

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ: проблемы и пути их решения

Гомель
2019

Учреждение образования
«Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ: проблемы и пути их решения

Международная научная конференция,
посвященная 50-летию экономического факультета
Гомельского государственного университета
имени Франциска Скорины

(Гомель, 18 октября 2019 года)

Сборник материалов

Электронное научное издание

Гомель
ГГУ им. Ф. Скорины
2019

ISBN 978-985-577-594-3

УДК 330.34 [082]

Модернизация экономики Беларуси: проблемы и пути их решения [Электронный ресурс] : междунар. науч. конф., посвящ. 50-летию экон. фак-та Гомельского гос. ун-та им. Ф. Скорины (Гомель, 18 окт. 2019 г.) : сборник материалов / Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины ; редкол.: А. К. Костенко (гл. ред.) [и др.]. – Электрон. текст. дан. (объем 5,30 Мб). – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2019. – Систем. требования: IE от 11 версии и выше или любой актуальный браузер, скорость доступа от 56 кбит. – Режим доступа : <http://conference.gsu.by>. – Загл. с экрана.

ISBN 978-985-577-594-3

Сборник, посвященный 50-летию экономического факультета ГГУ имени Ф. Скорины, составили материалы конференции представителей научных школ Беларуси, России и Украины, в которых рассматриваются проблемы модернизации экономики Беларуси и СНГ: новые системные вызовы в современной экономической науке, перспективы развития экономики и менеджмента в условиях стимулирования экономического роста и предпринимательских инициатив и др.

Адресован ученым-экономистам и практикам, студентам, магистрантам и аспирантам.

Редакционная коллегия:

А. К. Костенко (главный редактор),
А. М. Баранов (зам. главного редактора)
Б. В. Сорвилов, О. С. Башлакова,
И. В. Бабына, В. В. Ковальчук;

ГГУ имени Ф. Скорины
246019, Гомель, ул. Советская, 104,
тел. (232) 50-49-03, 51-01-23, 51-01-17
<http://www.conference.gsu.by>

© Учреждение образования
«Гомельский государственный
университет имени Франциска
Скорины», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

1 СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: НОВЫЕ СИСТЕМНЫЕ ВЫЗОВЫ

<i>Андрейчик Е.Д.</i> Продовольственная безопасность как современная глобальная проблема.....	9
<i>Атаман Н.Н., Баранов А.М.</i> Перспективы эволюции экономической теории в новом информационном обществе.....	11
<i>Баранов А.М.</i> Цифровая трансформация секторов экономики Беларуси	14
<i>Башлаков Г.В.</i> Предпринимательская деятельность как драйвер экономического развития в экономике рыночного типа: теория и практика	18
<i>Бондарь А.В.</i> Современная экономика как воплощенное знание.....	21
<i>Бонцевич Н.В.</i> Методология исследования инновационной функции предпринимательства	23
<i>Будюхин Н.В.</i> Минимизация кризисных явлений на финансовых рынках.....	26
<i>Воронич А.В., Кусенков А.Н., Чернявский М.Р.</i> Внешние воздействия: причины и их классификация	29
<i>Воронов М.В.</i> От экономики роста потребления к экономике разумной.....	32
<i>Громыко Р.И.</i> Реформирование отраслей естественных монополий	34
<i>Гусинец Е.В.</i> Современное состояние физической культуры и спорта в Гомельской области	37
<i>Давыденко Л.Н., Матюшевский Я.В.</i> Институциональные основы управления кредитными рисками в банковской деятельности	40
<i>Дорина Е.Б.</i> Институциональные аспекты перехода к цифровой экономике	43
<i>Дмитриева Н.Ю.</i> Предпосылки коммерциализации деятельности государственных производственных структур	46
<i>Западнюк Е.А.</i> Институциональное предпринимательство как инновационная деятельность субъектов хозяйствования.....	49
<i>Зенькова Л.П., Земцов А.В.</i> Проблемы финансирования услуг системы здравоохранения.....	54
<i>Зубарева Е.П.</i> Пути повышения эффективности внешнеэкономической деятельности резидента свободной экономической зоны «Гомель-Ратон» ИУП «Алкопак»	57
<i>Ишмухаметов Н.С.</i> Проблемы исследования домохозяйств в современной экономической теории	60
<i>Кабурнеева А.П.</i> Предпринимательская деятельность в условиях четвертой промышленной революции: концептуальный аспект	63
<i>Казарян А.Г.</i> Теневые рентные отношения как актуальная проблема современности.....	66
<i>Каморников С.С.</i> Государственное регулирование отдельных товарных рынков: теоретический аспект	69
<i>Ключников Е.А.</i> Состояние, проблемы и тенденции развития рынка электронной коммерции в Республике Беларусь.....	71
<i>Крестиневич С.А.</i> Дискурсивные практики маргиналистского периода, или «Золотой век» моделирования.....	74
<i>Крупенькова И.А.</i> Маркетинговые стратегии развития жилищно-коммунального хозяйства.....	77
<i>Лемещенко П.С.</i> Современная политическая экономия и ее научно-теоретический и образовательный потенциал.....	82
<i>Ляшенко Е.С.</i> Анализ крупнейших платформ электронной коммерции США	85
<i>Малхасян В.С.</i> Роль предпринимательства в экономике	88
<i>Мбакпуо Дж.О.</i> Рост экономики зарубежных стран как следствие устойчивого развития	90

<i>Пабедзенка У.М.</i> Тэндэнцыі ўзмацнення канкурэнтных пераваг Беларусі.....	93
<i>Пуйто О.А.</i> Основные подходы в решении использования хозяйствующим субъектом механизма лизинга.....	95
<i>Райчев И.П.</i> Туризм как ресурс роста национальной экономики: институциональный аспект	98
<i>Сабаев В.К.</i> Теория праздного класса Веблена и её актуальность в 21 веке	100
<i>Савенко Т.В.</i> Экономика образования: нравственный аспект	102
<i>Сидорова А.М.</i> Институциональное планирование как инструмент обеспечения эффективности институциональной трансформации хозяйственной системы	104
<i>Сорвилов Б.В.</i> В поисках модели устойчивого экономического развития (к 50-летию Гомельской школы экономистов).....	107
<i>Сорвилов Б.В., Станкевич В.М.</i> Предпосылки интеграционных процессов на постсоветском пространстве: к вопросу становления Евразийского союза.....	110
<i>Сорвилова В.В.</i> Инновационная деятельность субъектов хозяйствования: резервы повышения результативности.....	114
<i>Четвериков В.М.</i> Связь между балансом счета текущих операций и темпами роста для стран большой экономики.....	118
<i>Филькевич И.А.</i> Приоритеты формирования согласованной финансовой политики ЕАЭС	122

2 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИНИЦИАТИВ

<i>Арашкевич О.В., Клепикова Ю.В.</i> Методика оценки эффективности передачи бизнес-процессов организации на аутсорсинг.....	126
<i>Артюшенко В.Ю.</i> Правовые аспекты развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.....	129
<i>Бабенко К.Е.</i> Влияние инвестиций на экономическое развитие страны.....	132
<i>Бабына И.В., Зотов В.В.</i> Инвестиционная политика в контексте национальных отраслевых приоритетов.....	134
<i>Богдан Я.А.</i> Инвестиции в здравоохранение.....	138
<i>Бонцевич З.В.</i> Теоретические аспекты инновационного потенциала организаций как фактора развития предпринимательства.....	140
<i>Буко Д.Д.</i> Роль кадровой политики в системе управления персоналом предприятий Республики Беларусь (на примере Минского филиала РУП «Белтелеком»).....	143
<i>Валькович Е.К.</i> Развитие производственной и социальной инфраструктуры в решении социально-демографических проблем сельских территорий.....	144
<i>Венгер Л.А.</i> Трансформация управленческих процессов в условиях перехода к цифровой экономике.....	147
<i>Веракса С.А.</i> Сущность и содержание государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.....	150
<i>Веренич Г.Д., Чернецов Д.О.</i> Состояние и перспективы развития рыбного хозяйства в Республике Беларусь.....	153
<i>Власенко Т.А.</i> Зміст стратегічного потенціалу в забезпеченні успіху стратегічних змін на підприємстві.....	155
<i>Gavkalova N., Shumskaya A.</i> Conceptual provisions of innovation office establishment activities in public authorities.....	158
<i>Гавриленко В.Н., Михарева В.А., Михайлова Е.В.</i> Инновационный выбор государственного регулятивного воздействия при реформировании жилищно-коммунальной сферы на муниципальном уровне.....	160
<i>Гахович Н.Г.</i> Влияние экологических факторов на трансформации в промышленности.....	163

<i>Геврасёва А.П.</i> Экологические инновации как инструмент обеспечения устойчивого развития Республики Беларусь.....	166
<i>Глухова И.В.</i> Организация деятельности команд при антикризисном управлении организацией.....	169
<i>Гончарёнок Д.Г.</i> Экономическая безопасность субъектов хозяйствования: подходы к определению.....	172
<i>Гузикова Л. А.</i> Инновационная деятельность производственного предприятия.....	175
<i>Дейкун О.Л.</i> Анализ эффективности экспортной деятельности промышленной организации.....	177
<i>Драгун Н.П., Ивановская И.В.</i> Структура драйверов экономического роста регионов Беларуси.....	180
<i>Ермоленко О.А., Ермоленко А.А.</i> Диспропорция развития регионов: причины и пути решения.....	183
<i>Ермоница И.В.</i> О концептуальных основах стратегии устойчивого развития лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории.....	186
<i>Зілінська А.С.</i> Проблеми створення ОТГ в Харківській області та перспективи їх розвитку.....	188
<i>Зотов В.В., Бабына И.В., Арашкевич О.В.</i> Конфигурирование релятивных сетей как фактор экономической интеграции регионов в рамках союзного государства.....	191
<i>Кабанов Д.Н.</i> Совершенствование методики учета реализации продукции ОАО «Гомельский химический завод».....	195
<i>Казущик А.А.</i> Информационные технологии в маркетинге.....	197
<i>Ковалевич О.В.</i> Современные методы управления деятельностью предприятий путем инструментария контроллинга.....	199
<i>Кожевников Е.А.</i> Перспективы развития логистической деятельности мелких торговых организаций Беларуси.....	202
<i>Королев Ю.Ю.</i> Организации, обеспечивающие выплаты работникам при экономической несостоятельности (банкротстве) должника.....	205
<i>Кузнецова Н.С.</i> Бенчмаркинг как основа формирования эффективных бизнес-процессов в системе железнодорожного транспорта.....	208
<i>Лебедка А.А.</i> Состояние и перспективы развития рынка овощей Запорожской области....	210
<i>Лин С.Д.</i> К некоторым вопросам методики анализа человеческого капитала села.....	212
<i>Логвинова В.А., Прокопец Т.Н.</i> Франчайзинг как перспективная модель развития ресторанного бизнеса.....	215
<i>Милош Р.В., Аснович Н.Г.</i> Развитие и проблемы рынка рекламных услуг в Республике Беларусь.....	219
<i>Неверов А.В.</i> Устойчивое природопользование: основное содержание и главный вектор развития.....	220
<i>Орешникова О.В., Король А.Г.</i> Органическое производство как фактор развития экологичного сельского хозяйства в Беларуси.....	223
<i>Орлова А.В.</i> Развитие женского предпринимательства в Беларуси: исторический экскурс.....	225
<i>Петрова И.Л.</i> Роль маркетинга персонала в условиях инновационных изменений.....	228
<i>Печень В.С.</i> Основные результаты выполнения прогнозных показателей экономического развития Могилевской области за 2016–2018 годы.....	230
<i>Прохорова Т.В., Мальцевич Н.В.</i> Современные подходы в управлении социально-ответственным бизнесом.....	233
<i>Прокопец Т.Н.</i> Основные черты бренда в инновационной экономике.....	236
<i>Пшибельская Л.Ю.</i> Переработка полимерсодержащих отходов в Республике Беларусь: перспективы развития.....	240
<i>Попова Т.О.</i> Публично-частное партнерство в здравоохранении: утопия или реальность?	241

Ромашко И.М. Мотивация труда персонала предприятий IT-сферы Республики Беларусь (на примере ЗАО «Кьюликс системс»).....	243
Саянова И.Г., Смолярова М.А. О мерах государственной поддержки создания и функционирования кластера.....	245
Семашко Ю.В. Конкурентные преимущества региона как фактор динамичного развития страны.....	248
Селицкий В.С. Возможности диффузии ситуационных инноваций (на примере Гомельской области).....	250
Селицкий В.С., Пронузо Ю.С. Проблемы активизации инновационной системы.....	253
Соклаков А.А. Итоги и перспективы государственного регулирования сельского хозяйства в Курской области.....	257
Смигунова Е.В. Агропромышленная интеграция как инструмент стабильного развития предпринимательских структур.....	259
Тишковская Т.М. Перспективные направления развития гостиничного хозяйства в Республике Беларусь.....	261
Шквыря Н.А. Обоснование и выбор маркетинговой стратегии развития предприятия.....	264
Шорец Т.В. Использование системы сбалансированных показателей в корпоративном управлении.....	266
Юй Лань. Международная практика регулирования инжиниринговых услуг.....	268

3 УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Алексеевко Н.А., Кутергина Ю.В. Особенности анализа эффективности специализированных санаторно-курортных организаций Республики Беларусь.....	272
Бабына В.Ф. Системный подход к управлению дебиторской и кредиторской задолженностью.....	275
Барташевич Н.И. Выбор учетной цены товаров в розничной торговле.....	277
Бова И.А. Проблемы учета основных средств в организациях Республики Беларусь и рекомендации по их решению.....	280
Будникова О.Н. Сравнительный анализ условий налогообложения финансовых операций в странах ЕАЭС.....	282
Гладкая И.С., Филиппович Д.С. Бухгалтер: перспективы развития.....	285
Гордей Т.А. Профессия бухгалтера и аудитора: сходства и отличия.....	287
Ковальчук В.В., Романюк М.А. Совершенствование методических подходов к анализу экспортного потенциала организации.....	290
Ковальчук В.В., Котлярова О.А. Пути усиления контроля за эффективностью использования долгосрочных активов организации.....	293
Кравченко А.В. Последовательность проверки формирования, списания и учета резерва по сомнительным долгам.....	296
Метлушко С.К., Ерошева А.В. Влияние инновационной активности на экспортный потенциал организации: методический аспект.....	298
Панова Т.И. Об оценке эффективности учетной политики организации.....	300
Ралкова Ю.В. Влияние автоматизации на профессию бухгалтера будущего.....	302
Ходзицкая В.В. Оптимизации информации в управленческом учете.....	304
Шатров С.Л. Формирование системы внутреннего контроля современной формации.....	307
Шикальчик С.В. К общим вопросам совершенствования бухгалтерского учета и отчетности в Беларуси.....	310
Шурпенкова Р.К., Сарахман О.Н. Целесообразность использования управленческого учета на предприятиях.....	313

