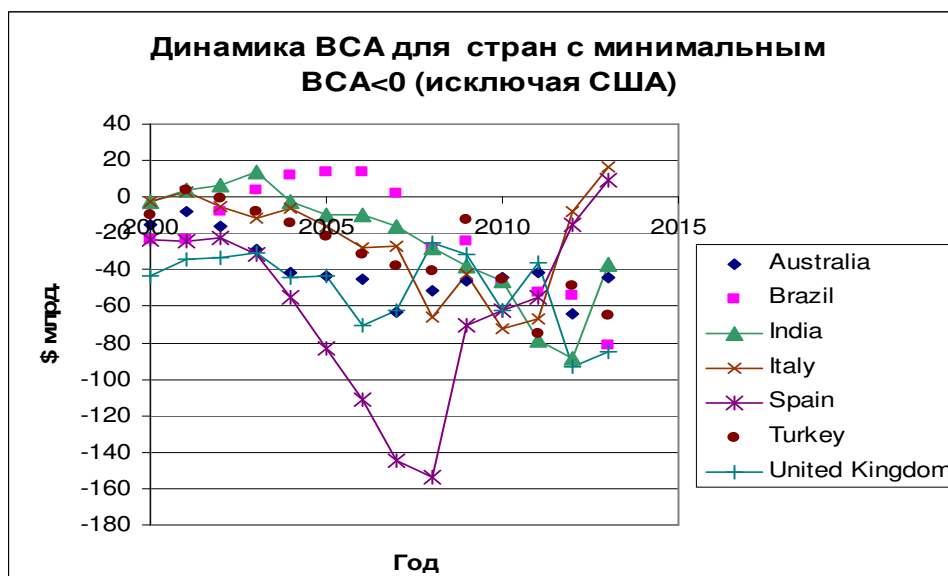


Рисунок 3 – Динамика ВСА для стран с минимальным значением ВСА<0 (исключая США)

Для этой совокупности стран характерна меньшая однородность, но все же большее число лет из рассматриваемого периода они все имели отрицательное сальдо счета текущих операций. Из 15 (включая США) перечисленных «стран-лидеров» тринадцать (кроме Норвегии и Швейцарии) входят в число стран большой экономики: ВВП каждой из них за 2012 год составлял более одного процента мирового ВВП. Как мы видим, абсолютный размер экономик слабо связан с дефицитом или профицитом счета текущих операций, а имеет довольно глубокие корни в создавшемся международном разделении труда.

Остановимся более подробно на временных рядах  $wBCA_t$  (сумма сальдо счетов текущих операций всех стран в год  $t$ ),  $wGDP_t$  (сумма ВВП всех стран в год  $t$  в текущих ценах) и их отношении  $wB\_wG\_p_t = wBCA_t / (100 \cdot wGDP_t)$ , выраженному в процентах. Как показывает

анализ, временной ряд  $wBCA_t$  описывает нестационарный интегрируемый процесс порядка 1. Это означает, что первые временные разности этого процесса  $\Delta wBCA_t = wBCA_t - wBCA_{t-1}$  образуют при больших временах стационарный ряд. Напомним, что временной ряд называется стационарным (слабо стационарным), если его среднее, дисперсия и ковариации не зависят от времени (Я. Магнус, П. Катышев и А. Пересецкий, 2001). Временной ряд  $wGDP_t$  является нестационарным интегрируемым рядом порядка 2. Это означает, что ряды  $wGDP_t$  и  $\Delta wGDP_t = wGDP_t - wGDP_{t-1}$  являются нестационарными рядами, а ряд  $\Delta(\Delta wGDP_t) = \Delta wGDP_t - \Delta wGDP_{t-1}$  является стационарным. Рисунке 4 наглядно иллюстрирует этот факт.

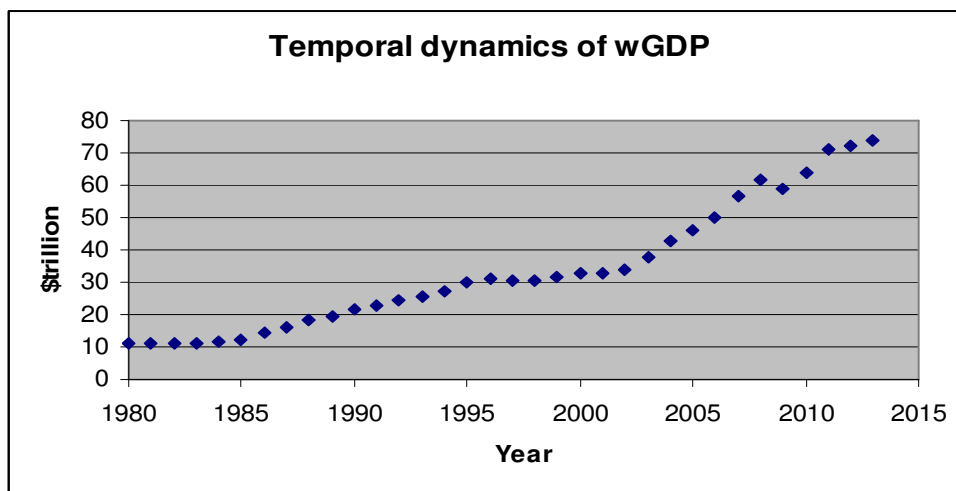


Рисунок 4

В период 1980–1985 годы среднее  $\Delta wGDP_t$  было равно примерно 0,24 триллионов долларов, в период 1986–1995 годы среднее  $\Delta wGDP_t$  составляло 1,8 триллионов долларов. Далее до 2002 года следовало уменьшение рассматриваемой величины до 0,53 триллионов долларов в год, затем до 2008 года включительно среднее  $\Delta wGDP_t$  подскочило до 4,67, упало до 3,22 в 2009 году и вновь с 2010 года стало в среднем 3,84 триллионов в год. Именно этот неравномерный рост, и приводит к интегрируемости второго порядка для временного ряда  $wGDP_t$ .

Временной ряд  $wB\_wG\_p_t$ , также как и  $wBCA_t$  относится к нестационарным интегрируемым рядам порядка 1 и имеет высокую корреляцию с последней (рисунок 5).

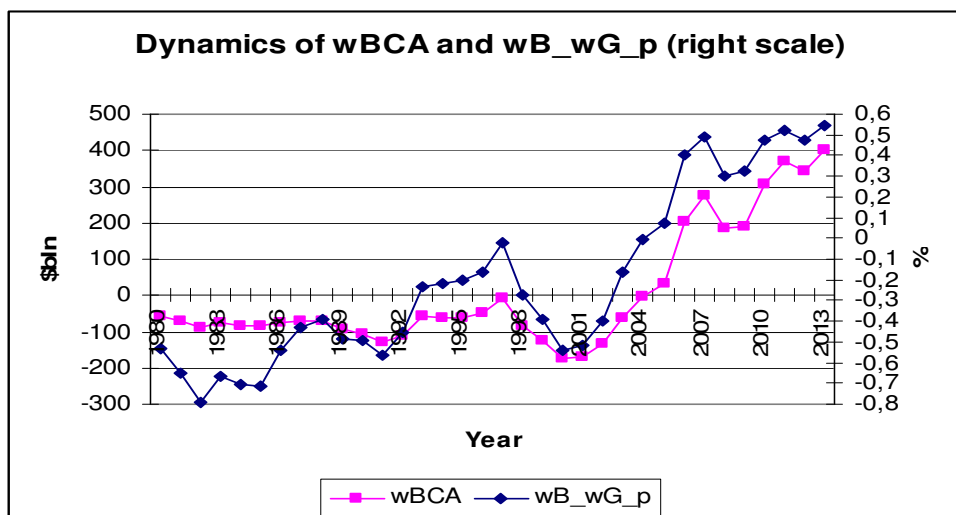


Рисунок 5

В широко известной книге (Krugman P. And Obstfeld, 1995), где приведены данные 1980-1993 годов (когда, как видно из рис.1 и 5, все годы  $\sum BSA < 0$ ), высказывается гипотеза, что устойчивое отрицательное значение для  $\sum BSA$  во многом объясняется сокрытием доходных платежей экспортеров. Однако после 2005 года значения ряда  $wBSA$ , изменились с отрицательных на положительные, и демонстрируют уверенный рост. За тридцать четыре года величины отношения суммарного BSA к мировому ВВП изменялись в интервале от -0,79 до 0,55 процентов. Грубо говоря, такой результат можно интерпретировать так, что «все страны искажают каждый год предоставляемую отчетность по BSA именно на такую долю от своего ВВП. И обязательно все в одну сторону». К сожалению, на сегодняшний день удовлетворительного объяснения такого статистического эффекта мне не известно.

**А. П. Чечко**  
г. Минск, ГНУ «Центр системного анализа  
и стратегических исследований НАН Беларуси»

### **СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУЧНОЙ, НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В 2011–2015 ГОДАХ**

В основных показателях Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. и Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы предусмотрен прогноз достижения основных показателей развития научной, научно-технической и инновационной деятельности к 2015 году:

- внутренних затрат на научные исследования и разработки в процентах от ВВП – 2,5–2,9 %;
- показателя удельного веса отгруженной инновационной продукции организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции до 20–21 %;
- увеличение доли инновационно-активных организаций в общем количестве организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции не менее чем до 40 %;
- рост объема экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции (товаров, работ, услуг) – не менее 7950 млн. долларов США.

Показатель «*Внутренние затраты на научные исследования и разработки в процентах от ВВП*» является одним из основных индикаторов развития науки, достижение которого установлено в основных программных документах Республики Беларусь. Динамика данного показателя представлена на рисунке 1.