4 ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

<i>Абакумова Ю.Г., Белый С.А.</i> Построение эконометрической модели зависимости объемов долгосрочного кредитования от экономических факторов.....	316
<i>Гварлиани Т.Е., Авидзба Л.</i> Проблемы и пути совершенствования управления банковскими рисками.....	319
<i>Гварлиани Т.Е., Жиба Э.</i> Мировая практика использования заемного капитала в деятельности российских предприятий.....	322
<i>Гурчиани Д.Г., Синявская Е.Е.</i> Банковское обслуживание физических лиц.....	324
<i>Дергун Л.В.</i> Венчурное финансирование малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь.....	326
<i>Драенкова Е.А., Марченко Л.Н.</i> Эконометрический анализ депозитного рынка Республики Беларусь.....	329
<i>Кадовба Е.А.</i> Оценка спроса на инновации как компонента инновационного потенциала региона.....	331
<i>Каморников С.Ф., Католикова Д.А.</i> Регрессионное моделирование продолжительности жизни на примере Республики Беларусь.....	334
<i>Клдиашвили М.А., Синявская Е.Е.</i> Особенности депозитной политики коммерческого банка в современных условиях.....	337
<i>Костенко А.К.</i> Киберстрахование и его роль в обеспечении конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства.....	340
<i>Порошина О.О., Шарникова О.В.</i> Проблемные аспекты планирования и финансирования расходов учреждения социального обслуживания.....	343
<i>Рахматуллин Ю.Я., Гарипова Э.А.</i> Анализ финансовой устойчивости в организации.....	346
<i>Рахматуллин Ю.Я., Исхакова Э.У.</i> Анализ конкуренции и ее влияние на финансовую устойчивость.....	348
<i>Родионова Т.С., Гогонов М.А.</i> Особенности рейтинговой оценки деятельности банков Республики Беларусь.....	350
<i>Самохвалов Р.О.</i> Анализ проблемы процентных ставок по кредитам в Республике Беларусь.....	353
<i>Синявская Е.Е., Синявская В.В.</i> Проблемы долевого строительства.....	356
<i>Федосенко Л.В.</i> Проблемные аспекты розничного кредитования.....	359
<i>Федосенко Л.В., Иванова Т.И.</i> Внешние заимствования – дополнительные возможности экономического развития или угроза финансовой безопасности.....	362
<i>Шердакова Т.А.</i> Интеллектуальный потенциал организации: категориальный аппарат.....	365
<i>Ярош Е.В.</i> Некоторые вопросы финансовой поддержки развития инноваций в Республике Беларусь.....	367

5 СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Дорошев Д.В.</i> Управление отношениями в электронном бизнесе.....	371
<i>Дорошко Е.М.</i> Экономическая эффективность технического усовершенствования таможенного контроля в Республике Беларусь.....	373
<i>Ермакова Т.А., Бартош В.А.</i> Совершенствование процесса управления проектами с использованием информационных технологий.....	375
<i>Завгородняя М.Ю.</i> Проблемы безопасности в условиях цифровизации промышленности.....	378
<i>Корнеенко О.Е., Гурнова А.А.</i> Эффективность маркетинговой деятельности посредством интернет-технологий.....	380
<i>Кушниренко О.Н.</i> Влияние технологий 4.0 на развитие глобальных цепочек добавленной стоимости.....	383

<i>Коноваленко А.С.</i> Геймификация в сфере управления безопасностью питания детей.....	386
<i>Михайлова М.С.</i> Цифровые технологии в экономической деятельности.....	388
<i>Павловская С.В., Петриченко Е.В.</i> Некоторые проблемы цифровизации высшего образования.....	390
<i>Пугачева О.В.</i> Анализ показателей развития науки и инновационной деятельности Беларуси в мировом контексте.....	391
<i>Степанов С.Д.</i> Развитие отрасли киберспорта в Республике Беларусь.....	395
<i>Шнып И.А.</i> Совершенствование механизма развития логистической деятельности.....	396

6 ИНТЕГРАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

<i>Большакова И.В., Шунько К.А.</i> Эффективность использования электромобиля в Республике Беларусь.....	399
<i>Бучик Т.А.</i> Развитие кластерной отчетности как предпосылка активизации кластерных инициатив.....	402
<i>Давыденко Е.Л.</i> Стимулирование инновационной деятельности в Республике Беларусь в контексте опыта европейских стран с малой экономикой.....	404
<i>Головенчик Г.Г.</i> Современные тенденции реформирования системы образования в условиях цифровой экономики.....	408
<i>Головенчик Г.Г., Жиркевич А.Б.</i> Оценка уровня развития цифровой экономики в странах с малой экономикой (на примере Скандинавских стран).....	411
<i>Зарудная О.С.</i> Ключевые вопросы углубления и расширения торгового сотрудничества между Республикой Беларусь и Украиной.....	414
<i>Квасова Д.С.</i> Пути перехода к терциаризированной экономике.....	416
<i>Климович Л.К.</i> Совершенствование моделей интеграции образования и бизнес-среды регионов.....	419
<i>Купчак П.М.</i> Влияние международной торговли на модернизацию реального сектора экономики.....	422
<i>Лацкевич Н.В., Коробкин А.З.</i> О макроэкономических индикаторах развития регионов.....	425
<i>Майборода Т.Л., Ледницкая А.А.</i> Экологическое развитие стран Евросоюза и Республики Беларусь.....	426
<i>Нестерова А.А., Пекарь А.С.</i> Аутсорсинг информационных технологий в мировой экономике.....	429
<i>Рыбалко Ю.А.</i> Сетевые структуры как наиболее перспективный путь развития интеграционных взаимодействий в агропродовольственной сфере.....	432
<i>Саянова И.Г., Смолярова М.А.</i> О мерах государственной поддержки создания и функционирования кластера.....	435
<i>Ткачѳв Р.Д.</i> Функционирование мирового рынка венчурного капитала.....	438
<i>Цыпицкая Е.А.</i> Модель многоуровневого институционального обеспечения интеграции в глобальные цепочки стоимости.....	440
<i>Шарафуллина Р.Р.</i> Культурные характеристики модернизации общества.....	443
<i>Юрченко А.С.</i> Основные виды кластеров в мировой практике.....	445
<i>Янчук А.Л.</i> Инновационное развитие стран АСЕАН в современных условиях.....	447
<i>Никифоров А.В.</i> The effect of attentional bias on saving decision In emerging markets.....	450
<i>Полочанин Н.С.</i> Противопожарная безопасность и ее реализация в условиях рыночной экономики.....	452

1 СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: НОВЫЕ СИСТЕМНЫЕ ВЫЗОВЫ

УДК 332.45.67

Е.Д. Андрейчик

econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет им Ф. Скорины, Беларусь

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОВРЕМЕННАЯ ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА

В данной статье рассмотрены особенности продовольственной безопасности как современной глобальной проблемы. На основании анализа обеспечения продовольственной безопасности и внешних факторов, что является следствием продолжающейся глобализации экономики и ростом значимости продовольствия как одного из основных факторов политической и социально-экономической стабильности любого государства. .

Продовольствие, его производство, распределение и потребление – важнейшие элементы функционирования мировой хозяйственной системы. Значимость продовольственной проблемы определяется прежде всего тем, что в структуре потребностей человека потребность в пище является первостепенной. Число голодающих людей в мире в 2016 году снизилось до 795 миллионов, то есть на 216 миллионов человек по сравнению с 1990-92 гг., а это примерно каждый девятый человек в мире (рисунок 1). Большинство голодающих людей в мире живут в Азиатско-Тихоокеанском регионе (62%), за которым следует регион Африки к югу от Сахары (26%) [1].

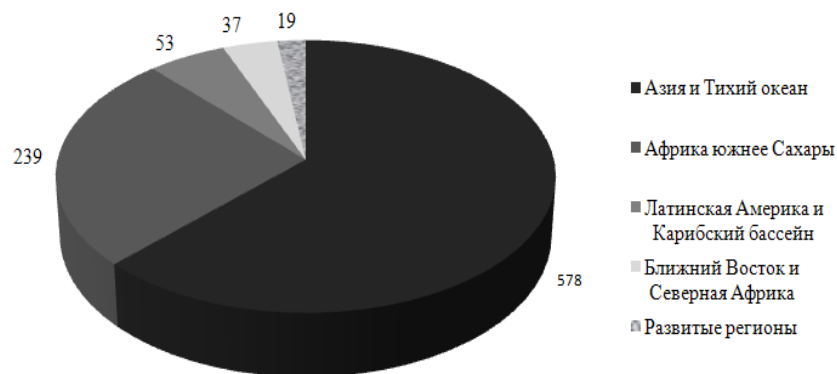


Рисунок 1– Число недоедающих с разбивкой по регионам. [1]

Кризис цен на продовольствие высветил ряд проблем, характерных для сектора сельского хозяйства и сельскохозяйственных рынков. Во-первых, последние прогнозы Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показывают, что, хотя мировые цены довольно быстро упали с пиковых отметок, достигнутых во время глобального кризиса цен на продовольствие, они остаются выше, чем до кризиса, и похоже, что цены на продовольствие повысились надолго. В результате в течение следующего десятилетия цены будут и далее расти и в среднем будут по-прежнему выше, чем в прошлом десятилетии.

Широко признается необходимость наращивания инвестиций в сельское хозяйство в целях стимулирования экологически устойчиво увеличения производительности и расширения производства при одновременном повышении вклада сельского хозяйства в экономический рост и сокращение бедности.

Основным показателем, характеризующим продовольственное обеспечение, является Индекс продовольственной безопасности (УПБ). Индекс продовольственной безопасности за 2018 год представлен на рисунке 2.

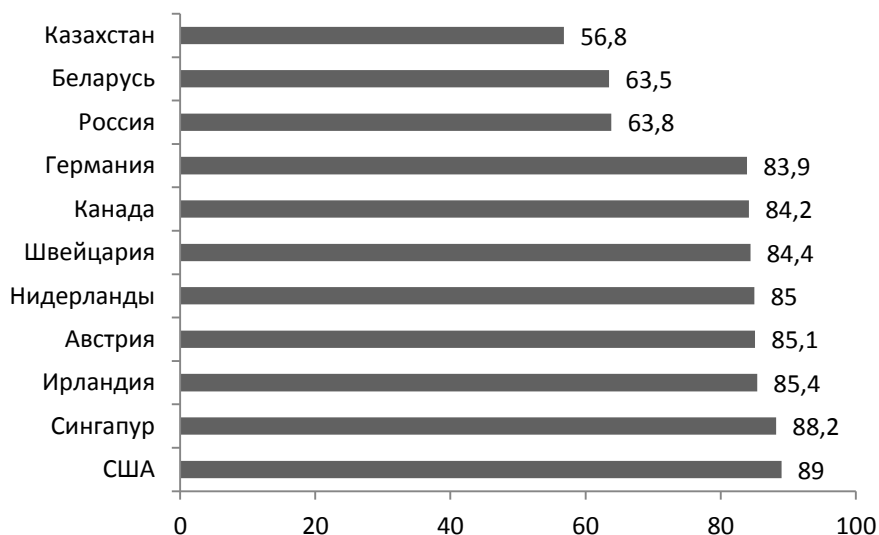


Рисунок 2 – Индекс продовольственной безопасности за 2018 г. [2]

Положительной тенденцией по итогам 2018 года стало уменьшение разрыва в продовольственной безопасности между развитыми и развивающимися странами. Так, несмотря на то, что уровень обеспечения продуктами питания в развитых странах самый высокий, положение в развивающихся странах улучшилось согласно индекса УПБ за прошедший год более высокими темпами:

- в африканских странах к югу от Сахары индекс УПБ вырос на 1,5 пункта;
- в Центральной и Южной Америке рост индекса составил 1,5 пункта;
- в странах Азиатско-Тихоокеанского региона индекс улучшился на 1,8 пункта;
- в странах Ближнего Востока и Северной Африки индекс УПБ вырос на 2,4 пункта.

Для решения проблемы голода необходимо рассмотреть экономические отношения, которые существуют в процессе продовольственного обеспечения – отношения между платежеспособным спросом и производством продуктов питания, а также отношения между различными секторами экономики. Особенно важен ценовой паритет между продукцией сельского хозяйства и промышленности.

Для глобальной продовольственной безопасности и усилий по борьбе с голодом существует необходимость решения на глобальных сельскохозяйственных рынках вопросов управления с целью преодоления проблемы неустойчивости цен. Необходимые шаги могли бы включать совершенствование регулирования рынков, достижение их большей прозрачности, повышение своевременности и совершенствование статистических данных о рынках продовольствия, создание чрезвычайных запасов соответствующих размеров и обеспечение адекватных и соответствующих страховочных сетей. Недавние продовольственный и финансовый кризисы, несогласованные политические решения и сохраняющиеся опасения глобальных потрясений на продовольственном рынке высветили настоятельную необходимость действий со стороны международного сообщества [2].

Литература

1. Основные обзоры и доклады ООН в экономической и социальной областях, – URL:<http://www.un.org/ru/development/surveys> (дата обращения: 26.09.19).
2. Шоба С. А., Уодсворт Дж., Продовольственная безопасность в Евразийском регионе – 2018.

УДК 332

Н.Н. Атаман, А.М. Баранов

econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В НОВОМ ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье проанализированы изменения, которые вносит информация в современную экономическую теорию, выявлены отличия информационной экономики от предыдущих стадий ее эволюции, рассмотрены задачи современной науки в условиях глобальных трансформаций экономики и общества, вызванных информационными факторами

Специфика развития современного общества состоит в том, что основным видом ресурса становится информация, которая практически неисчерпаема. Таким образом, среди различных «потоков» (финансовых, материальных и т. д.) главными становятся информационные (например, Всемирная сеть Internet). На информационной стадии развития общества источником стоимости выступает не труд, а знание, соответственно появляется требование нового подхода к экономике (информационная теория стоимости): на смену самовозрастанию капитала приходит самовозрастание информации, совместное использование которой ведет к развитию новых социоэкономических отношений:

- главную роль играет не право собственности, а право пользования;
- информационная революция минимизирует расходы связанные с расстоянием – общение в реальном времени, электронная коммерция и др. информационные коммуникации уменьшают потребность в офисах и дополнительных производственных площадях, разгружают железнодорожные и автомобильные трассы, что позволяет достигать тех же результатов при уменьшении потребления материалов;
- в настоящее время в дополнении к анализу маршрутов движения сырья, товаров и капитала необходим анализ информационного пространства (телекоммуникационное отслеживание движения товаров, их себестоимости и т. д.).

Таким образом, новая информационная экономика противоречит всем основным ценностям аграрной и индустриальной экономики: в прошлом ценность товара определялась редкостью, а изобилие товаров, как правило, понижало эту ценность [3]. В информационно-сетевой экономике ценность включения в информационную сеть и величина отдачи от участия в ней растет пропорционально вовлекаемому в нее числу участников, что неизбежно приводит к совершенно новому эффекту от взаимодействия экономических субъектов (действует правило: самые ценные вещи должны быть бесплатны!), при этом в информационно-сетевой среде действует закон инверсионной себестоимости: товары и услуги становятся тем дешевле, чем они совершеннее. В традиционной экономике бесплатная раздача продукции в больших масштабах вряд ли способствовала бы развитию фирмы. В информационной экономике принцип «сначала стать вездесущими» приносит огромные прибыли. Так, компания Netscape бесплатно распространила 40 млн. копий своего программного продукта. Корпорация SUN бесплатно предоставила язык программирования

Java. Компании развивались, сначала установив стандарт, а затем, – продавая обновленные и расширенные версии [4, с. 57].

Отличие информационной экономики от индустриальной состоит, в первую очередь, в том, что традиционные барьеры (информационный, недостаток капитала и др.) утрачивают свою актуальность. Вследствие этого в информационной среде запускается механизм выравнивания цен, что ведет к ликвидации посреднических структур. Так, в последнее время появилось большое количество систем business-to-business (например, электронные биржи) и систем business-to-customer. Они позволяют наладить прямые отношения между производителями и потребителями (в традиционной экономике эти отношения осуществляются опосредованно – через «рынок» или директивными методами). Любая сделка в постоянно меняющейся информационной экономике зависит от быстроты реакции на текущую ситуацию в мире. Если в классической экономике «ценность в значительной мере опирается на обладание или пространственную близость к объекту», то в информационно-сетевой – «ценность определяется близостью во времени» [1].

Уже сегодня электронные копии какого-либо нового продукта могут иметь совершенно разную цену. Однако наибольшую ценность приобретает тот продукт, который получает в сети наибольшее количество копий. Отсюда следует парадоксальный с точки зрения прошлых эпох вывод – владелец оригинала обязан (в новых условиях) идти на максимальное тиражирование своего продукта. При этом кардинально изменяется схема получения прибыли: в силу того, что выигрыш всегда сначала получает сеть в целом, то отныне максимизация внутренней (корпоративной) прибыли возможна лишь через максимизацию прибыли всей сети. Таким образом, само социально-экономическое содержание термина «прибыль» начинает носить совсем иной характер, чем это было в индустриальную эпоху [6].

В условиях столь масштабных социоэкономических изменений некоторые ученые (например, С. Лем [5, с.139]), полагают, что современная экономическая наука переживает кризис, вызванный тем, что современное общество становится информационным, в то время как научная мысль продолжает оставаться на позициях классической науки, соответствующих фазе индустриализма. По мнению И. Пригожина и И. Стенгерс [7] классическая ньютоновская наука, зародившаяся в XVII в. в условиях появления машинной цивилизации, более трех столетий успешно обслуживала индустриальную эпоху, формируя «механическое мышление» и абстрактные подходы к познанию явлений в природе и обществе. Абстракция и анализ – вот основные методы науки индустриальной эпохи. Мышление на основе механической модели устройства мира на протяжении многих веков оказывало существенное влияние не только на ученых, но и на всех образованных людей, что не могло не отразиться на социально-политическом устройстве общества. Ярким образцом претворения в жизнь мышления на основе механической модели явилась замкнутая планово-административная система хозяйствования в социалистических странах.

Наиболее действенной основой для совершенствования рыночных отношений может быть только принципиально новая модель научного мышления. К сожалению, «классическое» мышление в экономике пока доминирует в большинстве проводимых ныне исследований, а появившиеся отдельные работы о развитии новой экономической теории еще не в состоянии возбудить широкий интерес к важной научной проблеме.

Уместно отметить, что экономика, как наука специальная и имеющая практическую направленность, сама выбирает такие методы, которые в наибольшей степени способствуют решению стоящих перед ней задач. В то же время она относится к гуманитарной области знаний и должна исходить из природы человека, его ментальности и образования. Однако начиная с конца XX в. она еще больше начала терять свою гуманитарную черту. Проблема состоит не столько в идеологии, сколько в способе мышления: акцент многих исследователей постсоветского пространства делается на марксистско-ленинское учение,

в то время как поиск новых подходов к решению проблем на основе информационной модели не всегда находит поддержку и понимание.

При этом для преодоления кризисных явлений представляется необходимым формирование фундаментальной науки об информации в самом широком ее понимании. Эта наука должна выйти за традиционные рамки и стать основой модели экономической мысли третьего тысячелетия. Новая наука должна выявить природу информации, законы ее обращения и воздействия и на их основе разработать научные принципы и методы эффективного управления социоэкономическим развитием общества. Как в свое время открытие законов механики заложило научную модель мышления в индустриальную эпоху, так сегодня крайне важно открыть законы информации и на их основе определить принципиально новые подходы к решению проблем общества. Проблема формирования информационной модели мышления является глобальной, и ее решение невозможно без глубоких фундаментальных разработок в области информационного обмена физиками, математиками, генетиками, психологами, экономистами и другими специалистами. Поэтому формирование нового мышления целесообразно проводить в процессе фундаментальных и прикладных исследований в рамках единой программы, в которой могли бы участвовать ученые различных областей знаний. В связи с этим желательно иметь единый центр, где бы исследования обобщались и выработывался системный подход к познанию природы и общества. При этом наука должна иметь иммунитет к бюрократической конъюнктуре, не служа кругам, не заинтересованным в ее эволюции. Если наука не соответствует этим критериям, она перестает существовать как наука, а вместо нее приходит бюрократия от науки, паразитирующая на доверии народа, при этом основные потери заключаются в невозможности общества перестраивать свою жизнь.

Задачей современной науки является развитие средств изучения, обработки, передачи и трансформации информационных ресурсов. Без соответствующих приборов и других материальных и нематериальных активов сформировать новую науку будет невозможно. Новая информационная техника и программное обеспечение к ней – основа повышения эффективности научных исследований в области информационного обмена. В этой связи возрастает значение центров научно-технической информации и дальнейшего совершенствования их работы, что непосредственно связано с подготовкой научного потенциала, который формируется в учебных заведениях. Подрастающее поколение не только осваивает навыки работы на компьютере, но и стремится творчески овладеть принципами и методами работы с информацией, учится их применять для решения важных проблем общества. Овладение знаниями об информации как основе развития природы и общества на первых порах должно осуществляться в рамках существующих учебных программ, скорректированных с учетом последних результатов исследований. В дальнейшем важно иметь учебные программы на основе специальных, новых по содержанию учебных дисциплин. В целях гуманитаризации образования целесообразно в учебные программы, независимо от специальности, ввести дисциплины по искусству (музыке, живописи, архитектуре и т.д.), которые способствовали бы развитию у подрастающего поколения образного мышления. Особое внимание духовному развитию молодого человека необходимо уделять в учебных заведениях всех уровней [2].

Есть все основания верить, что новое информационное общество станет сообществом людей новой модели мышления, в котором уйдут в прошлое межнациональные конфликты и войны, где государства и отдельные лица откажутся от насильственных действий, будет создана эффективная экономика, обеспечивающая высокое благосостояние людей. Стремление к материальным благам отойдет на второй план, а духовность и всестороннее развитие личности станет основным жизненным принципом. Первым же шагом к кардинальным изменениям станет целенаправленная работа ученых по формированию новой науки на основе теории информации, законов и принципов ее обращения. Данная наука, как в свое время и классическая (ньютоновская) наука, позволит сформировать новое

мировоззрение, дающее обществу перспективу развития, и создаст теоретическую основу для экономики третьего тысячелетия.

Литература

1. Барлоу Дж. П. Экономика сознания в глобальной Сети // [http:// www.russ.ru/](http://www.russ.ru/)
2. Евтух А.Т. Информационная эпоха и актуальные проблемы экономики // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2005. – № 4. – С. 28.
3. Ивлев А. Глобальная община // [http:// odn.ru/ articles/2006/118.pdf](http://odn.ru/articles/2006/118.pdf)
4. Иноземцев В. Л. Расколота цивилизация. – М.: Academia, 1999. – 428 с.
5. Лем С. Сумма технологии. – М.: Academia, 2002. – 578 с.
6. Михайлов В.А, С.В. Михайлов Место и роль новых информационных технологий в современном социально-экономическом развитии. Проблемы информационной экономики. Вып. V. Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития: Сб. науч. трудов / Под ред. Р. М. Нижегородцева. – М: ЛЕНАНД, 2006. – 424 с.
7. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой. – М.: Наука, 1996. – 518 с.

УДК 339.95(476)

А.М. Баранов

baranov@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

Рассматривается трансформация секторов экономики под влиянием информационной революции, предлагается выделить новые сектора экономики: информационно-аграрный сектора, информационно-промышленный и информационно-антропогенный, рассматриваются их составные элементы.

В новой экономической системе происходит структурная перестройка с использованием высокоинтеллектуальных и информационно емких технологий. Время от появления радикальных инноваций до их внедрения существенно сокращается. Происходит значительное ускорение трансформации секторов экономики, которые составляют информационную структуру экономической системы.

Новым этапом в развитии *информационно-аграрного сектора* экономики является *система точного земледелия* (англ. precision farming), основой которого является использование ИТ в управлении сельским хозяйством что приводит к росту производительности и снижению себестоимости продукции, а также дает значительный эффект в различных направлениях:

- агрономическом (повышение качества аграрного производства);
- экологическом (сокращение негативного влияния на окружающую среду);
- техническом (более совершенная система управления аграрным хозяйством).

В настоящее время элементы точного земледелия используют более 60 % фермеров ЕС и США[1].

Точное животноводство (precision livestock farming) – новое направление в сельском хозяйстве, предполагающее использование ИТ, позволяющих осуществлять индивидуальный мониторинг животных и осуществлять учет их биологического состояния. Так, по мнению профессора аграрного университета г. Киль (Германия) *Э. Хартунга* благодаря использованию электроники, датчиков, специального программного обеспечения и компьютеров становится возможной точная идентификация отдельных особей, что позволяет

осуществлять индивидуальное обслуживание животных. Уже сегодня применяется на практике автоматическое кормление с индивидуальным дозированием корма, используются электронные системы контроля движения животных, автоматически документируется индивидуальная молочная и мясная продуктивность, а также качество молока и мяса. Дальнейшее развитие этих систем будет направлено на универсализацию, обуславливающую совместимость различных систем, сопоставимость собранных данных, охват всей производственной цепочки.

Сбор и анализ информации будет осуществляться не только внутри предприятия, но будет возможен и обмен информацией с внешними партнёрами, например с бойнями, чтобы по результатам разделки туши оценить мясные качества каждого отдельного животного и сделать соответствующие выводы касательно экономической эффективности и оптимизации производственных процессов.

По мнению *Ж. Франсуа* из Сельскохозяйственной палаты Бретани если в начале 2000-ых лишь 5 % новых ферм ЕС комплектовались роботизированным животноводческим оборудованием, то спустя десять лет их было уже 45 %.

Наиболее эффективным способом реализации информационно-технологических инноваций в сельском хозяйстве являются *агротехнопарки*. Так, в США на территориях научным и учебно-исследовательским центрам выделяются специальные земельные площадки для создания агроинфраструктуры, на базе которой формируются экстенсивсервисы, цель которых – масштабное продвижение инноваций в сельское хозяйство посредством специализированной сети консультационных пунктов; инновации в аграрной науке внедряются в производство через образование и консультационные службы, тем самым способствуя становлению аграрной отрасли США на передовые позиции в мире. После добавления в эти системы элементов технопарков – бизнес-инкубаторов для начинающих специализированных компаний и дополнения объектами инфраструктуры они получили название «Аграрный научный центр» ("Agricultural Science Center") [2].

В Беларуси в конце 2018 года был создан технопарк «Горки», первые резиденты которого белорусские и российские фермеры, использующие новые технологии информационно-аграрного сектора. По мнению директора технопарка *А. Тимаева* он может стать основой инновационно-промышленного кластера в области аграрных биотехнологий и зеленой экономики Евразийского экономического союза.

По нашему мнению, в будущем *основу сельского хозяйства будет составлять овеществлённая в материальных объектах информация*.

Вторичный сектор становится информационно-промышленным. Большое число компаний, начинают позиционировать себя как компании информационно-интеллектуальной сферы деятельности.

Новые информационные технологии позволяют компаниям производить анализ продаж, состояния запасов, оценивать производственные мощности и операционные процессы на более высоком уровне, что приводит к качественно новым показателям качества продуктов компании, новым механизмам взаимодействия с поставщиками и потребителями, новой модели организации бизнес процессов.

Информационная трансформация компании представляет собой два направления. Первое – это трансформация бизнес-модели, модели взаимодействия с клиентом, переход от традиционных продаж к модели интеллектуальноемкого продукта, дополненного специальным информационным сервисным обслуживанием. Второе направление – операционная информатизация как внедрение ИТ-инструментов для повышения эффективности предприятия в рамках существующей бизнес-модели. Согласно глобальному исследованию KPMG, проведенному в 2018 году, 95% генеральных директоров промышленных предприятий России рассматривают цифровую трансформацию как возможность для повышения производительности труда и развития бизнеса.

Цифровые стратегии развития промышленности утвердили в Европейском Союзе – «Цифровая Европа 2020», Германии – «Индустрия 4.0.», Китае – «Интернет плюс». В США получила развитие инициатива под названием «Облачная стратегия». По замыслу инициаторов «Облачная стратегия» должна позволить реализовывать современные технологические инициативы в направлениях создания «умных» промышленных производств, магазинов, городов и транспортных систем, грид-технологий в энергетике, а также решения задач социального взаимодействия, электронной коммерции, мониторинга за цепочками поставок товаров (в т. ч. глобальных логистических потоков).

Автономная некоммерческая организация «Институт развития интернета» (Россия) в рамках разработки «Стратегии развития российского сегмента информационно-коммуникационной сети Интернет и связанных с ней отраслей экономики» (2015 г.) ссылается на 15 утвержденных программ в сфере цифровой экономики и развития интернет-экономики в различных странах (в т. ч. Германия, Китай, Япония, Бразилия, США, Великобритания, Эстония, Голландия, Ирландия, Швеция, Сингапур, Филиппины, Малайзия). Также крупнейшие промышленные и индустриальные компании мира реализуют стратегии развития в концепции «Индустрия 4.0», «Интернет +» (например, Siemens, General Electric, SAP, Intel).

В 2015 году Всемирный экономический форум (в Давосе) принял инициативу «Цифровое преобразование проекта промышленности» (Digital Transformation Initiative, DTI). С 2016-2018 годы проект был сосредоточен на отраслях логистики, СМИ, товаров народного потребления, электроэнергии, автомобильной промышленности и здоровья, химической промышленности, добыче металлов, нефти и газа, страховании, авиации, гостиничном бизнесе, профессиональных услугах, телекоммуникациях. По оценкам Всемирного экономического форума, цифровизация несет огромный потенциал для бизнеса и общества в течение следующего десятилетия и может принести дополнительно более 30 трлн долл. США доходов для мировой экономики в течение ближайших лет (до 2025 года).

Можно выделить следующие основные технологические тренды в сфере цифровой трансформации промышленности, которые базируются на вышеперечисленных направлениях:

- массовое внедрение интеллектуальных датчиков в оборудование и производственные линии (технологии индустриального Интернета вещей);
- переход на информационное производство и массовое внедрение роботизированных технологий;
- переход на хранение информации и проведение вычислений с собственных мощностей на распределенные ресурсы («облачные технологии»);
- сквозная автоматизация и интеграция производственных и управленческих процессов в единую информационную систему («от оборудования до министерства»);
- использование всей массы собираемых данных (структурированной и неструктурированной информации) для формирования аналитики (технологии «больших данных»);

В Беларуси существует Государственная программа развития цифровой экономики и Информационного общества на 2016–2020 годы, утвержденная Постановлением Совета Министра Республики Беларусь от 23 марта 2016 г. № 235, которая включает подпрограммы цифровой трансформации промышленности и развития электронных услуг. Данная Программа и Декрет №8 «О развитии цифровой экономики» от 21 декабря 2017 года создают предпосылки цифровой трансформации секторов экономики Беларуси. Так по мнению, начальника управления экономики инновационной деятельности Министерства экономики Республики Беларусь *Д. Крупского* цифровая трансформация национальной экономики предполагает внедрение ИТ во всех отраслях в целях повышения ее конкурентоспособности и эффективности. «Когда мы сейчас говорим о цифровой трансформации, многим кажется, что это – дело далекого будущего... Директорам нужно уже сейчас думать над тем, чтобы

начинать внедрять в практику управления элементы «Индустрии 4.0», – подчеркнул *Д. Крупский*[3].

Исходя из опыта мировых транснациональных компаний *Siemens, Festo, Bosch, ThyssenKrupp, Rittal* применение концепции «Индустрия 4.0» позволяет получить положительную динамику экономических показателей производственной деятельности промышленного предприятия, например, снизить операционные затраты, издержки на хранение и транспортировку продукции, а также осуществлять коммуникацию в реальном времени с увеличением цифровой составляющей добавленной стоимости промышленного продукта. Так, на основе результатов исследования компании McKinsey можно сделать вывод, что внедрение технико-технологических средств Индустрии 4.0 в промышленное производство способствует положительной динамике производительности труда (45–55 %), сокращению расходов на обслуживание производственного оборудования на 10–40 % и времени простоя техники на 30–50 %, а также способствует повышению показателей качества на 10–20 % и уменьшению складских расходов на 20–50 %. Замечено, что период коммерциализации инноваций сокращается на 20–50 %, а точность прогнозирования продаж повышается более чем на 85 % [4].