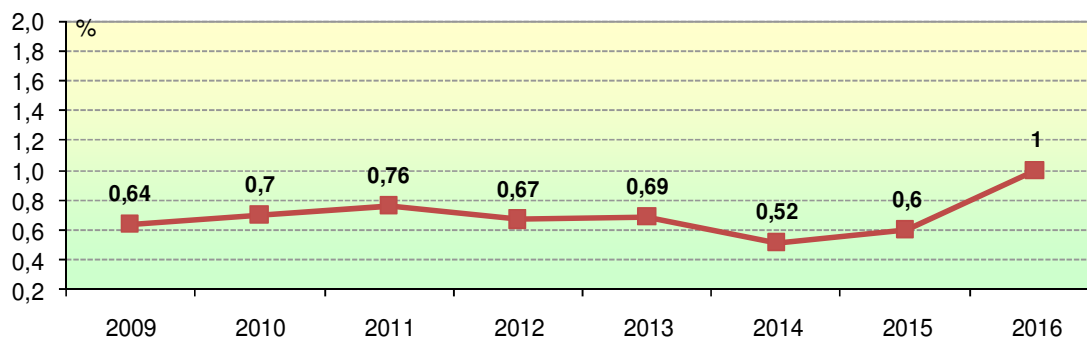


Рисунок 1 – Динамика внутренних затрат на научные исследования и разработки в процентах от ВВП

Представленная динамика наукоемкости ВВП свидетельствует о том, что достижение прогнозного значения 2,5–2,9 % ВВП, принимаемым в качестве некой «планки», которую необходимо преодолеть для выхода в группу стран-инновационных лидеров, по итогам 2015 года маловероятно. Из основных причин недостижения указанного значения показателя внутренних затрат на научные исследования и разработки в процентах к ВВП можно выделить: уменьшение

числа организаций, выполняющих научные исследования и разработки (2012 г. – 530, 2013 г. – 482, 2014 г. – 457); наметившаяся в последние годы тенденция снижения численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками (2011 г. – 31 194 чел., 2012 г. – 30 437 чел., 2013 г. – 28 937 чел., 2014 г. – 27 208 чел.); ежегодное снижение темпов роста внутренних затрат на научные исследования и разработки (в 2011 году по сравнению с 2010 годом рост составил 179 %, в 2012 по сравнению с 2011 годом – 173 %, в 2013 по сравнению с 2012 годом – 123,6 %, в 2014 по сравнению с 2013 годом – 93,2 %).

Вместе с тем, анализ наметившихся тенденций показал, что снижение вышеуказанных показателей происходит в результате проводимой последовательной работы по оптимизации структуры и деятельности научных организаций разной ведомственной подчиненности с целью ориентации научной сферы на потребности экономики страны. Систематическая аккредитация научных организаций, аттестация научных лабораторий, оптимизация численности и структуры научных учреждений, целенаправленное создание научно-практических объединений и центров, создание технопарков, сети научно-технических центров и инновационных подразделений, отраслевых холдингов в промышленности, формирование комплекса республиканских научно-практических центров в системе здравоохранения и в АПК позволяют утверждать, что научные организации страны оперативно перестраиваются и реагируют на практические потребности экономики.

В соответствии с положениями Концепции национальной безопасности Республики Беларусь, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 09.11.2010 № 575 важнейшим направлением нейтрализации внутренних источников угроз национальной безопасности в научно-технологической сфере является завершение формирования эффективной национальной инновационной системы и реализация новой технологической стратегии развития экономики Республики Беларусь, в том числе за счет ежегодного наращивания наукоемкости ВВП и приближения его значения и структуры к показателям стран Европейского Союза. А формирование эффективной национальной системы, как отмечено в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы позволит максимально использовать имеющиеся условия для интеграции науки, образования, производства, формирования рыночных стимулов повышения инновационной активности субъектов предпринимательской деятельности и рынка инноваций. Кроме того, наращивание наукоемкости ВВП обеспечит увеличение объемов производства инновационной продукции, а также рост экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

Показатель «удельный вес отгруженной инновационной продукции организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции» также является основным показателем социально-экономического развития Республики Беларусь до 2015 года и по нему в настоящее время предусмотрена ежемесячная статистическая отчетность респондентов. Достижение его планового значения до 20–21 % к 2015 году также запланировано в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. Динамика данного показателя представлена на рисунке 2.

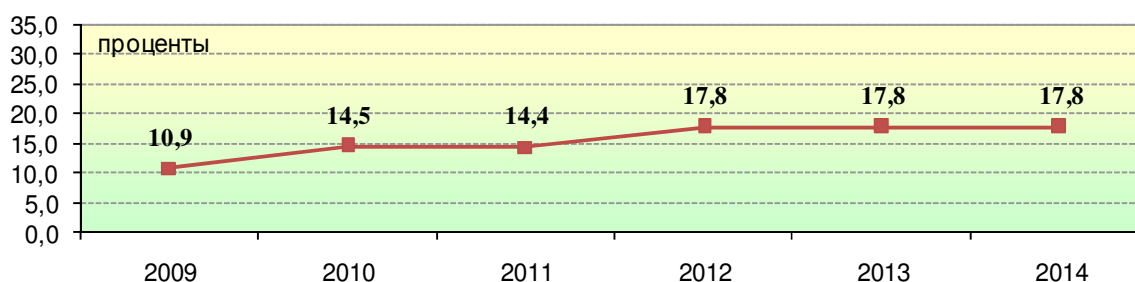


Рисунок 2 – Удельный вес отгруженной инновационной продукции

В соответствии с данными государственной статистической отчетности, предельный уровень показателя удельного веса отгруженной инновационной продукции организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции составляет 17,8 %, что соответствует запланированному значению.



Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы также установлен еще один важный показатель состояния и развития инновационной деятельности: «доля инновационно-активных организаций в общем числе обследованных организаций». Динамика данного показателя представлена на рисунке 3.

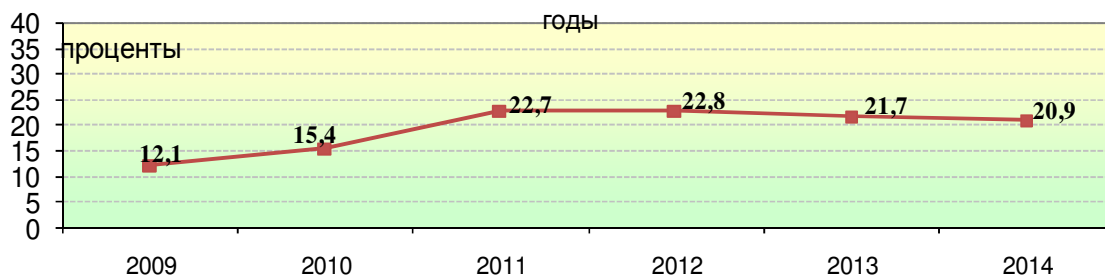


Рисунок 3 – Доля инновационно-активных организаций в общем числе обследованных организаций

Следует отметить, что в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. установлена довольно высокая «планка»: до 2015 года увеличить долю инновационно-активных организаций в общем количестве организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции не менее чем до 40 %. В качестве основной причины недостижения запланированного значения можно отметить снижение общего числа инновационно-активных предприятий промышленности за последние годы: 2011 – 443 ед.; 2012 – 437 ед.; 2013 – 411 ед., 2014 – 383 ед. Однако, несмотря на общее снижение числа инновационно-активных организаций в последние годы наметился устойчивый рост объемов затрат на технологические инновации (2011 – 8 763,7 млрд. руб.; 2013 – 9 986,2 млрд. руб., 2014 – 10 281,9 млрд. руб.), что на фоне снижения общего количества данной категории организаций свидетельствует о росте их инновационной активности.

Показатель «объем экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции» также установлен Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы в качестве одного из важных целевых прогнозных индикаторов инновационного развития Республики Беларусь на уровне не менее 7950 млн. долларов США к 2015 году. Объем экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции (товаров, услуг) рассчитывается в соответствии с рекомендуемым перечнем белорусских высокотехнологичных и наукоемких товаров, предназначенных на экспорт. Динамика данного показателя представлена на рисунке 4.

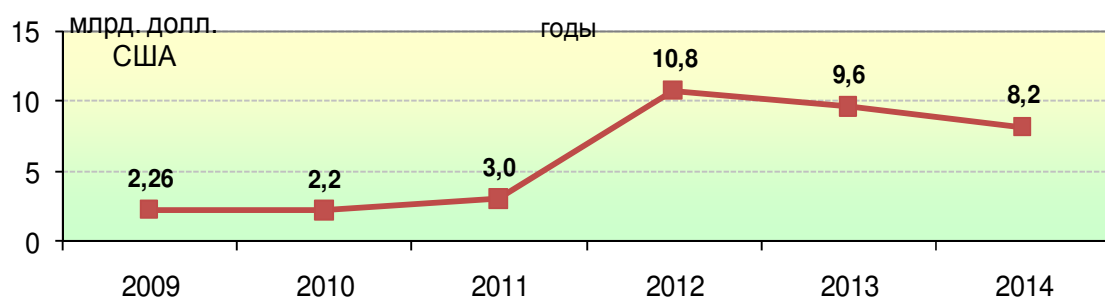


Рисунок 4 – Динамика объема экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции

По итогам 2014 года фактически доля экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции по итогам года составила 8254,0 млн. долл. США. При этом динамика указанного показателя свидетельствует о его выполнении в 2015 году. Вместе с тем в перспективе значительный рост объемов экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции, превышающий уровень 2012 года, не прогнозируется (рисунок 4).



**А. В. Чистякова**  
г. Харьков, ХНЭУ им. С. Кузнеца

## **ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Анализ современного состояния управления интеллектуальной собственностью украинских машиностроительных предприятий свидетельствует о необходимости совершенствования этого процесса, что подтверждается низким уровнем обеспечения управления интеллектуальной собственностью большинства исследуемых украинских машиностроительных предприятий. Кроме этого, следует сделать акцент на том, что современные условия хозяйствования характеризуются спадом промышленного производства наукоемкой продукции. Поэтому, учитывая то, что становление экономики знаний в Украине возможно только при активизации научно-исследовательской деятельности, внедрении изобретений и фундаментальных новаций в ведущие и приоритетные отрасли экономики, главной задачей для большинства предприятий является формирование действенного механизма управления интеллектуальной собственностью, что не только положительно повлияет на использование результатов научно-исследовательской деятельности в производстве, но и будет способствовать увеличению количества заказов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Следовательно, современные условия хозяйствования обостряются влиянием нестабильных социально-экономических и политических процессов в стране, и главной задачей научного исследования является поиск наиболее оптимальных, рациональных путей развития отечественного машиностроения, в частности, формирование механизма управления интеллектуальной собственностью на промышленных предприятиях.

В словаре современного украинского языка понятие «механизм» определяется как: 1) устройство, передает или превращает движение; 2) внутреннее строение, система чего-либо, устройство; 3) совокупность состояний и процессов, из которых складывается определенное физическое, химическое и другое явление [1, с. 619]. В экономическом словаре, под общей редакцией А. Азрилияна, понятие «механизм» трактуется как последовательность состояний, процессов, определяющих какие-либо действия, явления; система, строение, определяет порядок какого-либо вида деятельности; внутреннее строение (система цепей) машины, прибора, аппарата, которая приводит их в действие [2, с. 582]. Итак, основная сущность понятия «механизм» как экономической категории состоит в его определении как совокупности элементов, состояний, процессов, находящихся в определенной последовательности, определенных связях, отношениях и определяют способ функционирования определенной системы, порядок обеспечения любого вида деятельности.

Известный ученый А. Кендюхов, исследуя сущность организационно-экономического механизма управления интеллектуальным капиталом, рассматривает «механизм управления» как систему элементов (целей, функций, методов, структуры, субъектов управления) и объектов управления, в которой происходит целенаправленное преобразование воздействия элементов управления на необходимое состояние или реакцию объектов управления, имеет входные послышки и результативную реакцию [3, с. 154]. Ученый определяет сущность этого понятия с позиции системного подхода. Такой точки зрения придерживается и А. Гончарук, понимая под механизмом управления систему методов, действий и взаимосвязей организационных единиц, в совокупности решающих задачу управления эффективностью [4, с. 233].

Используя процессный подход, В. Пономаренко определяет «механизм управления» как совокупность форм, структур, методов и систем управления, которые объединяются общностью цели (целесообразна совокупность), с помощью которых осуществляются связывания и согласование общественных, групповых и личных интересов, обеспечиваются функционирование и развитие предприятия как социально-экономической системы [5]. Такой подход применяет и А. Лапин, определяя понятие «механизм управления» в контексте исследования интеллектуального капитала, как совокупность действий и мероприятий, направленных на обеспечение эффективного планирования, организации и контроля процессов формирования, развития и использования результатов интеллектуальной деятельности, а также мотивации процессов накопления и роста интеллектуального потенциала [6]. Дж. Лафта при определении механизма управления обращает внимание на его структуру, т. е. он представляет собой совокупность средств взаимодействия, используемых в управлении [7].

Следует также отметить, что в научной литературе используются и исследуются такие производные категории «механизма» как «экономический механизм», «хозяйственный механизм», «организационный механизм», «социальный механизм», «финансовый механизм» и др., т. е. в зависимости от акцентов на те или иные методы управления, механизм имеет свое название [8, с. 25]. Так, Т. Павленко раскрывает экономическую природу управления интеллектуальной собственностью на микроуровне и определяет экономический механизм управления интеллектуальной собственностью предприятия как совокупность экономических форм, методов и инструментов управления интеллектуальной собственностью предприятия с учетом состояния предприятия [9, с. 127]. Однако, из приведенного определения не понятно, что именно является результатом управления интеллектуальной собственностью предприятия, то есть какой экономический эффект оно получит. Также необходимо уточнить, что понимается под «состоянием предприятия» и каким образом оно влияет на процесс управления интеллектуальной собственностью.

Финансовые аспекты управления интеллектуальной собственностью исследует Ю. Борко и определяет категорию «финансовый механизм управления интеллектуальной собственностью» как совокупность форм и методов финансового влияния на социально-экономическое и инновационное развитие, охватывающая систему финансового обеспечения, финансового и нормативно-правового регулирования, информационного обеспечения, а также систему финансовых индикаторов и финансовых инструментов, которые позволяют оценить это влияние [10, с. 12]. В указанном определении исследователь обращает внимание на обеспечение осуществления финансового влияния на социально-экономическое и инновационное развитие и его оценку. Но, в приведенной трактовке не определена последовательность оказания влияния, не указано, что мы получим в результате.

Рассматривая управление интеллектуальной собственностью, как комплекс конкретных мероприятий по объектам интеллектуальной собственности, направленных на получение прибыли и другой рыночной выгоды от их внедрения или продажи, первоочередной мерой относительно их осуществления является формирование действенного механизма управления интеллектуальной собственностью. Данный механизм должен охватывать все сферы деятельности предприятия, ориентируясь на инновационную составляющую, в результате чего создаются объекты интеллектуальной собственности (ОИС), которые формируют конкурентные преимущества предприятия, его ключевые компетенции, деловую репутацию в рыночной среде. Кроме того, трансформация ОИС в нематериальные активы в условиях экономики знаний является фактором, способствующим повышению рыночной стоимости предприятия, то есть его капитализации.

Учитывая специфику основных понятий, лежащих в основе исследования управления интеллектуальной собственностью, автором разработана схема логического обоснования содержания понятия «механизм управления интеллектуальной собственностью предприятия» (рисунок 1).



Рисунок 1 – Схема логического обоснования сущности понятия «механизм управления интеллектуальной собственностью предприятия»

Итак, механизм управления интеллектуальной собственностью на предприятиях машиностроения объединяет методы, рычаги и инструменты эффективного управления в единую динамическую систему сбалансированного формирования, использования и распространения объектов интеллектуальной собственности, в которой регуляторное влияние реализуется через составляющие обеспечения и учитывает принципы эффективного управления для достижения главной цели – обеспечение капитализации и конкурентных преимуществ предприятия. Механизм охватывает управление как процессами создания объектов интеллектуальной собственности, так и процессами их трансформации в нематериальные активы, он должен интегрироваться в общую систему управления предприятием и согласовываться с другими ее элементами.

Эффективное использование результатов интеллектуальной деятельности и адекватная реакция на патентную активность конкурентов возможны только при комплексном и системном управлении интеллектуальной собственностью. Поэтому в целях обеспечения эффективного управления интеллектуальной собственностью на украинских машиностроительных предприятиях для повышения их уровня капитализации и обеспечения конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках в условиях становления экономики знаний в Украине, важным шагом является формирование и реализация механизма управления интеллектуальной собственностью. Акцентируем внимание на том, что главной задачей реализации механизма управления интеллектуальной собственностью является обеспечение эффективного формирования, использования и распространения объектов интеллектуальной собственности с целью создания конкурентных преимуществ и повышения капитализации отечественных предприятий, является своевременным и актуальным, поскольку:

- увеличение рыночной капитализации предприятия вызывает у инвесторов дополнительный интерес, тем самым способствует поступлению финансовых ресурсов, формированию положительного имиджа предприятия;
- рост стоимости предприятия (капитализации) повышает благосостояние акционеров за счет прироста курсовой стоимости акций;
- повышение уровня капитализации дает возможность выхода предприятий на международный фондовый рынок.

Таким образом, эффективное управление интеллектуальной собственностью предприятия является одним из ключевых инструментов для достижения успеха в конкурентной борьбе, а построение действенного механизма управления интеллектуальной собственностью с учетом условий экономики знаний позволит предприятию не только улучшить качество управления интеллектуальной собственностью, но и стать активным участником рыночных отношений, обеспечивая при этом, конкурентные преимущества и увеличивая его прибыли.

#### Список использованных источников

- 1 Новий тлумачний словник української мови : в 4 т. / укл. В. Яременко, О. Сліпущко. – К. : Аконіт, 1998.– Т. II : Ж–О. – С. 619.
- 2 Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2011. – 1472 с.
- 3 Кендюхов, О. В. Теоретичні засади формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. В. Кендюхов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 152–157.
- 4 Гончарук, А. Г. Механізм управління ефективністю підприємств регіона / А. Г. Гончарук // Регион: економіка і соціологія. – 2009. – № 3. – С. 232–247.
- 5 Пономаренко, В. С. Механізм санаційного управління підприємством: засади формування та моделі реалізації : монографія / В. С. Пономаренко. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 303 с.
- 6 Організаційно-економічні основи підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу промислових підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / О. В. Лапін ; Одес. держ. екон. ун-т. – О., 2006. – 19 с.
- 7 Лафта, Дж. К. Менеджмент : учеб. пособие / Дж. К. Лафта. – М. : ТК Велби, 2004. – 592 с.
- 8 Брюховецька, Н. Ю. Економічний механізм підприємства в ринковій економіці: методологія і практика / Н. Ю. Брюховецька. – Донецьк : ІЕП НАН України, 1999. – 276 с.
- 9 Павленко, Т. В. Економічний механізм управління інтелектуальною власністю промислового підприємства / Т. В. Павленко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 124–129.
- 10 Фінансовий механізм управління інтелектуальною власністю : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Ю. Л. Борко ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – 20 с.

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КИТАЯ ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА**

Будущее страны, ее место в мировом сообществе в значительной мере определяется тем, окажется та или иная страна в состоянии преодолеть возникший технологический разрыв, отделяющий ее от развитых государств мира. Опыт Китая в этой связи показывает, что одним из таких шагов является поддержка развития малого инновационного бизнеса. Сегодня усредненные затраты на НИОКР в КНР по итогам обследования 100 крупнейших китайских компаний, составляют пока менее 2 % дохода от продаж, что крайне недостаточно для обеспечения международной конкурентоспособности предприятий инновационного, прежде всего информационного, комплекса. Во многом это объясняется недостаточным числом специалистов, способных работать в научно-инновационном секторе страны как на отечественных предприятиях информационного комплекса (в том числе в малом научно-техническом бизнесе), так и в филиалах иностранных ТНК, расположенных на территории КНР. Между тем эффективное инвестирование в наукоемкие производства внутри страны и за рубежом требует большого числа работников высокой квалификации. Это касается не только Китая, других развивающихся государств, но и развитых стран. Пока страна не имеет в своем распоряжении вузов мирового уровня, хотя в этом направлении предпринимаются серьезные усилия для исправления подобной ситуации, не без основания считая «образовательную» эмиграцию признаком имитационной модели инновационного развития.

В настоящее время в стране поощряется учеба студентов и аспирантов в зарубежных университетах (в США, Японии, России, Беларуси и в других странах); сделана ставка на привлечение специалистов, получивших техническое образование за рубежом. При этом в отличие от Европейского союза и России (которые так и не решили проблем, связанных с «утечкой мозгов» за рубеж), власти Китая проявили завидную предусмотрительность в части сохранения и преумножения потенциала информационной культуры. Они постарались организовать в странах пребывания этнокультурного ядра и одновременно создали привлекательные условия для желающих основать инновационный бизнес у себя на родине. Были реализованы возможности, которые возникли после обретения Китаем статуса крупнейшего мирового центра информационного аутсорсинга. Речь идет о крупномасштабных инвестициях американских ТНК в научно-исследовательский сектор своих «китайских дочек» и об активном научно-техническом сотрудничестве с США в форме двусторонних альянсов университетов и государственных ведомств (около 150 альянсов такого рода) [1, с. 205–209].

Если в середине 90-х гг. XX столетия большинство выпускников американских университетов из КНР предпочитало оставаться в США, то в начале XXI века в их настроениях произошел заметный перелом. Почти 80 % молодых специалистов, получивших образование на Западе, возвращаются в Китай для работы в наукоемком секторе: многие устраиваются на работу в филиалы мировых ТНК (на территории КНР действует более 750 центров освоения и производства новых и высоких технологий с участием иностранных ТНК – «Майкрософт», «ИВМ», «Сименс», «Дженерал электрик», «Хендэ», «Хитачи» и др.). Однако наиболее талантливые и предприимчивые из них предпочитают собственный бизнес. К концу 2009 года таких энтузиастов насчитывалось более 200 тыс. человек. По китайской статистике, специалисты, обучавшиеся за рубежом, создали к 2009 году более 3 тыс. малых технологичных предприятий; их валовая продукция составила более 10 млрд. юаней [2, с. 258].