Рассматривая опыт Германии, элементы «Индустрии 4.0» включают разработку и внедрение аддитивных технологий, робототехники, которые позволяют управлять разными технологическими процессами в режиме реального времени. Кроме инновационных базовых технологий, с цифровой трансформацией промышленности связаны и другие технологические элементы (например, интернет-торговля промышленными товарами, промышленная аналитика) и ряд других направлений.

В связи с усилением роли и значимости информации в нематериальных отраслях экономики можно сделать вывод о позиционировании сферы услуг в долгосрочной перспективе как метасектора информационно-антропогенных услуг, в котором основная роль будет отводиться производству и воспроизводству информационно-интеллектуального компонента. Так, по мнению *О.С. Сухарева*, в настоящее время *информационный сектор экономики составляет основу сферы услуг*. Он представлен тремя элементами:

- субъектами, которые создают содержание функционирования этого сектора, продуцируют новую информацию и обеспечивают приращение знания (деятели науки, образования, организации, создающие новые виды информации и её представления);
- экономическими агентами, тиражирующими информацию и оказывающими услуги по её нахождению, отбору, определению;
- разработчиками электронного оборудования, создателями компьютеров, телекоммуникационных приборов и т.д.

В мировой экономической системе сфера услуг начинает доминировать над другими секторами экономики. Так, Германия, Франция, Великобритания находятся в тройке стран мировых лидеров по объему ВВП, значительный вклад в который вносит третичный сектор (от 61,90% до 70,24% по данным на 2017 г.). Данные страны также являются одними из мировых лидеров в экспорте и импорте услуг, при этом в структуре услуг развитых стран можно отметить активный экспоненциальный рост доли цифровых, наукоемких услуг, а также быстрое насыщение производства инновационными услугами. Развитие сферы услуг в Германии, Франции, Великобритании стало детерминирующим фактором для экономического роста экономики данных стран. Однако основа построения информационной экономики постиндустриального общества – развитая система образования и науки. Опыт развитых стран показывает, что в этих странах именно *система образования, высококвалифицированные кадры, инновации в производстве, развитие информационных технологий* стали основным фактором роста третичного сектора экономики.

Так, по мнению *Д.С. Квасовой* прогрессивное развитие и трансформация экономики в информационную были бы невозможны без осуществления научных исследований, внедрения технических и технологических инноваций, которые являются материальной

базой для роста сферы услуг и обеспечивают увеличение производительности труда. Активный рост третичного сектора создал предпосылки для повышения эффективности инновационного производства (услуги способствовали продвижению товаров) и экономики в целом (повышение квалификации рабочей силы, улучшение качества жизни)[5].

Многие организации, традиционно занимающиеся производством, расширяют виды своей деятельности, стремительно развивая подразделения, оказывающие услуги. Так, компания *Xerox* в последние годы позиционирует себя не как производитель копировальных аппаратов, а как компания по обработке документов (*document company*). Компания *3M* называет себя компанией по производству знаний (*knowledge company*).

В новой экономической системе информационного общества фактически *любая услуга в той или иной мере воплощает в себе информацию и знания*, при этом возрастает доля информационно-интеллектуальных услуг, воплощающих значительные объемы знаний, что обусловлено ростом уровня и качества жизни населения, перераспределением доходов на цели, связанные с реализацией нематериальных потребностей, расширением ИТ-услуг, охватом средой информационно-интеллектуальных услуг всех отраслей и сфер народного хозяйства.

Литература

1. Цифровая экономика – шанс для Беларуси: моногр. / М. М. Ковалев, Г. Г. Головенчик. – Минск: Изд. центр БГУ, 2018. – 327 с.
2. Файзрахманов Д. И. Агротехнопарк как инновационный фактор повышения конкурентоспособности сельского хозяйства в условиях вхождения России в ВТО // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2018. – Т. 7. – № 3. – С. 50-58.
3. Маненок Т. Цифровая трансформация экономики: Беларусь готова, но не созрела // <https://www.belrynok.by/2018/06/04/tsifrovaya-transformatsiya-ekonomiki-belarus-gotova-no-ne-sozrela/>
4. Зубрицкая И.А. Цифровая трансформация промышленных предприятий Республики Беларусь: экономическое содержание, виды и цели // Цифровая трансформация. – 2018. - №3. – С. 5-13.
5. Квасова, Д. С. Развитие третичного сектора экономики в развитых странах / Д. С. Квасова // Труды БГТУ. Сер. 5, Экономика и управление. - Минск : БГТУ, 2018. - № 2. - С. 85-92

УДК 338.34.055.2

Г.В. Башлаков

bashlakov@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИКЕ РЫНОЧНОГО ТИПА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

В статье проанализированы структурообразующие критерии, обеспечивающие эффективное действие рыночного механизма, основным драйвером которого является предпринимательская деятельность, а также выявлены направления государственного регулирования рыночной экономики в Республике Беларусь, препятствующие функционированию данного механизма

Предпринимательская деятельность является ключевым драйвером развития экономики рыночного типа [1]. Этот постулат, при его экстраполяции на систему государственного регулирования экономики, требует ответа на вопрос о том, каковы должны быть содержание и структура свободы предпринимательства, чтобы рыночный механизм функционировал наиболее эффективно, независимо от модели её регулирования. Рыночный механизм,

инструментальное исследование которого было положено ещё «моделью Сэя» [1], для своего функционирования требует соответствия, как минимум, следующим принципам:

- а) автономия потребителя (потребитель сам выбирает, у кого и что покупать;
- б) автономия производителя (производитель сам определяет, что и сколько производить и по какой цене продавать);
- в) конкурентная среда;
- г) равный доступ к производственным ресурсам всех производителей благ.

Следует отметить, что рыночная экономика – качественное состояние, поскольку рыночный механизм не может быть частично заменён иными механизмами регуляции. Иные механизмы требуют полной реорганизации экономических отношений, поскольку базируются на принципиально иных допущениях и предпосылках. Иными словами, пространственные, структурные и временные изъятия из рыночных принципов не элиминируют действие рыночного механизма, а лишь снижают его эффективность за счёт девиации оптимального распределения и использования ресурсов и, как следствие, роста удельных издержек, как производителей, так и потребителей.

Если проанализировать соблюдение рыночных принципов в экономике Беларуси, то следует отметить, что, не смотря на постепенное сокращение изъятий из их соблюдения, количество и глубина этих изъятий по-прежнему создают существенные препятствия для эффективного действия рыночного механизма.

1) Автономия потребителя. Данный принцип менее всего нарушается в силу политической правосубъектности потребителей как декларируемой цели предпринимаемых государством усилий, что в отечественных реалиях, выразилось в формуле «государство для народа, а не народ для государства». Существующие нарушения данного принципа носят либо рекомендательный характер (например, призывы покупать белорусское, имиджевая информация в СМИ, призванная создать позитивный образ товаров и услуг отечественного производства), либо касаются импортных товаров и «прикрываются» мотивацией защиты отечественного потребителя либо соблюдения технических требований законодательства. В частности, в отечественной практике можно назвать такие изъятия из принципа автономии потребителей, как:

- таможенные ограничения тарифного (средневзвешенные размеры таможенных пошлин в Беларуси существенно превышают барьер вступления в ВТО) и нетарифного характера (квоты по импорту отдельных товаров и импорту физическими лицами товаров при покупке в интернет-магазинах и перемещении через границу);

- таможенные формальности, соблюдение которых сознательно усложнено недоработками и противоречиями в нормативных актах, а также избыточными санкциями за незначительные нарушения, не повлекшие за собой нанесение ущерба государству;

- разрешительные процедуры доступа на рынок как зарубежных, так и отечественных товаров (сертификация соответствия, гигиеническая регистрация, лицензирование товаров и услуг, разрешительный характер импорта товаров, имеющих отечественные аналоги для государственных коммерческих и бюджетных организаций);

- ограничения, связанные с системой платежей (авансовые платежи налогов при импорте ряда товаров, ограничения по срокам расчётов по импортным сделкам и срокам зачёта ввозного НДС).

2) Автономия производителя. Изъятия из данного принципа в отечественной практике разнообразны и многочисленны. К основным из них относятся:

- а) Планы по основным экономическим показателям, которые доводятся до субъектов хозяйствования с долей государственной собственности. Следует отметить, что в условиях рынка производители сами мотивированы увеличивать объём производства при наличии избыточного спроса, поэтому данная мера регуляции рыночного механизма наименее рациональна из всех используемых.

б) Планы по выпуску ряда товаров в натуральной форме, которые доводятся сельскохозяйственным, а также так называемым «валообразующим» предприятиям.

в) Многочисленные ценовые ограничения (для предприятий-монополистов, предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке, для социально значимых товаров, для товаров, производимых из отечественного сырья, чтобы исключить зарубежную конкуренцию и обеспечить рентабельность модернизации).

г) Требования к сохранению профиля производства товаров и услуг при приватизации предприятий.

3) **Конкуренция.** Многочисленные изъятия из данного принципа обусловлены как стремлением государства сохранить структуру экономики, так и желанием контролировать экономику через базовые отрасли, спрос на продукцию которых охватывает основные сегменты экономической системы. Не принимая во внимание естественные монополии, принципы организации конкурентно среды в которых только начали сублимироваться в Беларуси, в качестве изъятий данного принципа рыночной экономики можно назвать:

- политика государства, направленная на укрепление конкурентных позиций отечественных производителей на внешних рынках за счёт синдицированных продаж (например, в кондитерской отрасли) и трстовых структур (многочисленные концерны и отраслевые управляющие компании, которые берут на себя управление объёмами и структурой производства, а также товарными потоками), что в условиях описанных выше ограничений на импорт, автоматически приводит к монополизации внутреннего рынка;

- сознательная монополизация чувствительных рынков государством (пример – Белтелеком как интернет-провайдер, демонополизация которого формально планируется с 2006 года);

- контроль над редкими для Беларуси ресурсами как отечественных, так и зарубежных компаний при централизованной организации импорта.

Следует отметить, что узость внутреннего рынка в большинстве случаев не позволяет создать внутреннюю конкурентную среду, поэтому для Беларуси в большинстве значимых отраслей конкуренция возможна в форме соперничества отечественного производителя с зарубежными. При этом рациональная промышленная политика в данной сфере до сих пор отсутствует. Очевидно, что допуск на рынок зарубежных конкурентов создаёт как положительные (для потребителей) так и отрицательные (для производителей) эффекты. Разница между положительным и отрицательным эффектами поддается достаточно эффективной оценке, поскольку зависит от измеримых экзогенных и управляемых эндогенных факторов. Результатом подобного рода исследований являются решения по реструктуризации рынка, однако, даже в условиях минимальной безработицы, завышенной трудоёмкости ВВП и наметившегося оттока кадров за рубеж данные исследования ещё не начинались, что искусственно повышает степень монополизации внутреннего рынка.

4) **Свободный доступ к ресурсам.** В данной сфере сложившиеся практики существенно препятствуют функционированию рыночного механизма. Даже рассмотрение ситуации в первом приближении, на уровне факторов производства. Показывает несоблюдение данного принципа рыночного механизма.

а) Труд. Ориентация на сохранение занятости на крупных предприятиях без учёта их конкурентоспособности, в том числе за счёт многочисленных государственных преференций, препятствует развитию предпринимательства в новых и перспективных для отечественной экономики сегментах за отсутствием доступной рабочей силы.

б) Капитал. Государственные органы организуют получение определёнными предприятиями и их группами льготных кредитов и субсидий по ставке существенно ниже рыночной как за счёт бюджета (в том числе налоговых льгот), так и за счёт капитала крупных и господствующих в денежно-кредитной системе государственных банков. При этом процентные ставки за пределами льготной капитализации существенно выше, что препятствует как предпринимательской активности, так и развитию экономики в целом. Так,

рыночная процентная ставка в Беларуси существенно выше, чем в развитых и большинстве развивающихся стран. [2]

в) Материальные ресурсы. Доступ к ряду ресурсов (например, отечественное природное сырьё) обусловлен системой преференций, что делает доступ к нему субъектов предпринимательства практически невозможным. Также существенной проблемой является доступ к инфраструктуре (электрические сети, водоснабжение, канализация, природный газ). Хотя такой доступ в принципе возможен, различные административные процедуры и технические работы занимают в среднем более двух лет, что препятствует развитию предпринимательства в производственной сфере.

Исправление многочисленных нарушений рыночных принципов развития предпринимательства позволит повысить эффективность использования ресурсов и, как следствие, благосостояние потребителей.

Литература

1. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело, 2004. – 720 с.
2. Учётные ставки резервных банков стран мира. – Режим доступа <https://ru.investing.com/central-banks/>. – Дата доступа: 06.10.2019.

УДК 338

А.В. Бондарь

kepol @bseu.by

Белорусский государственный экономический университет, Беларусь

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАК ВОПЛОЩЕННОЕ ЗНАНИЕ

В современных условиях в мировом цивилизационном процессе начался период, характеризующийся быстрым нарастанием экономической динамики, обострением проблемы материальных ресурсов, и связанным с этим усилением межстрановой и внутривострановой конкуренции, стремительной «коммодизацией», быстрым устареванием и обновлением технологий, деактуализацией профессий и соответствующей реструктуризацией занятости.

В современных условиях в мировом цивилизационном процессе начался период, характеризующийся быстрым нарастанием экономической динамики, обострением проблемы материальных ресурсов, и связанным с этим усилением межстрановой и внутривострановой конкуренции, стремительной «коммодизацией», быстрым устареванием и обновлением технологий, деактуализацией профессий и соответствующей реструктуризацией занятости. В значительной мере эти процессы активизировались под воздействием широкого проникновения в хозяйственную жизнь информационных технологий, Интернета. Распространение информации приобрело глобальный характер, что повлекло за собой распространение формализованных в информации знаний по всему земному шару. Динамика этого процесса во многом связана с разрешением противоречия между знаниями и информацией, заключающегося в том, что знания в сфере науки создают люди, ученые, исследователи, которые описывают их, формализуют, трансформируя в информацию, хранящуюся на различных носителях и распространяемую по всему миру, а превращать в индивидуализированные знания и использовать данную информацию необходимо широкому кругу индивидов. Для того чтобы информация превратилась в знания приобретенные другими субъектами, она должна быть ими усвоена. Процесс обратного превращения информации в знания позволяет разрешить противоречие между ними. Это

предполагает определенный квалификационно-образовательный уровень получателей информации, позволяющий им ее прочесть, осознать и усвоить, т.е. понять ее и научиться ею оперировать, как новыми для них знаниями. На входе и на выходе информационного потока оказываются знания как ключевой объект экономических взаимодействий. Субъектами, носителями этих знаний выступают работники, предприниматели и госслужащие, а наиболее благоприятные условия для данных трансформационных преобразований возникают в условиях информационно-технологического развития.

Информационно-технологическое развитие правомерно определить как процесс базирующийся на знаниях, не только в смысле исходного и конечного пунктов информационного потока, но и его создания, обслуживания, а также совершенствования. Развитие современного цивилизационного процесса предполагает компьютеризацию львиной доли сфер человеческой деятельности, и в этом плане весьма показательны, что уже в 1991 г. расходы американских компаний на информацию и информационные технологии на 5 млрд.долл. превысили инвестиции в основные фонды и составили 112 млрд.долл. США [1]. Ядром информационных технологий и базой их развития выступает Интернет-экономика, оказывающая глубокое влияние на условия хозяйствования и привносящая новые методы и технологии не только в сферу материального производства, но и во всю систему общественных отношений.