Косвенным подтверждением этих перемен могут служить статистические данные, свидетельствующие о росте образовательного уровня владельцев предприятий частного сектора: если в 1993 году с высшим образованием среди них было приблизительно 15 %, то в 2000 году – 20 %, а к началу 2010 года – более 35 % [3, с. 206].

На таких предпринимателей распространяются преференции по ускоренной регистрации, открытию банковских счетов, охране, то есть на весь объем преференций, которые получают предприятия с иностранным капиталом. Они имеют право на налоговые льготы, стимулирующие научные разработки и внедрение технологических достижений в массовое производство. Эти льготы в государственной инновационной системе в определенной мере замещают венчурное инвестирование, которое в развитых странах приобретают большое значение.

Из опыта передовых в технологическом отношении рыночных экономик следует, что самая успешная среда для инновационного прогресса – преобладающее число средних фирм. С одной стороны, на них оказывает давление большое число ориентированных на новые технологии и генерирующие новые идеи малых новаторских коллективов, а с другой – присутствует несколько крупных корпораций, способных выполнять масштабные и капиталоемкие работы по внедрению новаций в реальный сектор экономики. Всю вторую половину XX столетия катализаторами научно-технического прогресса оставались вузы и крупные научно-исследовательские центры: академические институты или представители отраслевого знания – научно-производственные объединения. Эти структуры важны и сейчас. Но сегодня основным локомотивом инновационного развития становятся не они, а производственные предприятия – крупные, средние и малые. В США такие производства называют «якорными», именно на них держится экономика высоких технологий как отдельных регионов, так и страны в целом; они образуют «критическую массу» наукоемкого потенциала, здесь занято большинство высококвалифицированных кадров. В настоящий момент в КНР наметилась тенденция роста предприятий малого технологического бизнеса вокруг государственных корпораций, отраслевых научно-производственных объединений и вузов, которые в условиях Китая имеют государственную форму собственности. Такая конвергенция частных и государственных интересов способна дать хорошие результаты. Опыт США и других стран ОЭСР показал, что наделение вузов, НИИ и промышленных предприятий правом учреждать новые инновационные компании способствовал бурному развитию малого технологического бизнеса, который, например, в китайском Тайбее (на Тайване) дает до 45 % прироста ВВП [4, с. 130].

С помощью разветвленной сети научно-технологических индустриальных парков малые предприятия инкорпорируются в интеллектуальное пространство Китая. Многие из них выросли до размеров средних предприятий и даже крупных корпораций. Одна из них – компьютерная корпорация Lenovo («Леново») – в прошлом компания «Ляньсян»: учреждена в 1984 году одиннадцатью научными сотрудниками Института вычислительной техники АН КНР с начальным капиталом в 200 тыс. юаней (на тот момент – менее 25 тыс. долларов США) [5, с. 19]. Вначале малое технологическое предприятие «Ляньсян» выступало торговым дистрибьютором зарубежных ТНК (компьютеры IBM и принтеры HP) и одновременно постигало технологические нюансы импортных образцов вычислительной техники, с которыми ей приходилось иметь дело. С 1990 года компания приступила к производству ПК собственной сборки под торговой маркой AO Legend, а через четыре года вышла на фондовую биржу Гонконга, продав там часть своих акций. Соглашения по стратегическому партнерству, заключенные с компаниями AST Research и Acer, дали «Леново» необходимые знания и технологии. В области онлайн-сервисов компания скооперировалась с американской корпорацией America Online, инвестировав в совместное с ней предприятие 100 млн. долларов США. В 1997 году «Леново» обошла по продажам персональных компьютеров на внутреннем рынке КНР фирмы IBM и Compaq (в 2004 году «Леново» занимала 27 % местного рынка) и постепенно вошла в число крупнейших компьютерных производителей азиатско-тихоокеанского региона (12 % рынка АСЕАН и Южной Кореи) [6, с. 41].

История успеха «Леново» – едва ли не самая громкая в Китае, и она активно рекламируется как успешный результат экономических реформ. За счет дешевой рабочей силы, сокращения издержек производства и упрощенной конструкции своих компьютеров «Леново» предлагает устройства стоимостью всего около 350 долларов США, продав в 2006 году товаров более чем на 3,5 млрд. долларов США. Их продукция достаточно широка: от мобильных телефонов до суперкомпьютеров. В декабре 2004 года корпорации «Lenovo Group Limited» и американская IBM объявили о заключении соглашения, в рамках которого китайцы приобрели подразделение персональных систем IBM. Получив в свое распоряжение мировую сеть дистрибуции, признанные во всем мире торговые марки и передовые технологии, ТНК «Леново» превратилась в третьего в мире производителя ПК [7].

Соглашение вызвало серьезное беспокойство американской администрации, которая усмотрела в нем угрозу национальной безопасности США (IBM осуществляла техническую поддержку и обслуживание парка вычислительной техники Пентагона). Выражались опасения, что Китай получит возможность использовать переходящие под их контроль производственные мощности IBM в Северной Каролине в целях промышленного шпионажа. Однако, в конечном счете, было вынесено положительное решение, и в мае 2005 года ТНК «Леново» получила первый правительственный заказ в США стоимостью около 3 млн. долларов США. Кроме того,

были подписаны контракты на техническое сопровождение и сервисное обслуживание поставленного оборудования. Тем не менее, многие пользователи не рассматривают продукцию «Ленovo» (даже под логотипом IBM) как бренд мирового уровня, предпочитая приобретать компьютеры более известных мировых производителей.

Другой громкой сделкой последних лет стало приобретение китайской компанией TCL контрольного пакета акций фирмы Alcatel по производству мобильных телефонов. Основной целью покупки, по мнению экспертов, стала попытка изменить устоявшейся в глазах европейского потребителя негативный имидж телефонов китайского производства. В целом, экспансия технологических компаний КНР укладывается в общую концепцию политики «идти вовне».

Таким образом, оценивая процесс становления и развития инновационного сектора экономики КНР, можно сделать следующие выводы. Реформа предприятий госсектора направлена на создание системы современных предприятий. Основная проблема развития инновационного предпринимательства, кроме нерациональности структуры и технологической отсталости, – отсутствие современного уровня управления наукоёмкими отраслями в целом и отдельными предприятиями, в частности. Реформируемые предприятия решают сложные задачи по освоению современного менеджмента, в том числе с использованием зарубежного опыта. Создание системы современных предприятий является основной идеей всей экономической реформы КНР.

В настоящее время происходят процессы слияний и поглощений, имеет место ликвидация и банкротство нерентабельных и убыточных компаний. Взамен мелкому и распыленному хозяйству в Китае появляются крупные наукоёмкие корпорации холдингового типа, включающие в свою сеть ряд средних и малых технологических производств. В «Программе – 2010» поощряется (если имеются необходимые для этого предпосылки) создание таких структур, которые способны выдержать конкурентную борьбу в жестких рыночных условиях. Эти холдинги предполагается сделать как межотраслевые, межрегиональные объединения, не ограниченные конкретной формой собственности и способные вести трансграничный бизнес.

Китайское государство менее чем за 15 лет, прошедших со времени принятия «Программы – 2010», постепенно расширило свою поддержку национальных НИОКР до такого уровня, что он охватывает в той или иной форме практически все стадии инновационного цикла, в том числе все категории частного предпринимательства. Руководство страны использует все свои возможности, выступая и как заинтересованный законодатель, и как основной инвестор и субъект инновационной деятельности (через НИОКР государственных корпораций), и как сила, способная вне страны оказать финансовую поддержку, а по мере необходимости и политическое давление в интересах национального бизнеса.

Оценивая сложившуюся в КНР экономическую, демографическую, ресурсную, экологическую ситуацию, можно утверждать, что только осмысленная и глубокая научно-техническая трансформация народного хозяйства способна внести перелом в пользу интенсивного способа производства. Сегодня в КНР повсеместно популярна установка «наука и техника – это первая производительная сила». Их ускоренное развитие в первую очередь связывается с наращиванием технологического потенциала страны и обеспечением её национальной безопасности.

#### Список использованных источников

- 1 Китай: угрозы, риски, вызовы развитию / под ред. В. Михеева. – М. : Моск. Центр Карнеги, 2006. – С. 205–209.
- 2 Петухов, И. Тенденции и перспективы развития новых и высоких технологий / И. Петухов // Экономика Китая вступает в XXI век. – М. : ИДВ РАН, 2004.
- 3 Мегатенденции китайской экономики. – Пекин, 2010.
- 4 Попов, Е. Проблемные вопросы развития инновационной системы / Е. Попов // Общество и экономика. – 2007. – № 3.
- 5 Лю Гогуан. Преобразуя модель хозяйственной системы, совершенствовать социалистический строй / Лю Гогуан // Цзинцзи яньцзю. – 1994. – № 12. – С. 3–24.
- 6 Лин Чжишюнь. Перемены в Lenovo / Лин Чжишюнь. – Пекин, 2005.
- 7 Компания Lenovo покупает подразделение IBM Personal Computing Division // IBM.com. Официальный пресс-релиз, 7 декабря 2004 г.

**Ю. В. Шаршаков**  
г. Гомель, Гомельский облисполком

## **ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА РЕКРЕАЦИОННОЙ ЗОНЫ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОПЫТ РОССИИ (КОНЕЦ XX – НАЧАЛО XXI СТОЛЕТИЯ)**

Создание эффективной экономики является главной стратегической целью развития страны. Наиболее реальный способ достижения этого – эффективное, поступательное развитие всех отраслей рыночной экономики в Беларуси, и в том числе входящих непосредственно или обслуживающих рекреационный комплекс страны. Успехи проводимой в настоящее время в стране экономической реформы во многом предопределяются качеством и целенаправленностью осуществляемого перехода к новым методам и формам управления экономическим и социальным развитием ее отдельных регионов. Суть этого перехода заключается в расширении хозяйственной самостоятельности территорий, передаче на местный уровень управления значительной части функций органов руководства, ориентации на преимущественно экономические рычаги воздействия на всю систему хозяйствующих объектов регионального уровня. Рассмотрим ключевые аспекты развития особых экономических зон на примере Российской Федерации. Можно выделить три этапа.