Новые, высокие технологии в решающей мере обеспечивают развитие и функционирование экономик наиболее развитых стран мирового сообщества, а сформировавшуюся в них экономику правомерно считать «экономикой знаний». Такое определение современного этапа социально-экономического развития прочно закрепилось в научном обороте не только экономических, но социально-политических исследований. Предпосылками возникновения «экономики знаний» можно считать тенденции, которые сложились в мире к середине XX века. Это, прежде всего, изменение технико-технологического способа производства, в результате которого на смену машинно-индустриальному следует новое, научно-информационное производство благ и услуг, вызывающее изменение экономического базиса общественных отношений, развивающихся в контексте глобализации и региональной интеграции. Трансформация рыночного хозяйства, происходящая под воздействием этих процессов, ведет к возрастанию интенсивности обмена информацией, ускорению и расширению движения капиталов, товаров, услуг и труда в глобализованном мировом пространстве. Нарастающая социализация экономики, вызывающая ускорение социально-экономических преобразований, требует более интеллектуального и инновационно ориентированного работника, который может сформироваться лишь при достаточно высоком жизненном уровне и социально-экономической устойчивости людей. Одновременно все настойчивее проявляются процессы ноосферизации, связанные с осознанием того, что природоразрушительное производство и поведение человека присущее индустриальной экономике может привести к гибели человечества. Учет этих тенденций уже является не вопросом экономического развития, а выживаемости человечества. Поэтому у него сегодня нет другого пути развития, как путь ресурсо-и природосбережения на основе широкого использования накопленного мировым сообществом объема знаний, как индивидуально усвоенных, так и воплощенных в новейших, высоких технологиях, а также циркулирующей по информационно-коммуникационным сетям информации.

Литература

1. Бондарь, А.В. Экономика знаний: ретроспективно-перспективный анализ/ А.В. Бондарь, М.А Бондарь// Вестник Полоцкого государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2011. - №5. – С.2-8.

Н.В. Бонцевич

denbontsevich@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ФУНКЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Рассмотрены подходы представителей различных школ экономической мысли к инновационной составляющей предпринимательства и выявлены их общие черты. Показано, что в широком смысле предпринимательская деятельность всегда носит инновационный характер. В узкой смысле – как особый вид бизнеса.

К концу первой половины XVIII века термин «предприниматель» впервые ввел в экономическую теорию Р. Кантильон, английский экономист шотландского происхождения. Он отмечал, что «предприниматель – субъект особый, наделенный способностями предвидеть, рисковать, брать на себя всю полноту ответственности за принимаемые решения, да и принимать их не только в обычных повторяющихся условиях, но и при нестандартных инновационных обстоятельствах». Впервые в его трудах было указано, что именно риск является основной чертой, присущей предпринимательству.

Идеи Р. Кантильона нашли развитие в трудах Ф. Найта и А. Тюнена. В дополнение к риску, который, по мнению Ф. Найта, учитывается в первоначальных инвестиционных решениях и превращается в постоянный элемент издержек в виде страховки, необходимо рассматривать «настоящую неопределенность», в которой проявляется предпринимательская функция и формируется доход предпринимателя.

Отличительным признаком предпринимателя, по Ф. Найту, является готовность человека заняться такой деятельностью, при которой само получение прибыли и ее величина будут неопределенны.

А. Смит считал, что предприниматель играет важную роль в процессе обмена продуктами труда и услугами между членами «менового союза». Он, являясь собственником предприятия, сам планирует, организует производство, реализует выгоды, связанные с разделением труда, распоряжается результатами производственной деятельности.

Ж. Б. Сэй делал акцент на различии дохода на капитал и предпринимательского дохода. В отличие от Р. Кантильона и Ф. Найта он основной акцент делал на управленческой функции предпринимателя, выделяя при этом и специфические функции, которые отличали последнего от капиталиста и менеджера. От первого, по его мнению, предпринимателя отличает то, что его прибыль состоит из двух частей: прибыли от промышленности и прибыли с капитала. С коммерсантом его сближает извлечение выгоды от посреднической деятельности.

Эти и некоторые другие точки зрения послужили объективной основой для развития теории предпринимательства по различным направлениям. В западных теориях предпринимательство рассматривается или как новаторство в области предложения («новые комбинации» Й. Шумпетера), или как новаторство в области спроса (открытие или создание новых потребностей – в теории австрийской школы).

В понимании Й. Шумпетера капитализм по своей форме – это метод постоянных экономических изменений; капиталистический механизм получает основной импульс от новых методов производства и новых видов продукции, от новых рынков, новых форм индустриальной организации, создаваемых предпринимателями.

Итак, уже в начале XX века в экономической картине вносится новая модель предпринимательства, которая модифицирует и категориальное содержание понятий «предпринимательство», «предпринимательская прибыль», «экономический рост».

Таким образом, универсальный ключ к пониманию эволюции капитализма – это процесс нововведений, осуществляемый посредством деятельности предпринимателя.

Любой индустриальный успех становится результатом революционизирования последним характером производства путем «эксплуатации изобретения или, более общее, неиспробованных технологических возможностей для производства нового товара или для производства старого новым способом, путем открытия нового источника снабжения или нового рынка сбыта» [1, с. 167].

Следует отдать должное дару предвидения Й. Шумпетера: казавшееся к моменту выхода его работ преувеличение экономической роли нововведений блистательно оправдалось в конце XX века, когда стало реальностью формирование «инновационной экономики».

Представители австрийской школы Л. Мизес, Ф. Хайек и И. Кирцнер подошли к рассмотрению проблем предпринимательства в связи с ситуациями рыночного неравновесия. Например, И. Кирцнер отмечал, что свойства таких ситуаций заслуживают не меньшего внимания, чем равновесных. Неравновесные ситуации базируются на расхождении между спросом и предложением как во времени, так и в пространстве. Отсюда и возникают возможности для получения добавочной прибыли, а сущность предпринимательства сопрягается с использованием этих возможностей [2, с. 9].

Принятие на себя риска в условиях неопределенности может представляться главным и определяющим признаком в предпринимательстве. Дело не просто в том, что деятельность предпринимателя сопряжена с риском: в этом отношении поведение любого субъекта рыночного хозяйства, сопряженное с неопределенностью и риском, не отличается от предпринимательской деятельности. Принимая решения, связанные с нововведениями, предприниматель идет как бы на дополнительный риск по сравнению с остальными участниками рынка. И это, по-видимому, трудно оспорить.

Однако если иметь в виду, что предприниматель, как подчеркивает П. Друкер, постоянно осуществляет поиск изменений, «конструктивно созревающих в обществе», если эта деятельность непрерывна, если она в значительной степени является слежением, мониторингом и диагностированием спонтанных изменений в обществе, его риск существенно снижается. Трудно не согласиться с парадоксальным, на первый взгляд, заявлением П. Друкера, что деятельность предпринимателя «не наиболее, а наименее рискованная». И хотя предпринимательский риск специфичен, он оказывается не главным для предпринимателя, а его специфика оказывается производной от его функции новаторства. Он подчеркивает, что «предпринимателей отличает инновационный тип мышления. Инновационность – особый инструмент предпринимательства».

Исследователи, изучающие предпринимательство как специфический элемент социально-экономической структуры общества, определяют новаторство более широко. Например, А. Ю. Чепуренко делает упор на «системообразующий, социально-новаторский характер деятельности» предпринимателей, который проявляется в «содействии рыночной трансформации российской экономики – безотносительно к методам, способам и конечным целям, которые при этом преследуют субъекты предпринимательства» [3, с. 78]. Такой подход позволяет считать новаторами всех активных участников становления, функционирования и развития рыночных отношений, независимо от типа личности и форм поведения.

Разным отношениям к новаторской деятельности соответствуют три разных подхода к определению сущности предпринимательства. В первом из них делается акцент на способности личности достигать конечные цели благодаря собственной инициативе, изобретательности, принятию нестандартных решений, готовности к инновациям, риску и ответственности. Предпринимательство в рамках этой трактовки рассматривается как специфический тип деятельности, связанный с инновациями и риском, а предприниматель – как деловой, инициативный и творческий человек, действующий в экономической сфере. Базовое понятие в рамках второго подхода – предпринимательство как экономический и социальный феномен современной западной цивилизации, характеризующийся сочетанием функций нововведения и «делания денег».

По третьей трактовке в качестве базового выступает понятие «предприниматель». Оно обозначает субъекта хозяйствования, действующего в условиях экономической свободы

в целях максимизации прибыли. Здесь предпринимательство означает, с одной стороны, тип экономической деятельности, синонимом которой выступает понятие «бизнес», а с другой – социальный слой, представители которого осуществляют этот вид деятельности. При этом качества субъекта этой деятельности – инициативность, новаторство, творчество – рассматриваются как важная, но не обязательная, не конституирующая черта.

Обстоятельства, в которых действует предприниматель, и силы, влияющие на его поведение новатора, чрезвычайно многообразны и это, может быть, более всего вызывает трудность в понимании феномена предпринимательства. Предприниматель действует одновременно в нескольких сферах: в торговой, финансовой, производственной, в сфере отношений собственности. Безусловно, требования, диктуемые производством, отличаются от условий финансовых взаимоотношений или отношений с покупателями и поставщиками. Его деятельность нельзя рассматривать как поведение, детерминированное отношениями спроса и предложения. Имея дело с различными сферами, предприниматель выступает своего рода «мастером-универсалом», а предпринимательство характеризуется «многомерностью» и «универсализмом», придающим ему способность «всеприсутствия». В непосредственном предпринимательском действии технология, финансы, сбыт и т.д. представляют собой «органы единого тела» фирмы, которые имеют продолжение в общественном пространстве за ее пределами уже в качестве самостоятельных сфер. Эти самостоятельные сферы и представляют ту область, где конструктивно возникают изменения, предшествующие и обуславливающие нововведения, которые осуществляет предприниматель уже внутри фирмы. Но затем они оказывают влияние и на внешнюю сферу, и каждое новое изобретение ведет к большему или меньшему развитию всей экономической системы.

Некоторые сферы, в которых действует предприниматель, оставляют мало места для изменения их общественных параметров (например, правовое пространство), требуют приспособления к ним, и в них он действует изобретательно и активно. Но есть области, которые предприниматель может разнообразно и основательно изменять: технология, организация, управление, формы труда, схемы взаимоотношений с партнерами и клиентами. Эти области непосредственно представляют и предпосылку, и объект, и содержание его новаторской деятельности.

Рассматривая поведение предпринимателя с разных сторон, К. Веспер пишет: «С точки зрения экономиста, предприниматель – это тот, кто соединяет средства, труд, материалы и т.д. таким образом, что их совокупная стоимость возрастает. При этом он вносит изменения, осуществляет инновации и преобразует заведенный порядок. С точки зрения психолога, предприниматель – это человек, которым движут определенные мотивы, например, желание добиться чего-то в жизни... самоутвердиться или обрести самостоятельность... С точки зрения других предпринимателей, он может представлять угрозу... или наоборот, быть партнером... С точки зрения политэконома, предприниматель – это человек, который умножает не только свое, но и национальное богатство, кто находит способы лучшего использования ресурсов, снижения потерь, кто создает новые рабочие места» [4, с. 24–25].

Как следует из определений предпринимателя и предпринимательства выдающимися экономистами прошлого и настоящего, на каждом этапе экономического развития той или иной страны формируется характерная для того времени специфика предпринимательской деятельности, они выделяют именно те черты, которые наиболее полно и точно отражают сущность предпринимательства в конкретных исторических условиях экономического развития.

Теоретики прошлого при рассмотрении предпринимательства основное внимание уделяли прежде всего самому предпринимателю, тем самым персонифицируя в нем основные характеристики этой сферы деятельности.

С течением времени происходит трансформация понимания предпринимательства в зависимости от достигнутого уровня развития производительных сил. В XVII веке особое внимание уделяется предпринимательскому риску, в XVIII веке появилась необходимость разграничения функций капитала (функций собственника) и предпринимательской функции. В конце XIX века предпринимателями называют тех, кто осуществляет функции управления

в интересах фирмы. Понимание предпринимателя как новатора, стремящегося к поиску нового, эффективного, совершенствованию организации складывается в середине XX века в период бурного освоения новой техники и технологии.

При инновационной модели экономического роста, одной из главных отличительных особенностей которой является доминирующий вклад НТП в процесс экономического развития по сравнению с долей капитала и приростом численности рабочей силы, успешное развитие фирм определяется их местом в механизме распространения технологических и технических изменений, происходит их дифференциация по степени генерирования, адаптации и воспроизводства экономико-технологических новшеств. В этих условиях функция новаторства становится основополагающей в деятельности субъекта предпринимательства, стремящегося получить дополнительное вознаграждение за риск, усиливающийся при реализации этой функции.

В связи с этим проблема предпринимательства остается одной из наиболее активно обсуждаемых в современной научной литературе. Предприниматель становится главной фигурой социально-экономического прогресса, и каждый этап развития общества ставит перед ним новые социально-экономические задачи.

Итак, резюмируя изложенное, необходимо подчеркнуть, что в широком смысле предпринимательская деятельность всегда носит инновационный характер. В более узкой трактовке инновационное предпринимательство рассматривается как особый вид бизнеса, результатом которого становится специфический товар – нововведение (инновация).

Литература

1. Шумпетер, Й. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М., 1995. – С. 167.
2. Половинкин, П. Проблема определения экономической сущности и содержания предпринимательства / П. Половинкин, В. Савченко // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. – 1996. – № 2. – С. 9.
3. Чепуренко А.Ю. Предпринимательский класс в возрождающейся России / А.Ю. Чепуренко // Мир России. – 1993. – № 1. – С. 78.
4. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика. – М., 1992. – Ч. 1. – С. 24–25.

УДК 336.01

Н.В. Будюхин

e.nova@list.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

МИНИМИЗАЦИЯ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Как показывает история, кризисные события 20-21 вв. в мировой экономике приобретают всё более учащенный характер, вскрывая наиболее уязвимые участки в экономиках отдельных стран и их объединений, результатом чего становятся процессы стагнации и снижения социального и экономического прогресса во всё мире – именно это подчеркивает актуальность поиска и изучения инновационных подходов к анализу стабильности секторов экономики. Основной целью исследования является исследование применимости фрактального анализа финансовых рынков с целью предупреждения возможности возникновения кризисных явлений вызванных внешними шоками. Как показывает исследование, использование фрактального R/S-анализа с целью анализа состояния финансового сектора государства и основных внешнеторговых партнеров предоставляет возможности для превентивной оценки вероятности отложенного финансового кризиса, а также может использоваться в качестве инструмента оценки прохождения стресс-тестирования на уровне всей финансовой системы.

Стремительное развитие мировой финансовой системы в 20-21 вв. дало резкий толчок в развитии не только международных финансовых отношений на всех уровнях

хозяйствования, но также породило и нарастающий ком нерешенных как локальных, так и общемировых экономических вопросов. В настоящее время широко рассматривается вопрос проблематики оценки текущего уровня стабильности банковского сектора как каждой отдельно взятой экономики страны, так и финансовых рынков экономических объединений и мировой экономики, и именно поэтому достаточно остро стоит вопрос разработки и совершенствования инструментария финансового анализа, а также внедрения инновационных способов по изучению текущего и планируемого вектора развития экономики.

Одним из таких потенциально применимых методов может стать метод фрактального R/S-анализа финансовой системы на основе расчета показателя Хёрста(H), использовавшийся в гидрологии с целью определения размеров плотины на реке Нил в условиях непредсказуемых дождей и засух, наблюдаемых в течение длительного времени. В экономике же данный показатель может использоваться с целью анализа трендовости развития ситуации на финансовом рынке, персистентности текущего тренда, а также оценки влияния долговременной памяти рынка на реакцию его составных частей и агентов.