*Первый этап* (1991–1995) пришелся на начало институциональных преобразований в России и считается периодом заложения основ функционирования особых экономических зон. В те годы они рассматривались как необходимый элемент рыночной экономики и свободного предпринимательства, инструмент комплексного социально-экономического и научно-технического развития регионов. В начале 90-х годов прошлого века были заложены правовые основы создания особых зон, установлен порядок образования и льготный характер хозяйственной деятельности. В частности, предусматривалось предоставление бюджетных кредитов, направляемых на финансирование приоритетных инфраструктурных объектов. Решение об учреждении ОЭЗ принималось индивидуально по каждой зоне и оформлялось постановлением Верховного Совета (после его роспуска – указами Президента РФ или законодательными актами субъектов РФ). На этой основе исполнительными органами власти закреплялся их хозяйственно-правовой статус, определялись направленность деятельности и особенности налогообложения. Среди наиболее крупных зон, созданных за этот период, следует выделить ОЭЗ «Находка» (1990), ОЭЗ «Выборг» (1991), зону экономического благоприятствования (ЗЭБ) «Ингушетия» (1994), Калмыцкий налоговый оазис (1995).

С позиции развития туристического комплекса, наибольшее значение имела ОЭЗ «Кавказские Минеральные Воды» (1994), созданная для реализации федеральной программы поддержки особо охраняемого эколого-курортного региона. Вместе со свободной экономической зоной «Алтай» (1991) эта особая зона вписывалась в модель устойчивого развития в рамках общегосударственной программы по охране окружающей среды. В особых зонах была введена система ограничения режимов природопользования, установлены экологические нормы и стандарты, отвечающие международным требованиям, действовала система налоговых льгот. В качестве цели деятельности ОЭЗ «Кавказские Минеральные Воды» декларировалось формирование экологически чистого хозяйственного комплекса курортно-туристской специализации. Однако практика данных эколого-рекреационных зон показала, что отсутствие необходимых финансовых средств создает значительные трудности для нормального функционирования и выполнения поставленных задач. В результате непродолжительного функционирования они прекратили свое существование.

Период бурного развития ОЭЗ сменился курсом на ликвидацию крупных зон и формирование микрзон, представляющих собой разновидность особых таможенных зон и зон экспортного производства. В основу такой политики был положен принцип выгодного географического положения и минимизации затрат на инфраструктурное обустройство. В результате точечные зоны распространились по регионам: в одной только Москве к концу 1994 года их насчитывалось около 150 [1].

Начало *второго этапа* (1996–2004) характеризовалось параллельным развитием крупных и точечных микрзон. С течением времени происходило вытеснение производственных зон российскими офшорами, которые часто использовались как инструмент ухода от налогов. Характерным примером в этом отношении является опыт работы офшорной зоны «Ингушетия».

Тысячи российских предприятий получили статус резидента этой зоны, были освобождены от налогообложения, но фактически свою деятельность осуществляли на других территориях. Общие потери региональных бюджетов, по экспертным оценкам, только в 1995 году составили около двух трлн. рублей. Первая половина второго этапа протекала на фоне общей макроэкономической и политической нестабильности. Отсутствие последовательной государственной экономической политики сказывалось и на развитии ОЭЗ. Не было четкой стратегии и тактики по созданию особых зон, по выработке целей и приоритетов в этой области. Несовершенство законодательства приводило к противоречиям между федеральными и региональными правовыми актами, к разному пониманию целей и задач функционирования ОЭЗ. На практике они стали средством лоббирования региональных интересов, их создание определялось не экономической целесообразностью, а результатами борьбы субъектов Федерации за налоговые льготы.

В конце 90-х гг. политика свертывания деятельности особых экономических зон привела к тому, что на территории РФ реально функционировали две особые зоны – в Калининградской и Магаданской областях, Экономическая стабилизация и начало инвестиционного роста, наблюдавшиеся в 2000–2004 гг., предопределили необходимость нового подхода к формированию ОЭЗ. Однако некоторая инерционность экономического поведения и чрезмерная бюрократизация не позволяли в кратчайшие сроки создать унифицированную нормативно-правовую базу и внедрить в практику организационно-экономический механизм управления ОЭЗ.

Точкой отсчета *третьего современного этапа* стало принятие в 2005 году Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», который впоследствии был дополнен статьями, регламентирующими условия образования и порядок ведения предпринимательской деятельности в особых туристско-рекреационных (2006) и портовых (2007) зонах. Новый закон позволил преодолеть несовершенство и фрагментарность российского законодательства. Он определил цели, условия создания механизм управления ОЭЗ, правовое положение резидентов и порядок землепользования и налогообложения. Легитимизация ОЭЗ позволила уже в 2006–2014 гг. создать восемь туристско-рекреационных зон. Развитие туристско-рекреационных зон по периодам можно увидеть на рисунке 1 [2].

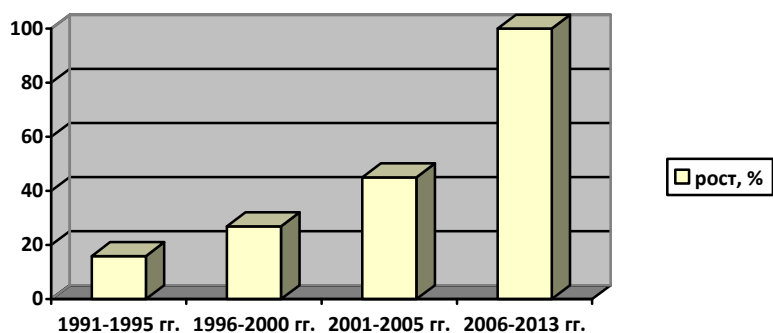


Рисунок 1 – Развитие туристско-рекреационных зон по периодам

В новых условиях хозяйствования требуется существенная переоценка важнейших направлений социально-экономического развития отдельных регионов, административных образований и в Республике Беларусь. Региональные особенности хозяйства включают в себя специфику природного, исторического, экономического и научно-производственного потенциалов, что во многом предопределяет различные стартовые условия и возможности каждого из территориальных образований. Поэтому наряду с общими для страны приоритетами и задачами, должны обосновываться и решаться местные специфические региональные проблемы, а сочетание республиканских и региональных целей развития должно естественным образом влиять на рост уровня жизни населения региона.

Опыт хозяйствования в кризисных ситуациях наглядно убеждает в том, что смена акцентов лишь тогда может быть успешной, когда она базируется на уже имеющемся экономическом потенциале, когда политические и хозяйственные преобразования проводятся без разрушения устоявшихся кооперационных связей и интеграционного пространства, а посредством постепенного и последовательного преобразования отношений в рамках существующего государства и его территорий. В особой степени это касается региональных формирований ранга области, района, административного района города, для которых весьма актуальной является проблема



экономической безопасности, включающая совокупность условий и факторов, характеризующих текущее состояние экономики, стабильность, устойчивость и поступательность ее развития. Важнейшим элементом этой проблемы является конкурентоспособность регионов на внутреннем и внешних рынках. Снижение конкурентоспособности особенно характерно для регионов, которые специализировались на предоставлении рекреационных услуг.

Таким образом, проблема стабилизации и последующего развития комплекса рекреационных услуг весьма актуальна для всей экономики страны в целом. Решение этой проблемы невозможно без углубленного изучения причин снижения эффективности деятельности в этой сфере народного хозяйства и разработки эффективных научных и практических рекомендаций. В свою очередь решение этой проблемы невозможно без стратегического планирования; оно позволяет расширить горизонты предвидения, создает возможность своевременной ответной реакции хозяйствующего субъекта на те изменения, которые происходят во внешней среде: на рынке товаров и услуг, в научно-технической, экономической, социальной и политической сферах.

В рыночной экономике, когда темпы изменений значительно превосходят скорость ответной реакции хозяйствующего субъекта, для своевременной ответной реакции необходимо научное предвидение. Следовательно, эффективное решение организационно-экономических задач на региональном уровне невозможно без научно обоснованных прогнозов и разработанных на их основе программ комплексного развития регионов и городов. Поэтому в основу методологии развития регионов и городов следует положить систему прогнозов и программ, разрабатываемых по адекватным рыночным отношениям технологии и организации.

Выражая определенные экономические отношения, складывающиеся в обществе в целом, рекреационный комплекс играет ведущую роль в производстве и воспроизводстве рабочей силы, выступает во взаимодействии с основным звеном территориального разделения труда. Рекреационный комплекс составляет одну из самых динамичных групп страны.

Сегодня требуется четко определить соотношение развития хозяйственных сфер в жизни региона, выявить социально-экономические факторы, влияющие на формирование и развитие экономического потенциала рекреационной зоны, их взаимное согласование в интересах комплексного развития. Особенное значение здесь имеет уровень инвестиционной активности и его регулирование в рамках стратегии региональной экономической политики, причем основным инструментами регулирования должны быть инвестиционные программы и проекты, ориентированные на приоритетные направления развития региона в целом, отдельных его сфер и отраслей.

Решение этой задачи связано, во-первых, с обеспечением устойчивости структурных преобразований, во-вторых, с адекватным использованием экономических рычагов, определяющих функционирование и саморегулирование инвестиционной деятельностью государственных и частных организаций. При этом необходима разработка ряда взаимозависимых организационно-экономических мер, в числе которых одной из сложных (и практически не решенных) остается разработка и реализация методов выбора и ранжирования приоритетов инвестирования в различные сферы и отрасли региона. Речь идет о разработке новых методов технико-экономических обоснований приоритетов развития отдельных проектов, подотраслей и отраслей рекреационного комплекса, которые не должны противоречить стратегии развития региона. Важнейшей задачей является определение меры государственного участия в экономическом регулировании инвестиционной деятельности.

Из многообразных социально-экономических проблем актуальными являются также те, которые влияют на формирование экономического потенциала региона, характеризуют возможности роста производства на основе изменения материально-технической базы, рационального использования его ресурсов, и прежде всего – трудовых, совершенствование методической основы прогнозирования экономического и социального развития в условиях рыночных методов управления хозяйством.

#### **Список использованных источников**

1 Бреев, Б. Д. Рост занятости в сфере услуг и проблемы подготовки кадров / Б. Д. Бреев, А. М. Нанавен // Общество и экономика. – 2000. – № 11–12. – С. 119–131.

2 Кутепов, М. Е. Закономерности управления спортом и рекреацией в зарубежных странах / М. Е. Кутепов // Физкультура и спорт в условиях рынка проблемы управления, экономики, предпринимательства и права : тез. и матер. междунар. симп. – М. : РГАФК, 2014. – С. 10–18.

## **ИСТОРИЧЕСКАЯ ТРАКТОВКА ПОНЯТИЯ «РЕЗЕРВЫ»**

Понятие «резерв» происходит от латинского слова «reservo» – сберегаю. В бухгалтерском учете появление резервов было вызвано необходимостью распределения доходов и расходов между отчетными периодами.