Исходя из предположения о том, что финансовые рынки и их показатели представляют из себя не случайную величину, а множество их значений может оцениваться как самоподобное или приближенно самоподобное, можно выдвигается гипотеза о том, что методы фрактального анализа экономических явлений также могут быть использованы для оценки состояния и динамики их развития.

В основе R/S-анализа и оценки значения полученного коэффициента лежит предположение о том, что значение H может находиться в пределах от 0 до 1, характеризуя при этом анализируемый ряд значений по следующим правилам [1]:

1. При $H > 0.5$ временной ряд характеризуется наличием персистентности, что говорит о присутствии и сохранении трендовости ряда;
2. При $H = 0.5$ можно говорить об отсутствии явной трендовости, изучаемый ряд значений характеризуется как броуновское движение;
3. $H < 0.5$ характеризует ряд, как антиперсистентный и указывает на высокую вероятность смены текущего направления тренда на противоположное.

Изучая потенциал использования R/S-анализа с целью оценки степени стабильности банковского сектора страны, в качестве одного из наиболее важных аспектов стоит отметить необходимость анализа не только расчетных показателей финансовых инструментов отдельно взятой страны, но и оценку динамики коэффициента Хёрста для тех стран, оборот товарами и услугами с которыми занимает наибольшую долю во внешней торговле.

В период начала мирового финансового кризиса 2007-2008 гг. наибольшую долю во внешней торговле с Республикой Беларусь занимали следующие страны [2]: Российская Федерация, Германия, Украина, Китай и Польша. Исходя из этого, с целью дальнейшего анализа были использованы валютные пары, выражающие отношения доллара США к валюте этих стран, за исключением Украины, ввиду недостаточности архивных данных доступных в открытых источниках.

С целью изучения динамики изменения уровня стабильности финансового сектора страны на основе использования R/S-анализа воспользуемся приведенной методикой расчета показателя Хёрста рассчитанного на основе дневных данных по валютных пар USD/BYN, USD/RUB, USD/CNY, USD/PLN в промежутках с 2007 по 2009 гг. Для расчета показателя Хёрста на дату были использованы данные за предыдущие год, относительно выбранной даты, с минимальным окном измерения для R/S-анализа в 60 дней (Рисунок 1).

Как видно из рассчитанных значений показателя Хёрста для основных внешнеторговых партнеров Республики Беларусь за исключением Китая, наиболее острым периодом мирового финансового кризиса стали 2007-2008 гг. Именно в этот период, как можно заметить на рисунке 1, большая часть значений показателя Хёрста находятся ниже порогового значения коэффициента - 0.5 и характеризуют ряд как антиперсистентный.

Важно также отметить, что в данном случае мы можем наблюдать ситуацию, когда множество последовательных расчетных значений отражают антиперсистентность, что может говорить о нарастающей нестабильности финансового сектора, в то время как значения показателя Хёрста рассчитанные по валютной паре USD/BYN отражают постоянство развития текущего курса финансового сектора.

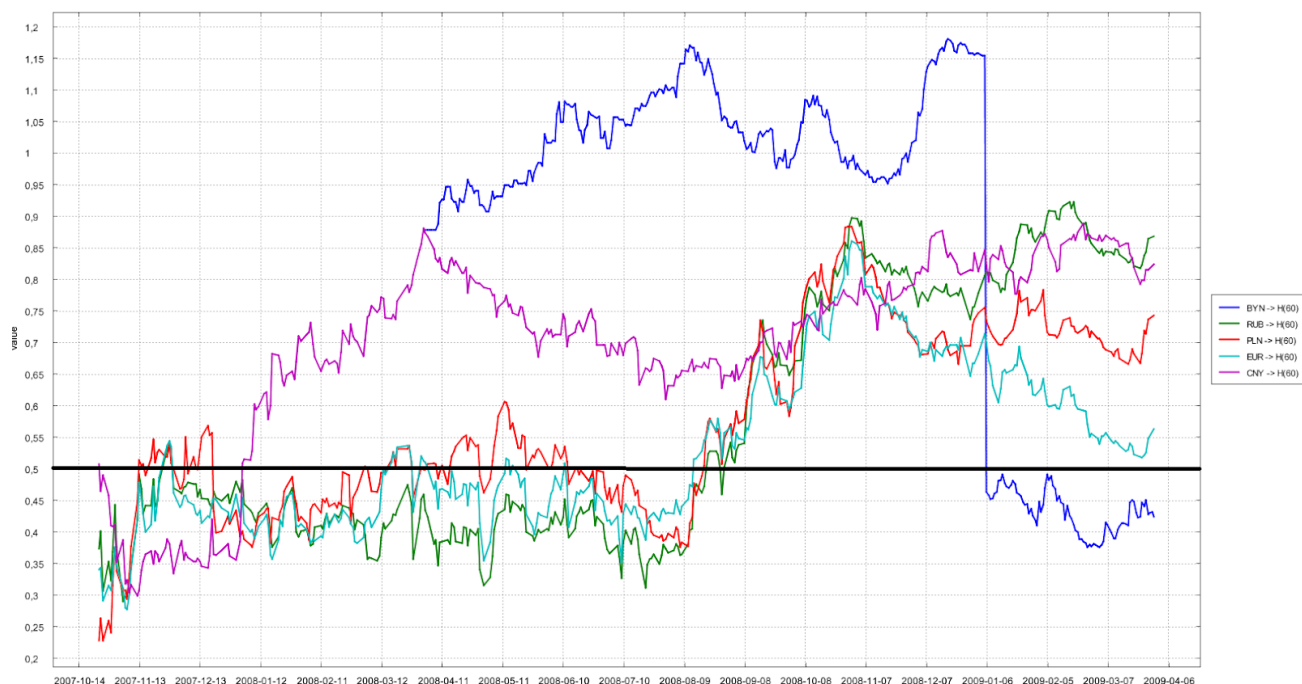


Рисунок 1 - Расчетные значения показателя Хёрста в период 2007-2009 гг. для Республики Беларусь и основных внешнеторговых партнеров [3], [4]

Ретроспективно оценивая состояние белорусской экономики в кризисный и посткризисный периоды можно выделить временной промежуток с 2011 по 2015 гг. - именно этот период характеризуется наибольшей неустойчивостью финансового сектора страны, когда валютный курс испытывал на себе наибольшее кризисное давление (в период с 2011 по 2015 гг. курс белорусского рубля был девальвирован практически в 5 раз)[3], можно прийти к выводу о том что внешнее давление на экономику страны имело отложенный во времени эффект провоцирующий зарождение кризиса банковского сектора. Выявление данной закономерности может говорить о возможном эффективном применении R/S-анализа для оценки и прогнозирования зарождения кризисных явлений в банковском секторе государства, вызванном внешними экономическими шоками и использовании показателя Хёрста, в качестве дополнительного инструмента оценки текущего и планируемого вектора развития экономики через составление стресс-тестов и эмуляцию потенциального поведения рынка с учетом эффекта долговременной памяти как компонента мировой финансовой системы.

Литература

1. Hurst, H. E. Long-term storage capacity of reservoirs [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.1080/02626665609493644>. – (Дата обращения: 06.10.2019)
2. Статистика внешней торговли Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dataportal.belstat.gov.by/AggregatedDb>. – (Дата обращения: 07.10.2019)
3. График изменения официального курса белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, устанавливаемого Национальным банком Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/Statistics/rates/Graphic>. – (Дата обращения: 07.10.2019)

УДК 330.101.8

А.В. Воронич

alexander.v.v.58@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

А.Н. Кусенков

ankusiankov@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

М.Р. Чернявский

michaelnet@rambler.ru

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Беларусь

ВНЕШНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ: ПРИЧИНЫ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

В данной статье отмечается, что в настоящее время внешние воздействия не учитываются при определении цен рыночного равновесия при производстве и потреблении благ и услуг, что приводит к негативным последствиям. Также, вскрыты причины возникновения внешних воздействий и дана их классификация. Предложенная классификация внешних эффектов поможет полнее оценить место и их роль в развитии различных отраслей экономики, поиске путей и методов их реформирования.

Внешние эффекты (экстерналии) – одна из наиболее популярных тем в неоклассической версии экономической теории [1, 2]. В ходе экономической деятельности происходит постоянное воздействие на природу, людей, различные объекты и т.д. С этим воздействием и связано возникновение экстерналий.

Экстерналии непосредственно не сказываются на экономическом положении самих загрязнителей. Производители загрязнений заинтересованы прежде всего в минимизации своих внутренних издержек, а внешние, экстернальные издержки они обычно игнорируют как проблему, требующую дополнительных затрат для своего решения. Издержки по борьбе с экстерналиями вынуждены нести другие.

В экономической теории механизм внешнего эффекта анализируется с помощью традиционных микроэкономических моделей (см. рисунок).

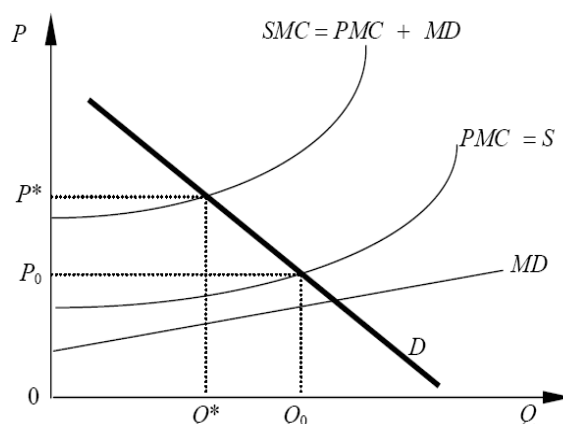


Рисунок 1 - Отрицательный внешний эффект

Предположим, фирма производит экологически неблагоприятную продукцию, объем выпуска, которой представлен на оси абсцисс. Предложение этой продукции характеризует кривая S , одновременно являющаяся кривой частных предельных издержек данной фирмы PMC (private marginal cost). Спрос на продукцию фирмы показан с помощью кривой D . Выпуск продукции сопровождается предельным ущербом MD (marginal damage). С учетом этого общественные предельные издержки SMC (social marginal cost) представляют собой сумму частных предельных издержек и предельного ущерба, т.е. $SMC = PMC + MD$. Эффективным является выпуск Q^* при цене P^* , который соответствует точке пересечения кривой общественных предельных издержек и кривой спроса на данный товар D . Реальный выпуск Q_0 определяется пересечением кривой спроса с кривой частных предельных издержек. Очевидно, что $Q_0 > Q^*$, т.е. реальный выпуск превышает эффективный.

В связи с этим с точки зрения последствий внешние эффекты делятся на положительные и отрицательные [3, 4].

Положительный внешний эффект существует, когда посторонние субъекты извлекают выгоду без соответствующей компенсации, и поэтому общественная полезность превышает частную. Поскольку полезность товара или услуги не полностью отражается в рыночной цене, то связанные с положительными внешними эффектами товары выпускаются в недостаточном количестве.

Отрицательный внешний эффект означает непредвиденные издержки посторонних субъектов и сопровождается разрывом между общественными и частными издержками. Выпуск товаров, связанных с отрицательными внешними эффектами, осуществляется в объеме, превышающем эффективный уровень, из-за отсутствия полной информации об издержках в рыночной цене.

Трактуя понятие экстерналий в широком аспекте, в зависимости от различного типа воздействий (во времени, между секторами или регионами и пр.) можно выделить следующие типы внешних эффектов:

1) **Темпоральные (между поколениями) экстерналии**. Этот тип экстерналий тесно связан с концепцией устойчивого развития. Современное поколение должно удовлетворять свои потребности, не уменьшая возможности следующих поколений удовлетворять свои собственные нужды. Порождая глобальные экологические проблемы, исчерпывая невозобновимые ресурсы, загрязняя окружающую среду современное человечество создает огромные экологические, экономические, социальные проблемы для потомков, сужая их возможности удовлетворять собственные нужды. Так, исчерпание в ближайшем будущем нефти, массовая деградация сельскохозяйственных земель создадут огромные энергетические и продовольственные проблемы для будущего, потребуют резкого роста затрат по сравнению с современными для удовлетворения первейших нужд. Возможны и положительные темпоральные экстерналии. Технологические прорывы, достижения научно-технической революции современников создают возможности по снижению затрат в будущем. Например, освоение дешевых технологий производства энергии (солнечная и пр.) дадут значительный экономический эффект в будущем.

2) **Глобальные (межстрановые) экстерналии**. В масштабах планеты данный вид экстерналий уже породил ряд конкретных проблем, связанных прежде всего с переносом трансграничных загрязнений. Выбросы химических соединений в атмосферу, загрязнение рек и прочие экологические воздействия создают значительные эколого-экономические проблемы у других стран. Загрязнение атмосферы в Великобритании в результате переноса загрязнителей приводит к появлению «мертвых» озер на севере Швеции, необходимости выделения дополнительных затрат для охраны окружающей среды. И примеров подобного негативного экологического воздействия в мире становится все больше. В настоящее время мировое сообщество осознает эту проблему. Подписываются специальные мировые конвенции и соглашения, межстрановые договоры по борьбе с трансграничными загрязнениями и по обязательствам сторон.

3) **Межсекторальные экстерналии.** Развитие секторов экономики, особенно природоэксплуатирующих, наносит значительный экологический ущерб другим секторам. Добыча энергетических ресурсов в северных регионах сопровождается гибелью и деградацией миллионов гектаров оленьих пастбищ. Все это вынуждает сельское хозяйство нести дополнительные затраты, осваивать дополнительно маргинальные малопродуктивные или отдаленные участки земли. Существуют и положительные межсекторальные экстерналии. Развитие одних секторов может дать значительный эколого-экономический эффект в других секторах. Это достигается при альтернативном решении экологических проблем, структурной перестройке экономики.

4) **Межрегиональные экстерналии.** Этот вид экстерналий является уменьшенной копией глобальных экстерналий, только в рамках одной страны. Классическим примером здесь может быть река Волга, когда находящиеся в верхнем течении регионы своими загрязнениями создают дополнительные затраты на очистку воды у «нижних» регионов.

5) **Локальные экстерналии.** Этот вид экстерналии наиболее хорошо изучен в литературе. Обычно на ограниченной территории рассматривается предприятие-загрязнитель и анализируются вызываемые его деятельностью экстернальные издержки у реципиентов (других предприятий, населения, природных объектов и пр.). Пример конкретной ситуации с локальными экстерналиями рассмотрен в следующем параграфе.

По способу проявления внешние эффекты бывают технологическими и пекуниарными.

Технологические внешние эффекты – это последствия экономической деятельности, которые не охватываются рыночными процессами и предполагают наличие технологической цепочки воздействия на третьи лица. Именно они изучаются теорией внешних эффектов и требуют соответствующей корректировки.

Пекуниарные внешние эффекты находят соответствующее ценовое выражение и не ведут к нарушению эффективности.

В зависимости от участников **внешние эффекты** подразделяются на:

- **потребительские**, которые возникают, когда экономическая деятельность потребителя в лице домашнего хозяйства влияет на уровень полезности одного или более домашних хозяйств, но не оказывает влияния на производственную сферу экономики;

- **производственные**, при которых экономическая деятельность фирмы влияет на производственные результаты одной или более фирм, но не оказывает влияния на уровни полезности домашних хозяйств;

- **производственно-потребительские**, при которых экономическая деятельность домашнего хозяйства влияет на производственные результаты одной или более фирм, или экономическая деятельность фирмы влияет на уровень полезности одного или более домашних хозяйств.

Предложенная классификация внешних эффектов поможет полнее оценить место и их роль в развитии различных отраслей экономики, поиске путей и методов их реформирования.