Итальянский бухгалтер Л. Флори (1790) выдвинул идею резервирования финансовых результатов в зависимости от отчетного периода. Э. Леоте и А. Гильбо (1819–1895) ввели счета порядка и метода, которые состояли из результатных, операционных и контрарных счетов. Счет делькредере представлял резерв на покрытие сомнительных долгов. Русский бухгалтер К. И. Арнольд (1775–1845) рассматривал счет делькредере намного шире, как резерв на любые возможные убытки. А. К. Рошаховский в делькредере (резерв на возможные недостатки) видел амортизацию дебиторской задолженности, под которой понимал «сумму реальных ценностей, накопленную в активе для воспроизводства утраты стоимости имущества».

П. Герстнер считал, что колебания курса ценных бумаг необходимо учитывать на специальном финансово-распределительном счете, что дает возможность расценивать данный подход как зарождение современного резерва под обесценение финансовых вложений. П. Герстнер также высказывался за создание специальных резервов на непредвиденное обесценение основных средств и предлагал проводить начисления за счет прибыли предприятия.

Э. Шмаленбах (1873–1955) настаивал на переоценке в условиях инфляции материальных счетов, счетов расчетов и счетов денежных средств в корреспонденции со счетом «Корректировки денежной оценки». Он также обращал внимание на использование транзитного счета «Резерв по инфляции», по дебету которого формировались записи с кредита счетов материалов и основных средств. Дебетовый оборот следовало списать в дебет счета «Убытки и прибыли».

Представитель амстердамской школы Л. Перидон (1952) предлагал создавать резервы на повышение цен и обесценение денег, при этом должны дебетовать счета товаров и денежных средств. Лиланд Рекс Робинсон (1928) указывал на условность исчисления прибыли и рекомендовал широко использовать скрытые резервы. Прибыль, в числе прочих, по его мнению, должна отражать влияние времени, риска, рынка капитала, кредитного цикла, валютных колебаний и цен. А. М. Рудановский (1863–1934) в рамках теории нормирования баланса под резервированием понимал уточнение оценки ценностей, показанных в балансе (резерв естественной убыли, амортизации, износ и др.). Я. М. Гальперин определял метод резервирования как предварительное исчисление потерь, которые выявляются к моменту составления баланса, и появление которых в будущем можно считать в большей или меньшей степени вероятным».

Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона 1899 года резерв отождествляют с резервным фондом, который «составляется из сумм, отчисляемых из чистой годовой прибыли на случай чрезвычайных и непредвиденных потерь с целью пополнения и восстановления основного капитала, имеет, так сказать, значение самострахования. Размер отчислений иногда определяется уставами предприятий. По принятой у нас терминологии резервный фонд в своем первоначальном виде называется также запасным капиталом. Когда запасный капитал достигает установленной уставом нормы и размеры его оказываются такими, что в дальнейшем пополнение его не представляет уже надобности, принято отчислять уместные суммы в резервный фонд, на предмет пополнения дивиденда в такие операционные годы, когда он будет недостаточно высок. В тех случаях, когда независимо от запасного капитала, с одной, и резервного фонда с другой стороны, оказывается возможным отчислять от прибылей данного предприятия, для тех же целей, еще какие-нибудь суммы, то их, для краткости и для более рельефной классификации, называют, (резервом), из которого, как из первого, по порядку источника, пополняется дивиденд. Есть и такие предприятия, в которых, кроме запасного капитала, резервного фонда и резерва имеется еще и четвертый, по счету, вид резервного фонда под именем «особого резерва в распоряжении акционеров», назначение его тоже, что у резерва. Все обыкновенные и специальные виды резервного фонда списываются со счета прибылей и убытков данного предприятия, фигурируют в книгах, в подлежащих счетах, как статьи пассива».

В Большой Советской Энциклопедии резервы в бухгалтерии определяются как «источники средств, образуемые для погашения обязательств и предстоящих расходов предприятия с целью полного и равномерного включения затрат в себестоимость продукции отчетного периода».

В статье указана только одна цель резервирования и нет упоминания о резервировании как механизме признания вероятных в будущем убытков от снижения стоимости активов.

Немецкий ученый Йорг Бетге определял резервы как «пассивные статьи для отражения определенных обязанностей организации, которые точно не установлены по величине или содержанию на отчетную дату, а лежащие в их основе расходы должны (или могут) быть отнесены к периоду возникновения этих обязательств». Признание обязательств или резерва у Бетге связано с выполнением следующих трех условий: несомненная обязанность оказать услугу третьей стороне; экономическая нагрузка; количественная определенность. При выполнении всех условий в учете регистрируется обязательство, в противном случае – резерв.

М. Р. Мэтьюс и М. Х. Б. Перера в работе «Теория бухгалтерского учета» рассматривают резервирование как способ регулирования финансовых результатов и упоминают о резерве на покрытие прироста стоимости замещения активов, о резерве под гарантии и о резерве сомнительных долгов. Л. Т. Гиляровская, Л. А. Мельникова считают, что резервы представляют собой расходы организации, равные величине отчислений в связи с образованием в соответствии с правилами бухгалтерского учета резервов. Затем авторами дается разъяснение, что «резерв представляет собой скрытый, неявный расход. Но именно расход, потому что резервные средства нельзя использовать на другие цели, а скрытый – по той причине, что денежные средства при этом не расходуются немедленно, а временно остаются в распоряжении организации». Данный подход к понятию «резерв» современен в подходе формирования резервов предстоящих расходов.

Ю. А. Бабаев полагает, что «резервы создаются для уточнения оценки отдельных статей бухгалтерского учета и покрытия предстоящих расходов и платежей». Я. В. Соколов под резервированием понимает «регистрацию расходов и/или доходов, вероятных для данного и/или будущих отчетных периодов, т. е. регистрацию возможных, предполагаемых или вероятных фактов хозяйственной жизни». Как следует из определения, автор допускает создание резерва под будущие доходы, включая резерв не востребовавшей кредиторской задолженности.

Большой бухгалтерский словарь под ред. А. Н. Азрилияна дает наиболее емкое определение резерва, включая почти все перечисленные выше и добавляя новое, указывая, что это запас чего-либо на случай надобности; ослабленная часть активов, которая концентрируется в резервных (страховых) фондах – как централизованных, так и децентрализованных и предназначена для покрытия непредвиденных потребностей, расходов для подстраховки риском. Международный стандарт финансовой отчетности 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» определяет «резервы как обязательства с неопределенными временем и суммой».

Таким образом, исследования показали, что вопросы формирования резервов являлись актуальными в различные периоды становления экономики и бухгалтерского учета субъектов хозяйствования. На основе изучения взглядов отечественных и зарубежных ученых, можно сформулировать следующее определение понятия «резерв хозяйствующего субъекта» – это затраты (часть расходов) коммерческой организации, являющиеся по сути накоплениями ранее капитализированных в активы средств, представленные в форме части чистых активов (фондов денежных средств), создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского и налогового законодательства.

**Г. А. Шелелева**

г. Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины

## **ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ В ЦИФРОВОЙ СРЕДЕ**

Процесс информатизации хозяйственной деятельности меняет традиционные взгляды на совершение многих коммерческих операций. На сегодняшний день в нашей стране остается все меньше сфер экономики, в которых бы не использовались высокие технологии. Бизнес в настоящее время является наиболее динамичным и оперативным участником рынка. Все большее количество коммерческих операций совершается в цифровой среде. Для этого в Республике Беларусь создаются все предпосылки как на законодательном, так и на технологическом уровне. Однако наибольшей проблемой по-прежнему остается защита информации при совершении коммерческих операций. Соблюдение конфиденциальности коммерческой информации в цифровой среде требует иных, отличных от выработанных ранее технологий. Подходы к защите данных при заключении сделок в настоящее время претерпевают значительные изменения

По-прежнему основным носителем информации, сопровождающим все бизнес-процессы, остается документ. Документ – это совокупность трех составляющих: носитель; форма; активизация определенной деятельности. Именно некоторая деятельность и превращает данные в документ. Но документ перестает существовать, если в дальнейшем не подразумевает процедуры обработки. Форма документа тесно связана с характером дальнейшей деятельности, она порождает необходимость документов. При этом не существенен носитель информации, бумажный или электронный документ играют одинаковую роль в бизнес-процессах.

В Республике Беларусь принят и успешно реализуется закон «Об электронном документе и электронной цифровой подписи», согласно которому «подлинный электронный документ приравнивается к документу на бумажном носителе, подписанному собственноручно, и имеет одинаковую с ним юридическую силу». Электронные документы позволяют переместить центр тяжести компьютерной технологии с традиционных структурированных алфавитно-цифровых данных на потоки данных, дополненные большими объемами неструктурированного текста, изображений, звука, видео и графики. Такие документы смогут также включать гипертекстовые связи, переработанные OLE – объекты, текстовые объекты и реляционные данные. Электронный документ будет ограничен такими параметрами как его содержимое, структура данных, форматы и стандарты режима передачи и, самое важное, характер его использования. При изменении любого из этих параметров соответственно будет меняться документ. Он будет открытым, гибким, адаптируемым, многомерным.

За несколько лет концепция электронного документа получила свое развитие от обычного графического образа документа до идеи управления документами. Сегодня документ – это форма знакомого вида, обработка которой происходит с помощью последовательного применения тесно взаимосвязанных технологий в рамках так называемых Систем Управления Электронными Документами (СУД) или Electronic Document Management Systems (EDMS). Огромный управленческий эффект в самой ближайшей перспективе сулит переход от электронного документооборота в отдельных локальных офисных сетях к единой системе документооборота территориально распределенной системы организаций, которую можно с точки зрения документооборота рассматривать как один единый виртуальный офис. Электронный документооборот в коммерческой деятельности – это, в первую очередь, возможность (и необходимость) свободного обмена данными и документами с партнерами по бизнесу. Следовательно, любой недобросовестный партнер может получить доступ и к внутренней конфиденциальной информации предприятия.

Важно заметить, что в условиях активного перехода к электронному документообороту бумажный документооборот продолжает, и в обозримом будущем будет продолжать оставаться значимой составляющей документооборота. Следовательно, в этих условиях всегда будет возникать проблема одновременного управления бумажным и электронным документооборотом, сохранения целостности данных, защита их от несанкционированного использования и модификации. В общем случае один и тот же документ может в течение всего своего жизненного цикла существовать в электронном и бумажном виде, причем иногда одновременно могут существовать бумажные и электронные экземпляры одного и того же документа. Таким образом, разделение контроля за бумажными и электронными документами вносит путаницу и, в конечном счете, приводит к потере контроля за документооборотом предприятия в целом. Главная задача здесь – естественным образом, в рамках единой системы, обеспечить контроль над всеми ипостасями документа, а также защиту информации независимо от ее носителя.