Литература

1. Меньшиков, С.М. Новая экономика С.М. Меньшиков. - М., 1999. - С. 180-183.
2. Мэнкью, Н.Г. Принципы Экономикс / Н.Г. Мэнкью. - СПб., 1999. – 303 с.
3. Тарануха, Ю.В. Микроэкономика / Ю.В. Тарануха, Д.Н. Земляков. – М.: Дело и Сервис, 2002. – С. 262-263.
4. Микроэкономика: промежуточный уровень. – М., 2006. – С. 183.

М.В. Воронов

mivoronov@yandex.ru

Московский государственный психолого-педагогический университет, Россия

ОТ ЭКОНОМИКИ РОСТА ПОТРЕБЛЕНИЯ К ЭКОНОМИКЕ РАЗУМНОЙ

Рассматриваются проблемы безопасного развития цивилизации. Предлагается новая стратегия экономики формирующегося постиндустриального общества

До тех пор, пока человечество не могло удовлетворять свои естественные потребности, стремление произвести, как можно больше, было оправдано и в этом направлении совершенствовались механизмы экстенсивного развития. Как результат, сегодня всех людей на планете можно накормить, одеть и дать достойное жилье, потенциально для этого есть все ресурсные и технологические возможности.

В дальнейшем при постепенном насыщении потребностей производство стало обеспечивать выпуск товаров и услуг во все большей мере для получения прибыли согласно принципа: чем больше продано, тем лучше, а что фактически выпущено – вопрос второй или даже третий. Если раньше измерения производства шло в единицах произведенного продукта, то теперь мерой экономического роста стал ВВП и неважно, в целом или на душу населения, реальный или виртуальный, поскольку это по существу скалярная мера оборота финансовых средств. Современный экономический рост практически однозначно означает увеличение объема выпуска товаров и услуг в каждой отдельной экономической системе (в стране, регионе, мире). При этом критерий один – величина оборачивающихся финансовых ресурсов.

Сегодня валовый экономический рост стал главной целью экономической политики в любой стране, и, если в крайне бедных странах с этим тезисом можно согласиться, то для развитых экономик он становится все более опасным. Для поддержания темпа сбыта продукции (а еще лучше для его увеличения) стали применять стратегии, при которых истинная цель производителя (получение прибыли) и цели сферы, в которой они реализуются, все больше расходятся. Больше стали производить, например, сложных технических изделий со все более коротким сроком службы, а для продуктов питания постоянно увеличивают срок годности, фармацевтическое производство во все большей мере ориентировано на выпуск продукции с ориентацией на прибыль, а не на ее эффективности в качестве лекарств. Иными словами, современная экономика ориентирована на выпуск тех товаров и услуг, производство которых выгодно производителю, а не потребителю.

К сожалению, такого рода производство продуктов и услуг, «успешно» обосновываемое современной экономической наукой, стало не безопасно для людей и окружающего мира в целом. Дело в том, что в реальном мире господствуют объективные законы физики, нарушать которые нельзя нигде и никогда. Именно в этой связи возгонка объема потребления везде и во всем наталкивается на все более серьезные ограничения, нарушение которых чревато самыми серьезными опасностями для человечества. Главные из них обусловлены конечностью нашей планеты и ее ресурсов, ограниченными возможностями природы восстанавливать свое состояние, нарушенное деяниями людей. Проявляются и другие опасные симптомы. Так выпуск вредных продуктов питания, лекарств, а также чрезмерное развитие сферы создания «жизненных удобств», мягко говоря, не способствуют здоровью людей.

Можно отметить и нарастание иного рода противоречий между реализуемой экономической стратегией и развитием технологий. Например, наблюдается бурное развитие и практическое использование результатов достижений искусственного интеллекта.

В результате нас ожидают сдвиги обуславливающие отмену ряда профессий и замену работников роботами. Это повлечет не только сокращение числа работников, но и потребностей в товарах и услугах. Ведь работа не надо одевать, а в парикмахерскую и в ресторан ходить он вряд ли будут. Перечень такого рода соображений можно продолжить.

Большинство разумных людей видят нарастание грозящих человечеству опасностей, предлагают и в меру своих возможностей реализуют меры их смягчения (но, как правило, не устранения!). Пожалуй, самый яркий аспект – разрешение экологических проблем. Одно из направлений на этом фронте – переработка отходов. В частности, строятся мусороперерабатывающие предприятия. Их крайне мало, в то время как объемы производства и утилизации продуктов нашей деятельности на планете должны быть соизмеримы. Если производство будет расти, то (в лучшем случае) будет расти и объем деятельности по утилизации и в первую очередь энергопотребление. Следовательно, воздействие на природу не уменьшится, а лишь поменяются некоторые акценты в экологической проблематике. Ведь затраты энергии приводят, в том числе, к изменению климата, что крайне чревато возможными отрицательными последствиями. Зачем же создавать параллельное практически одинаковое по объему и весьма затратное по энергии производство? Возникает вопрос: нужно ли все больше и больше производить, чтобы увеличивать затраты на переработку произведенного? Современная экономическая теория даст на этот вопрос отрицательный ответ, ибо, следуя ей, все, что приносит доход, должно жить и развиваться и с как можно меньшими ограничениями.

Таким образом, экономика возгонки потребления, являвшаяся ранее позитивным фактором, становится не только тормозом развития, но и составляет первопричину ряда рукотворных опасностей для человечества. Борьба за принятие разумных решений при сохранении существующей экономической парадигмы, скорее всего, будет проиграна.

Можно сделать вывод: человеческая цивилизация достигла такого состояния, когда теория и практика экономической деятельности общества во все большей мере не соответствует дальнейшему благоприятному развитию человечества и требуется смена экономической парадигмы дальнейшего развития цивилизации.

Что должно быть положено в основу формирования новой стратегии экономики? По нашему мнению это приоритет перспектив безопасного развития общества. Несомненно, мы не обладаем знаниями достаточными для формирования адекватной модели нашего бытия как такового. Однако, прогнозирование результатов принимаемых решений с позиций наиболее полного (с точки зрения всего объема имеемого знания) учета их последствий просто необходимо.

На сегодняшний день может быть предложена следующая идея: приоритет отдается безопасной в широком смысле слова продукции и услугам, для которых используется наименьшее количество материальных ресурсов.

Реализацию этой идеи может обеспечить замена скалярного критерия (типа ВВП) критерием векторным, в целом обеспечивающим движение в направлении безопасного развития. Компонентами этого векторного критерия могут стать: количество потребляемых ресурсов, объем и уровень вредности отходов, доля производства безвредной пищи, одежды и иных средств потребления и т.п.

Может возникнуть вопрос: а как же свобода предпринимательства, борьба за прибыль? С одной стороны избежать введения определенных ограничений невозможно. Например, разрешить продажу только тех лекарств, которые официально и публично одобрены медицинским сообществом. С другой стороны борьба за увеличение прибыли, что крайне важно, должна сохраняться. Для этого центр тяжести затрат на производство продукции, ее эксплуатацию и утилизацию, а также на оказываемые услуги должен перемещаться в проведение все более серьезных научных и конструкторских исследований, разработку адекватных принятым критериям технологиям. Наче говоря, за счет роста затрат интеллектуальных усилий должно происходить существенное сокращение затрат

материальных. Для этого необходимо разработать и использовать механизмы, которые обеспечивают получение достаточно высокой прибыли только при производстве продукции с максимальной «общественной пользой», а традиционные материалоемкие, «вредные» и «опасные» товары и услуги должны попросту стать не выгодными для бизнеса.

Важно подчеркнуть, что на этом пути будет реализовываться экономическая стратегия в значительной степени соответствующая особенностям новых экономических укладов характерных для формирующегося общества знаний (информационного, постиндустриального общества).

Первым и важнейшим шагом в предложенном направлении должна стать разработка эффективных механизмов перехода и осуществления хозяйствования, обеспечивающего в обозримом будущем поступательное и безопасное развитие человеческой цивилизации.

УДК 330

Р.И. Громыко

hramyka_25@ gstu.by

*Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого,
Беларусь*

РЕФОРМИРОВАНИЕ ОТРАСЛЕЙ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

Рассматривается эволюция взглядов на понятия «естественная монополия», выделены факторы реформирования отраслей естественных монополий, дана оценка результатов реформы на постсоветском пространстве на примере электроэнергетики.

Естественные монополии сохраняются сегодня в инфраструктурных отраслях и играют важную роль в экономике страны, так как оказывают непосредственное влияние на экономический рост, благосостояние потребителей, издержки производителей. Естественные монополии традиционно являются объектом государственного регулирования. Однако технологические изменения затрагивают принципиальные условия существования естественных монополий и приводят к трансформации ее сущности, форм проявления. Вследствие чего традиционные методы регулирования дополняются (полностью или частично) рыночными механизмами. Беларусь также стоит перед необходимостью модернизации процесса регулирования естественных монополий, что вызвано как внутриэкономическими факторами, так и внешними, связанными с формированием общего рынка ЕАЭС.

Рассматривая эволюцию взглядов на понятие «естественная монополия» следует отметить два момента, определяющих появление монополии. Во-первых, технологические факторы приводят к минимизации издержек для больших объемов выпуска, равных отраслевому спросу. Возникает эффект масштаба, который ведет к выживанию единственной фирмы. На этот аспект обратил внимание О. Курно еще в середине 19-го века. Именно экономия от масштаба рассматривается в качестве барьера для входа на рынок и условия существования естественной монополии [1]. При этом авторы обращают внимание на фактор длительной экономии от масштаба как главной причины возникновения естественной монополии [2]. Во-вторых, естественная монополия вызвана сетевой инфраструктурой отрасли (транспортные сети, электрические и т.д.). Препятствием для входа на данный рынок становится размер капитала и невозможность покрытия постоянных издержек для двух фирм.

Современные подходы к определению естественной монополии связывают этот термин не только с технологической и инфраструктурной монополией, но и с выпуском

товаров и услуг, не имеющих заменителей. Развитие технологий привело к появлению как внутриотраслевой конкуренции (телекоммуникации), так и межотраслевой (транспорт). Поэтому в последней трети 20-го века для понимания сущности естественной монополии в работах У.Баумоля, В.Шаркли и др. используется понятие субаддитивности издержек. Это означает, что при любом объеме выпуска производство одной фирмы будет экономичнее двух и более фирм. Следовательно, монополия может существовать и при возрастающей функции долгосрочных затрат, а не только при убывающей функции затрат, которая ведет к минимизации издержек. Таким образом, естественная монополия – это хозяйствующий субъект (фирма), производящий уникальный в своем роде товар, осуществляющий особенную стратегию ценообразования, обеспечивающий весь спрос на данный продукт [3].

Подводя итог рассмотрению сущности естественной монополии следует выделить такие условия ее существования как: барьеры для вхождения в отрасль (классический подход опирается на характеристики производственной функции, институциональный - учитывает любые факторы правового, организационно-экономического и технологического характера); наличие сетевой составляющей в отрасли (необходимость значительных вложений в сети для таких отраслей как электроэнергетика, нефте и газоснабжение и др. позволяют отнести их к монопольному ядру отрасли) [4]; низкая эластичность спроса на продукцию в связи с отсутствием заменителей.

Значимость естественных монополий в экономической системе обуславливает необходимость рассмотрения не только теоретических, так и практических аспектов ее существования. Изменения в технических и технологических условиях функционирования отраслей естественных монополий, а также такие факторы, снижающие эффективность их функционирования, как непрозрачность прав собственности и их слабая специализация, включенность отраслей в процессы лоббирования, проблемы корпоративного управления и координации институтов регулирования вызывают потребность в их реформировании.

В 80-90 гг. прошлого века были проведены реформы отраслей естественной монополии в Америке и Западной Европе, которые опирались на теоретические разработки проблем конкуренции в работах Х. Демсеца, О. Вильямсона, У. Баумоля, Познера, Стиглера, и др. Их результатом явилось как обоснование замены традиционных методов регулирования рыночными, так и разработка теорий, которые развивают представление о государственном регулировании естественных монополий. Так, например, идея Х. Демсеца о конкуренции между многочисленными фирмами.

Особенности возникновения естественных монополий в плановой экономике, незрелость рыночных механизмов регулирования обусловили как более поздние сроки реформирования отраслей естественных монополий, так и ограниченность отраслей, охваченных регулированием, на постсоветском пространстве. Наиболее динамично и результативно реформы проходят в России и Казахстане. Прежде всего, они затронули электроэнергетику. В нашей стране существует только проект закона «Об электроэнергетике», который предполагает создание оптового и розничного рынков, где электроэнергия рассматривается как товар, а не услуга. Необходимость ускорения реформы отрасли вызвана планируемым введением в действие «Бел АЭС» и появлением в этой связи излишков электроэнергии при ограниченности рынков сбыта, что повышает значимость восточного рынка.

Электронергетика принадлежит к естественным монополиям в силу особенностей рынка (минимальное участие спроса в рыночном процессе в силу его низкой эластичности и необеспеченность рынка достаточными средствами измерений); публичности потребления блага данного типа; сетевой технологии производства, что отражается в значительной ресурсоемкости отрасли; экономии от масштаба и субаддитивной функции издержек [5, с.39].

Необходимость реформирования отрасли вызвана:

-внутренней неэффективностью, так как монополист не ощущает давления конкурентов и не имеет стимулов к снижению затрат;

- низкими стимулами к восприятию технических и инновационных нововведений;
- важностью отрасли для потребителей и ее влиянием на уровень производственных затрат;
- необходимостью технологического перевооружения отрасли, что требует повышения инвестиционной составляющей в тарифе при одновременном выполнении последним социальной функции (доступности блага для населения).

Опыт реформирования электроэнергетики в России показывает, что оно было направлено на выделение естественно-монопольного ядра – в данном случае это магистральные линии передач и диспетчерская служба управления, при этом остальные процессы переводились на рыночные принципы функционирования. Разделение конкурентных и монопольных видов деятельности в электроэнергетике позволило создать необходимые структурные условия для запуска конкурентного оптового рынка электроэнергии и мощности.

Сегодня существует двойственная оценка результатов реформ электроэнергетики в России. К достижениям реформы относят: возможность привлечения в отрасль значительных (в том числе частных) инвестиций и значительный прирост производственных мощностей. Одновременно, эксперты указывают на то, что реформа привела к формированию рынков с несовершенной конкуренцией, а конечные потребители не получили никаких существенных выгод от реформирования ни в смысле уменьшения расходов, ни в каком-либо другом [3]. Нерешенной осталась и проблема перекрестного субсидирования, а использование модели котлового тарифообразования не обеспечивает прозрачное распределение затрат, не позволяет приблизить размер платы за услуги по передаче электроэнергии к реальным затратам на передачу, отсутствует конкуренция на розничных рынках (основные объемы энергии поставляются через гарантирующих поставщиков) [6].

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Эволюция взглядов на понятие «естественная монополия» явилась основанием для совершенствования механизма государственного регулирования отрасли и развития в ней конкурентных начал.

2. Технологические изменения создают предпосылки для развития конкуренции в естественных монополиях.

3. Вместе с тем сохранение эффекта масштаба и сетевого эффекта означают необходимость выделения в отрасли (в частности, в электроэнергетике) конкурентных и неконкурентных видов деятельности.

4. Развитие конкурентных начал в сфере производства электроэнергии в России указывает на сложность и продолжительность процесса реформирования.

Литература

1. Colander, DavidC. Economics/ DavidC. Colander/ - IRVIN, INC., 1994. – p. 518. Федотовская О.А., Айрапетова А.Г. Проблемы определения естественной монополии в современной экономике // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 9-4. – С. 834 -837; URL: <http://fundamental-research.ru/ru/article/> - Дата доступа: 26.09.2019.

2. Ткачук А.В. Естественные монополии и конкуренция. – Режим доступа: <https://www.eprussia.ru/epr/76/5235.htm> - Дата доступа: 26.09.2019.