Именно электронный документ является основной угрозой информационной безопасности корпоративных систем. Большинство производственных процессов на объектах промышленности автоматизированы и объединены в рамках корпоративной информационной системы, которая обрабатывает и хранит информацию, управляя работой техники. Необходимость постоянного общения с партнерами требует, чтобы корпоративная система имела открытый доступ к Интернету. Подобная схема отвечает реалиям и воспринимается как объективная необходимость, однако руководители предприятий в связи с этим пока не очень задумываются об обеспечении информационной безопасности возглавляемого ими предприятия. Забывая при этом, что и само производство, и информация – к примеру, особенности технологического процесса – могут являться объектом пристального внимания со стороны конкурентов. Ситуация усугубляется быстрым ростом популярности в корпоративной среде концепции BYOD (bring your own device – «используй свое собственное устройство»). По статистике, в США и Европе уже две трети компаний допускают подключение к своей инфраструктуре личных мобильных

устройств сотрудников. В результате понятие «офис» становится виртуальным и распространяется далеко за пределы помещения. Доступ к IT-инфраструктуре компании получают сотрудники, работающие на выезде, филиалы, удаленные работники и так далее [1]. В таких условиях возрастает риск потери или хищения данных, составляющих коммерческую тайну и усиливается значимость технологий защиты информации. Требование обеспечения защиты данных в большинстве систем выполняется за счет традиционных средств парольной защиты, разграничения доступа, межсетевой и антивирусной защиты. Вместе с тем, анализ показывает явную недостаточность этих средств, так как они не учитывают наличие человеческого фактора – инсайдерной опасности, наличие таких каналов утечки информации как случайный несанкционированный доступ, перехват электронных документов, передаваемых по каналам связи и т. п.

По данным [2], исследовательская служба российского HR-портала HeadHunter провела опрос среди работников компаний и выяснила, что более половины из них при увольнении забирают с собой рабочие, в том числе конфиденциальные корпоративные данные. 37 % опрошенных признались, что копировали и уносили собственные наработки, 19 % – уникальные методики и разработки, созданные в команде, 11 % – базы данных с контактами клиентов и деловых партнеров, 6 % – результаты труда своих коллег, а 3 % – любые конфиденциальные сведения. Как отмечают ряд исследователей, [3], использование парольной аутентификации в информационных системах предприятий и организаций себя изживает. Продолжая применять эту традиционную методику доступа в отношении собственных информационных ресурсов, предприятия фактически ставят под угрозу эффективность, а, иногда, и само существование предприятия.

Наиболее уязвимыми составляющими бизнес-среды являются каналы передачи данных, электронная почта, бизнес-приложения. Нарушения нормального функционирования бизнес-процессов приводят к экономическим потерям при ведении электронной коммерции, наносится ущерб имиджу и репутации компании. С целью снижения рисков больших финансовых потерь предприятия должны инвестировать средства в инструменты обеспечения безопасности и эти инструменты тем действеннее, чем реже они используются в бизнес-сообществе.

Помимо традиционных дешевых, появляется ряд средств, представляющих интерес именно для систем электронного документооборота. К таким средствам относится, в первую очередь двух- и многофакторная аутентификация. Она основана на совместном использовании нескольких факторов аутентификации (знаний, средств или объектов хранения одной из информационных составляющих легитимной процедуры аутентификации), что значительно повышает безопасность использования информации со стороны пользователей, подключающихся к информационным системам по защищенным и незащищенным каналам коммуникаций.

Все методы многофакторной аутентификации сложны в использовании или требуют применения дополнительного программных или аппаратных средств. Громоздкость таких методов оправдывается их хорошей защищенностью в том числе и от пользователей, предпочитающих так называемые «слабые пароли». Немаловажным является и то, что двух- или многофакторная система аутентификации позволит осуществлять коммерческие операции, используя мобильные устройства, объединить коммерческую и банковскую деятельность, реально обеспечить информационную безопасность пользователя электронных услуг.

#### **Список использованных источников**

- 1 Компьютерные вести [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kv.by/category/tegi/zashchita-informatsii>. – Дата доступа : 10.05.15.
- 2 Компьютерные вести [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kv.by/content/zashchita-informatsii-vblizi>. – Дата доступа : 24.03.15.
- 3 Компьютерные вести [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kv.by/content/kak-raspoznat-insaidera>. – Дата доступа : 03.03.15.

**Р. А. Шишков, Е. Е. Шишкова**  
г. Гомель, БТЭУ ПК

#### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

Особую актуальность в современных условиях приобретает решение социальных проблем. В области социальной политики государство преследует три основные цели: гарантирование

членам общества минимального дохода вне зависимости от наличия у них какой-либо собственности; оказание поддержки в случае необходимости (болезнь, инвалидность, безработица), обеспечение гражданам приемлемого уровня социальных услуг. В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. сформулированы направления совершенствования социальной политики, основными из них являются: повышение эффективности занятости населения на основе модернизации и ввода новых рабочих мест; постепенное приближение страны по уровню заработной платы к развитым европейским государствам; укрепление здоровья, увеличение рождаемости и ожидаемой продолжительности жизни населения; повышение интеллектуального и культурного потенциала нации; улучшение качества и обеспечение доступности социальных услуг независимо от места жительства [1].

В Республике Беларусь созданы все необходимые условия для сохранения стабильной ситуации в социальной сфере. Уровень безработицы на конец июня 2014 г. составил 0,5 % от численности экономически активного населения. Рост реальных располагаемых денежных доходов населения на 4,8 % (при прогнозных темпах 103 %) способствовал наращиванию темпов розничного товарооборота через все каналы реализации (110,9 %). Вместе с тем, соотношение производительности труда и заработной платы, составило 0,97 [2].

Сложившаяся ситуация в экономике Республики Беларусь требует иного подхода к управлению трудовыми ресурсами на основе активизации человеческого фактора, формирования и использования интеллектуального потенциала человека. Управление персоналом организации в современных условиях предполагает использование ряда взаимосвязанных элементов: отбора кадров, оценки профессиональной деятельности, обучения и повышения квалификации.

При отборе и принятии на работу новых сотрудников необходимо: четко определить требования к объему и качеству выполняемой работы; принять решение об источниках пополнения трудового потенциала (внутри организации или на рынке труда); сделать выбор из полученных заявок и определить дату собеседования; определить кандидата на основе собеседования, тестов, рекомендаций. Оценка профессиональной деятельности производится в целях: а) повышения эффективности деятельности организации путем оптимального использования персонала; б) выявления сотрудников, способных выполнять более ответственную работу, реализации их потенциала; в) оказания помощи самосовершенствованию сотрудников, поощрения стремления к профессиональному росту; г) повышения заработной платы, ее соответствия возросшему профессиональному уровню. Результатом оценки работы сотрудника становится либо вознаграждение, либо принятие мер по обучению и повышению квалификации. Обучение и повышение квалификации персонала важны по ряду причин: изменение характера труда, потребности в специалистах, структурные изменения во многих областях экономики и др.

Отличие современных подходов к управлению персоналом от классических представлено в таблице.

Таблица – Отличие подходов к управлению персоналом

Направления оценки	Подходы к управлению	
	классический	современный
Расходы на персонал	Затраты	Долгосрочные инвестиции
Привлечение персонала	Денежный стимул	Активный поиск Реклама Социальные льготы
Расходы на обучение	Минимальные	Определяются по критерию «стоимость-выгода»
Мотивация труда	Индивидуальное материальное стимулирование	Сочетание экономических и морально-психологических стимулов
Горизонт (сроки) планирования	Краткосрочный	Жизненный цикл человеческих ресурсов

Отличительной чертой управления персоналом в современных условиях является интеграция всех аспектов работы с человеческими ресурсами, всех стадий их жизненного цикла с момента подбора до пенсионного вознаграждения.

Заинтересованность персонала в повышении качества работы – важнейшее условие процветания организации. Для этого следует находить формы и методы увязки целей организации с коллективными и личными интересами персонала. Большое значение имеют улучшение условий

труда, изменение его характера, создание соответствующих социально-бытовых условий; установление правильных режимов труда и отдыха.

Следует учитывать, что доля прибыли, остающаяся в распоряжении организации, может направляться на: рост заработной платы персонала; социальную поддержку остро нуждающихся, а также особо отличившихся работников; организацию отдыха, лечение и улучшение бытовых условий персонала. В таком случае каждый работник будет ощущать связь между успехами в работе организации и решением своих личных задач.

Повышение эффективности использования персонала также зависит также от достижения оптимального соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы, что является составной частью стратегического курса на ускорение развития организации. С ростом производительности труда заработная плата должна возрастать в такой степени, чтобы сохранялось ее стимулирующее влияние. Следует иметь в виду, что соотношение между ростом производительности и заработной платы, является составной частью стратегического курса на ускорение развития организации. К факторам, увеличивающим степень опережения роста производительности труда по сравнению с оплатой труда, относятся: внедрение прогрессивных технологий, модернизация и реконструкция действующего оборудования, рост фондовооруженности, совершенствование технологических процессов, сокращение затрат труда, повышение эффективности использования ресурсов и др.

Таким образом, повышение роли управления человеческими ресурсами обеспечит эффективность функционирования организации в целом.

#### **Список использованных источников**

1 Основные положения программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://law.sb.by/1002>. – Дата доступа : 12.03.2015.

2 Об итогах социально-экономического развития Республики Беларусь за I квартал 2014 г., факторах, влияющих на ограничения экономического роста, и мерах по преодолению негативных тенденций для выполнения важнейших параметров прогноза на 2014 г. [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Режим доступа : [http://economics.basnet.by/files/Itogi\\_2014\\_kv1.pdf](http://economics.basnet.by/files/Itogi_2014_kv1.pdf). – Дата доступа : 15.03.2015.



## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА

<b>Аксёнова И. А.</b> Система государственного регулирования рынка жилья в зарубежных странах: что приемлемо для стран ЕАЭС?.....	3
<b>Алексеевко Н. А.</b> Анализ формирования и перспектив развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь.....	7
<b>Алёхин Д. И.</b> Современные проблемы развития системы финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности в Республике Беларусь.....	10
<b>Арашкевич О. В.</b> Проблемы и перспективы развития промышленности Гомельского региона.....	13
<b>Бабына В. Ф.</b> Амортизация как действенный финансовый инструмент инвестиционной деятельности.....	16
<b>Бабына И. В.</b> К вопросу о повышении качества бюджетных расходов на местном уровне.....	18
<b>Баранов А. М.</b> Новые теоретические аспекты информационной экономики.....	21
<b>Барташевич Н. И.</b> Методика учета инвестиций в зависимые хозяйственные общества в Республике Беларусь в соответствии с МСФО.....	25
<b>Башлаков Г. В.</b> Человек в информационной экономике: теория и практика в современных условиях.....	28
<b>Башлакова О. С.</b> Теоретико-методологические основы построения национальной инновационной системы.....	31
<b>Бобрин В. И.</b> Международное сотрудничество Республики Беларусь в области охраны окружающей среды.....	34
<b>Бова И. А.</b> Методические аспекты влияния переоценки основных средств на суммы накопленной амортизации.....	37
<b>Боджгуа А. Ю.</b> Развитие этно-гастрономического туризма на основе государственно-частного партнерства при содействии общественных организаций.....	40
<b>Бойко Н. А., Богославец О. Г.</b> Особенности современной демографической ситуации в Украине.....	42
<b>Бонцевич Н. В.</b> Поиск форм антициклического регулирования: субсидии в национальной экономике (вопросы теории).....	45
<b>Будникова О. Н.</b> О внедрении цифрового банкинга в Республике Беларусь.....	47
<b>Витушкина Т. П.</b> Управление умными структурами (smart unit): реализация инновационного потенциала.....	49
<b>Власенко Т. А.</b> Определение факторов влияния внешней среды на формирование синтезированного капитала.....	52
<b>Волков А. В., Чуваткин П. П.</b> Современные институциональные проблемы развития рекреационно-туристского потенциала.....	55
<b>Воронич А. В., Кусенков А. Н.</b> Из опыта антимонопольной политики развитых стран.....	58
<b>Гавкалова Н. Л., Шумская А. Н.</b> Прикладные аспекты внедрения современных информационных технологий в учебный процесс высшей школы при преподавании экономических дисциплин.....	60
<b>Гавриленко В. Н., Гавриленко Ю. Н.</b> Маркетинговые стратегии как инструмент оптимизации производственных запасов организации.....	62
<b>Геврасёва А. П.</b> Особенности нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь.....	66
<b>Герасимчик Н. В.</b> Стратегия управленческих решений в национальной экономике и ее приоритеты.....	69
<b>Гизатуллина В. Г., Здановская Н. В.</b> Развитие методологии калькулирования себестоимости в системе железнодорожного транспорта.....	72
<b>Глухова И. В.</b> Особенности деятельности персонала в условиях кризиса.....	74
<b>Говейко С. Н.</b> Эффективность инновационной деятельности в области информационно-коммуникационных технологий.....	77
<b>Гордашникова Е. А.</b> Разработка концепции динамической устойчивости продовольственной системы.....	79
<b>Гордиенко Л. Ю.</b> Нарушенное равновесие и его влияние на управление организационными трансформациями.....	82



<b>Горобец Р. Ю.</b> Положительные и отрицательные аспекты использования аутсорсинга в деятельности санаторно-курортных организаций.....	85
<b>Давыденко Е. Л., Давыденко Л. Н.</b> Современные подходы в управлении инновационными системами в условиях глобальных преобразований.....	86
<b>Давыдович А. Р.</b> Современное состояние системы управления качеством медицинских услуг в Российской Федерации.....	95
<b>Дворак Я. Н., Савицкайте С. А.</b> Персонализация государственных услуг: возможности и ограничения.....	98
<b>Дакучаева Н. М.</b> Прафесійная адукацыя ў Рэспубліцы Беларусь як фактар эканамічнай дынамікі.....	100
<b>Дмитриева Н. Ю., Пухова Н. П.</b> Государственные приоритеты в обеспечении модернизации и инновационного развития экономики.....	102
<b>Дорина Е. Б.</b> Индикаторы конкурентоспособности регионов.....	106
<b>Дорошев Д. В., Корнеев О. Е.</b> Выбор направлений информатизации предприятий электронной коммерции.....	109
<b>Ермалинская Н. В.</b> Предельная производительность факторов как критерий оценки сбалансированности сельскохозяйственного производства: методический аспект.....	110
<b>Ермонова И. В., Чжу Пэн.</b> Экономическая оценка функционирования лесохозяйственных учреждений на примере Гомельской области.....	114
<b>Западнюк Е. А.</b> Институциональные реформы – условие успешной рыночной трансформации экономики Китая.....	117
<b>Исакова М. А., Нижегородцев Р. М.</b> Управление изменениями в торгово-промышленной компании: анализ и группировка рисков.....	122
<b>Кабурнеева А. П.</b> Теневой сектор экономики: стремление человека к максимизации дохода?.....	124
<b>Кадовба Е. А.</b> Инновационный потенциал и пути инновационного развития регионов Республики Беларусь.....	126
<b>Казущик А. А.</b> Проблемные аспекты реализации концепции маркетинга в Республике Беларусь.....	130
<b>Карпей Т. В.</b> Конкуренция и конкурентоспособность как условие регионального развития.....	132
<b>Ковалев Д. А.</b> Венчурное финансирование: состояние и проблемы развития в Республике Беларусь.....	134
<b>Коваленко С. А.</b> Влияние мирового финансового кризиса на экономику Республики Беларусь... ..	136
<b>Ковальчук В. В.</b> Системный подход к оценке сбалансированности внешнеторговых связей Республики Беларусь в условиях интеграционных процессов.....	139
<b>Костенко А. К.</b> Оплата труда госслужащих и критерии его продуктивности в контексте экономической интеграции.....	142
<b>Кравченко В. П.</b> О результативности системы менеджмента качества в университете.....	145
<b>Кузнецов Н. В.</b> О стратегии управления твердыми бытовыми отходами.....	149
<b>Лапицкая О. В., Багинский В. Ф.</b> Особенности менеджмента при организации главного пользования в лесах Беларуси.....	152
<b>Лебединская Н. Н.</b> Социально-экономическое и инвестиционное развитие Полесского региона.. ..	154
<b>Лемещенко П. С.</b> Невыученные уроки политической экономии.....	157
<b>Липатова О. В., Кейзер И. А.</b> Методические подходы к принятию решения о применении и эффективности аутсорсинга на Белорусской железной дороге.....	164
<b>Листопад Л. В.</b> Анализ профессиональных компетенций руководителей исполнительных органов власти.....	166
<b>Лопанова В. С.</b> Исследование регионального рынка потребительских услуг: методический аспект.....	170
<b>Малахов О. А.</b> Система расселения населения – компонент территориальной организации общества.....	173
<b>Метлушко С. К., Лахмыткина Ю. С.</b> Экспортный потенциал организации: факторы формирования и их оценка.....	175
<b>Минчукова Л. А., Минчукова О. П.</b> Особенности функционирования СЭЗ Республики Беларусь в условиях экономической турбулентности.....	177
<b>Одуло З. И.</b> Учет затрат на производство по отклонениям.....	180
<b>Ольшевский В. Г.</b> Военная сфера в системе современного экономического и социально-гуманитарного знания.....	183
<b>Орлова А. В.</b> Национальный план действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь: промежуточные итоги.....	186

<b>Панова Т. И., Жудро А. О.</b> Учетная политика как инструмент повышения достоверности отчетной информации.....	188
<b>Пархоменко Н. В., Щукина Л. В.</b> Энергоэффективные технологии и устойчивое развитие сельского хозяйства региона.....	191
<b>Пахомова И. А.</b> Пожарная безопасность как элемент защитной инфраструктуры национальной экономики.....	194
<b>Предыбайло С. Д.</b> Подходы к содержанию понятия «воспроизводство населения» в теориях демографического развития.....	197
<b>Прудникова Л. В., Русецкая Л. С.</b> Оценка инновационной деятельности коммерческой организации.....	200
<b>Пугачева О. В.</b> Проблемы и перспективы инновационного развития экономики Беларуси.....	203
<b>Рыбакова Е. Я.</b> Современные технологии в подготовке бухгалтера.....	206
<b>Селицкий В. С.</b> Современные тенденции в менеджменте.....	208
<b>Sobolev V. G.</b> Analysis of ukraine’s labour market condition (with industrial enterprises taken example).....	210
<b>Соловьева Л. Л., Снопок Н. В.</b> Обеспечение репрезентативности выборки при проведении маркетинговых исследований.....	212
<b>Сорвилов Б. В.</b> Информационно-сетевые технопарковые структуры в инновационной экономике.....	215
<b>Сорвилов Б. В., Казарян А. Г.</b> «Грязные» деньги и способы борьбы с ними.....	219
<b>Сорвилова В. В.</b> Инновационная деятельность субъектов хозяйствования: резервы повышения результативности.....	222
<b>Степаненко Д. М.</b> Институты и инновационное развитие экономики.....	226
<b>Суслов Д. А.</b> Технополисы как элемент инфраструктуры инновационных рынков.....	230
<b>Сыркова И. С.</b> Особенности социальных сетей как канала товародвижения турпродукта в Российской Федерации.....	231
<b>Топольцев А. Л.</b> Актуальные проблемы науки и инновационной деятельности Республики Беларусь на современном этапе.....	232
<b>Трибуналова И. А.</b> Повышение платежной дисциплины организации как основного фактора стабилизации ее финансового состояния.....	234
<b>Филькевич И. А., Рахматуллина Г. Г.</b> Евразийский экономический союз: содержательное наполнение совместной хозяйственной деятельности.....	237
<b>Цибина Е. П., Грибовская М. А., Авдашкова Л. П.</b> Двойственные переменные с позиции экономической теории.....	240
<b>Четвериков В. М.</b> Распространенность в мировой экономике отрицательного сальдо счета текущих операций платежного баланса.....	242
<b>Чечко А. П.</b> Состояние и основные тенденции развития научной, научно-технической и инновационной деятельности Республики Беларусь в 2011–2015 годах.....	246
<b>Чистякова А. В.</b> Формирование механизма управления интеллектуальной собственностью машиностроительных предприятий.....	249
<b>Чэнь Цян.</b> Модернизация экономики Китая через развитие малого инновационного бизнеса....	252
<b>Шаршаков Ю. В.</b> Особенности функционирования хозяйственного механизма рекреационной зоны в условиях рыночной экономики: опыт России (конец XX – начало XXI столетия).....	255
<b>Шатров С. Л., Кравченко А. В.</b> Историческая трактовка понятия «резервы».....	258
<b>Шелелева Г. А.</b> Защита информации в цифровой среде.....	259
<b>Шишков Р. А., Шишкова Е. Е.</b> Совершенствование подходов к управлению персоналом организации.....	261

*Научное издание*

**ЮБИЛЕЙНАЯ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ,  
посвященная 85-летию  
Гомельского государственного университета  
имени Франциска Скорины**

(Гомель, 17 июня 2015 года)

Материалы

В четырех частях

Часть 2

Главный редактор О. М. Демиденко  
Компьютерная верстка С. Н. Седяровой

Подписано в печать 10.09.2015.  
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Ризография.  
Усл. печ. л. 31,2. Уч.-изд. л. 27,2.  
Тираж 8 экз. Заказ 526.

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, Гомель.