3. Гриднев П.Н., Фролов С.А. Теоретические подходы к изучению понятия «естественная монополия», экономические и правовые условия ее существования // Современные научные исследования и инновации. 2017. - №3. – Режим доступа: URL:<http://web.snauka.ru/issues/2017/03/800056> - Дата доступа: 25.09.19.

4. Хорунжая С.Н. Финансовый механизм регулирования деятельности естественной монополии (на примере электроэнергетики России) // Финансы. - №6. – 2009 - С. 38-44.

5. Кожуховский И. Ключевые результаты реформы электроэнергетики и новые вызовы. Режим доступа: <https://energy.s-kon.ru/i-s-kojuchovskii-klyuchevie-rezultati-reformi-el-ektroenergetiki-i-novie-vizovi/> - Дата доступа: 19.09.19.

Е.В. Гусинец

e_gusinets@inbox.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

В представленной публикации рассмотрены особенности развития отрасли «Физическая культура и спорт» в Гомельской области, базирующиеся на значимых экономических показателях, характеризующих актуальные тенденции её развития: количество физкультурно-спортивных сооружений, численность лиц, занимающихся физической культурой и спортом, количество специализированных учебно-спортивных учреждений и средних школ-училищ олимпийского резерва и др.

Сфера услуг – тот сектор национальной экономики, который в последнее время демонстрирует уверенный рост. Тенденции цифровизации социально-экономических отношений в обществе способствуют этому процессу, изменяя характер сервисной деятельности, насыщая рынок новыми услугами, предоставляя широкие возможности для использования новых методов управления [1].

Физическая культура и массовый спорт являются частью общей культуры человека, во многом определяют его поведение, принципы и идеалы, развивают физические, эстетические и нравственные качества человеческой личности, способствуют профилактике заболеваний, физической и психоэмоциональной реабилитации человека, сплочению семьи и организации досуга. Физическая активность и здоровье сотрудников любой организации – залог высокой работоспособности и активной жизненной позиции [2,3].

Пожалуй, одним из самых успешно развивающихся сегментов рынка услуг являются услуги физической культуры и спорта. Ежегодные доходы физкультурно-спортивной деятельности в денежном выражении на сегодняшний день уже превышают цифру в 150 млрд. долларов США, что составляет 0,1% мирового ВВП. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, в 2018 г. Объем платных услуг населению в области физической культуры и спорта, организации развлечений и отдыха составил 179,4 млн. рублей (около 88 млн. долларов США), что на 11,3% превышает подобный показатель в 2017, при этом доля населения, регулярно потребляющего услуги физической культуры и спорта, составила 24,7%. В Гомельской области объём платных услуг населению в области физической культуры и спорта, организации развлечений и отдыха составил 16,44 млн. рублей (около 8,06 млн. долларов США), что составляет 9,16% от всего объема подобных услуг, предоставленных по всей стране [4].

По состоянию на 1 января 2019 года подготовку спортивного резерва в Гомельской области осуществляли 76 учреждений: училище олимпийского резерва с филиалом в городе Мозыре; 9 областных центров олимпийского резерва; специализированных детско-юношеских школ олимпийского резерва; 31 детско-юношеская спортивная школа, из них 1 ДЮСШ в структуре хоккейного клуба «Гомель» [5].

В 2018 году спортсменами области на летних юношеских Олимпийских играх, чемпионатах, Кубках, первенствах мира и Европы завоевана 131 медаль, в том числе: 34 золотых, 48 серебряных, 49 бронзовых. Из них – 89 медалей завоевано по олимпийским видам спорта. Наибольшее количество медалей завоевано по гребле на байдарках и каноэ, гребле академической, тяжелой атлетике, боксу, современному пятиборью, легкой атлетике, борьбе вольной. По итогам 2018 года в медальных зачетах по спорту высших достижений и по спортивному резерву Гомельская область занимает вторую позицию после города Минска.

На первенствах мира и Европы молодыми спортсменами области завоевано: золотых – 18 медалей, серебряных – 26, бронзовых – 25. Наибольшее количество медалей в копилку области принесли гребцы.

Впервые в истории Республики Беларусь с 22 по 24 марта 2018 года в гомельском Дворце легкой атлетики прошел чемпионат Европы по легкой атлетике в закрытых помещениях среди спортсменов-инвалидов по слуху, в котором приняло участие 134 спортсмена из 19 стран. Сборная Беларуси уверенно заняла третье место. На счету наших соотечественников 13 завоеванных наград – 2 золотые, 4 серебряных и 7 бронзовых медалей. Гомельчане принесли в копилку сборной четыре награды.

За 2018 год подготовлено 19 мастеров спорта Республики Беларусь международного класса, 79 мастеров спорта Республики Беларусь.

Гомельским облисполкомом в 2018 году было назначено 99 именных стипендий в размере от 11 до 21 базовой величины каждая. Эта дополнительная поддержка молодых перспективных спортсменов области позволяет готовить достойный резерв, сохранять ведущие позиции Гомельской области в республике и достойно представлять нашу страну на официальных международных спортивных соревнованиях.

По итогам 2018 года специализированными учебно-спортивными учреждениями обеспечено выполнение Государственной программы развития физической культуры и спорта по разделу «Обеспечение подготовки спортивного резерва национальных и сборных команд Республики Беларусь по видам спорта».

Охват учащихся учреждений общего среднего образования подготовкой в специализированных учебно-спортивных учреждениях составил 20,2 % при плане 19,0 %. По состоянию на 31 декабря 2018 в спортивных учреждениях проходили спортивную подготовку 30714 спортсменов-учащихся.

Оздоровлением и учебно-тренировочным процессом в спортивно-оздоровительных лагерях в летний каникулярный период охвачено 54,2 % спортсменов-учащихся специализированных учебно-спортивных учреждений при плане 45,2 %.

Количество спортсменов-учащихся, повысивших спортивное мастерство до уровня II, III и юношеских разрядов, составило 8939 человек при плане 8324.

Первый спортивный разряд и разряд «Кандидата в мастера спорта» присвоен 1070 спортсменам-учащимся при плане 900.

Согласно статистическим данным на 1 января 2018 года Гомельская область занимала третье место в республике по количеству человек в специализированных по спорту классах.

Наметилась тенденция увеличения количества специализированных по спорту классов. Так, в 2018–2019 учебном году в области работало 105 таких классов, в которых обучалось 2275 человек, что составляет 7 % от числа занимающихся спортом.

По итогам 2018 года число занимающихся физической культурой и спортом в области достигло 333601 человек, что составило 23,6 % от общего числа жителей. Всего за этот год в области проведено более 3 тысяч физкультурно-оздоровительных и спортивно-массовых мероприятий, в которых приняло участие 280 тысяч человек, а также 11 областных туристско-спортивных мероприятий (2017 год – 10 мероприятий), в которых приняло участие порядка 1600 человек.

В вопросах проведения и организации физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы в Гомельской области следует выделить ряд направлений: физкультурно-оздоровительная и спортивно-массовая работа с населением по месту жительства, деятельность физкультурно-спортивных клубов. Для ее организации со всеми категориями населения во всех регионах области были созданы и работали 23 физкультурно-спортивных клуба, физкультурно-оздоровительных центра, в которых работает 208 штатных работников, осуществляющих физкультурно-спортивную работу.

Продолжилась работа по реабилитации инвалидов средствами физической культуры и спорта. Для инвалидов различных категорий в истекшем году организовано и проведено

38 областных, 47 республиканских спортивно-массовых и физкультурно-оздоровительных мероприятий.

Внедрение и популяризация Государственного физкультурно-оздоровительного комплекса Республики Беларусь: общее количество сдавших нормативы ГФОК и получивших значок по Гомельской области в 2018 году составляет 158 человек, «Олимпийские надежды» – 55, «Спортивная смена» – 18, «Физкультурник Беларуси» – 103.

Спортивная база в зимнем оздоровительном сезоне 2018–2019: городские районные катки, малые катки (ледовые катки) – 49, хоккейные коробки – 53, лыжные трассы – 50, пункты проката коньков – 25, пункты проката лыж – 30.

Загрузка физкультурно-спортивных сооружений по области за январь–декабрь 2018 года составила по дням использования 95,9 %, по посещаемости 84,5 %.

Среди областей Гомельская область в 2018 году заняла первое место.

Подводя итоги исследования, можно сделать вывод о достаточно высоком уровне развития сферы физической культуры и спорта в Гомельском регионе.

В области значительно укреплена и продолжает развиваться материально-техническая база спорта, выполняются все плановые и прогнозные показатели. Спортсмены Гомельской области вносят свой значимый вклад в медальный зачет города и всей страны, повышая ее международный спортивный рейтинг.

Ресурсное обеспечение сферы физической культуры и спорта также находится на довольно высоком уровне. Кадровое обеспечение сферы предполагает работу по привлечению молодых специалистов в целях оказания более качественных физкультурно-спортивных услуг населению и повышения конкурентоспособности организаций физической культуры и спорта области.

Финансовое обеспечение состоит из бюджетных и внебюджетных средств, которые направляются на укрепление материально-технической базы организаций физической культуры и спорта, приобретение спортивного инвентаря и оборудования для специализированных учебно-спортивных учреждений, организацию учебно-тренировочного процесса для учащихся, тренирующихся в спортивно-оздоровительных лагерях в каникулярный период.

Наиболее значимыми предложениями по улучшению системы управления физической культурой и спортом в гомельском регионе на наш взгляд являются:

- применение современной системы информативных показателей, дающих эффективную оценку результатов работы различных физкультурно-спортивных организаций и экономической эффективности использования объектов спортивного назначения;
- разработка и внедрение инновационной программы по информатизации физкультурно-спортивной сферы;
- создание и внедрение эффективной системы научно-методического и медицинского сопровождения спортивного резерва и спорта высших достижений;
- разработка программы господдержки, направленной на развитие олимпийских видов спорта с низкой самоокупаемостью;
- создание и внедрение программы по поддержке молодых и опытных тренеров, а также обеспечение их стажировок в ведущих клубах и спортивных командах с высоким уровнем развития избранного вида спорта.

Литература

1. Гусинец, Е.В. Рынок услуг физической культуры и спорта: функции и особенности в системе экономических отношений / Е.В. Гусинец // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2018. № 5 (110). – 137с., с. 116-121.
2. Гусинец, Е.В. Физическая культура и спорт как социально-экономическое явление в национальной экономике Республики Беларусь / Е.В. Гусинец // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2016, №5(98). – 137с., с.107-111.

3. Гусинец, Е.В., Енченко, И.В. Особенности рынка услуг физиче-ской культуры в Российской Федерации и в Республике Беларусь / Е.В. Гусинец, И.В. Енченко // Известия Гомельского государственного уни-верситета им. Ф. Скорины.– 2017, №2(101). – 137с., с.158-162.

4. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2019 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_14636/ (дата обращения: 01.010.2019).

5. Материалы анализа территориального органа Белстата по Гомельской области (Управление по физической культуре спорту и туризму Гомельского областного исполнительного комитета) // Форма 01-ФК за 2018 г.

УДК 339.1 (075.8)

Л.Н. Давыденко, Я.В. Матюшевский

davidenko@tut.by

Белорусский государственный университет, Беларусь

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются теоретические, методологические и прикладные аспекты управления кредитными рисками в банковской деятельности. Особое внимание уделяется макроэкономическим факторам, банковским и фактором, связанным с предприятиями-заёмщиками, а также мероприятиям по управлению кредитными рисками.

Риск является неизбежной частью банковской деятельности, и тем не менее любой банк предпочитает если не избежать его, то хотя бы свести к минимуму. Вместе с тем известно, что чем ниже уровень риска, тем меньше при прочих равных условиях вероятность получения высокой прибыли. Управление рисками – это всегда поиск определенного баланса между стремлением банка получить наибольшую прибыль и потенциальной возможностью понести убытки. Именно поэтому в банковской деятельности так важны максимально продуманные и скоординированные действия.

Тенденции глобализации мировых рынков, обострение конкуренции между транснациональными корпорациями усиливают риски возврата кредитных долгов. Так, например, одна из крупнейших туристических фирм мира Thomas Cook прекратила деятельность в сентябре 2019 года. В компании введено внешнее управление. Британская турфирма владеет российскими туроператорами «Интурист» и «Библио-Глобус». При этом, «Интуристом» Thomas Cook владеет с 2011 года. «Библио-Глобус» приобрели буквально этой весной, когда уже было известно о серьезных финансовых проблемах у британской компании.

Агентство Thomas Cook основано в 1841 году. Первая в мире туристическая компания названа в честь Томаса Кука — изобретателя организованного туризма. У фирмы около 3 тысяч офисов, часть работает по франчайзингу. Штаб-квартира находится в Лондоне. Компания обслуживает свыше 22 млн клиентов в год. Летом 2019 года руководству Thomas Cook удалось согласовать план спасения. Его предложила китайская компания Fosun Tourism Group. Она должна была предоставить 508 млн евро в обмен на 75% акций Thomas Cook и 25% ее авиакомпаний. Еще 508 млн евро обещали банки-кредиторы. В последний момент кредиторы потребовали от новых владельцев увеличить сумму на 200 млн фунтов стерлингов.

Ликвидация Thomas Cook коснулась более 600 тысяч туристов по всему миру, 160 тысяч из них — британцы. Для возвращения их на родину британские авиавласти объявили крупнейшую в истории страны операцию по репатриации населения в мирное время. По информации The Financial Times, это может обойтись казне в 600 млн фунтов [1].

Банк управляет стратегическим, кредитным, рыночным, операционным, репутационным рисками и риском ликвидности как основными видами рисков. Банк контролирует указанные виды рисков при помощи как количественных, так и качественных методов. Особое внимание уделяется концентрации риска, возникающей в результате неравномерного распределения задолженности. Управление концентрацией риска осуществляется путем установления лимитов.

Банк осуществляет постоянное участие органов управления в организации и функционировании системы управления рисками, а также четкое распределение полномочий по управлению рисками и ответственности между всеми участниками процесса управления рисками. Общую ответственность за идентификацию рисков и контроль за ними несут Наблюдательный совет и Исполнительный комитет. Кроме того, существуют отдельные независимые органы, которые отвечают за управление и контроль над рисками.

Среди многих банковских рисков кредитный риск имеет важнейшее значение. Основными факторами, дестабилизирующими финансовое состояние как отдельных кредитных организаций, так и банковской системы в целом, оставались неудовлетворительное состояние производства и как следствие невозврат кредитов, предоставленных предприятиям и организациям реального сектора экономики, а также неудовлетворительное качество управления банками, попадающими в сложное финансовое положение. Приведём основные факторы кредитного риска и подходы к управлению им [2].

Прежде всего выделяют макроэкономические факторы:

1) кризисное состояние экономики, общий экономический спад производства, сокращение выпуска и реализации продукции в силу общеэкономических предпосылок в стране (разрушения системы поставок и реализации продукции, неустойчивой рыночной конъюнктуры, сокращения потребностей внутреннего и внешнего рынка);

2) вероятность возникновения для банка экономических трудностей в силу экономических проблем на территории, где он функционирует;

3) в результате инфляции возникает обесценивание сумм, уплачиваемых заемщиком при погашении основного долга, активы утрачивают реальную первоначальную стоимость;

4) недостаточная наполняемость доходной части федерального и местных бюджетов, что приводит к неустойчивому погашению кредитов, взятых органами власти, неустойчивому финансированию государственных предприятий, государственных программ; неустойчивость денежной системы и финансовых рынков;

5) кризис неплатежей, замена безналичных расчетов оплатой наличностью или бартерными сделками, в результате которых выручка от реализации продукции не поступает на расчетный счет предприятий;

6) несовершенство или отсутствие законодательных актов, неудовлетворительное правовое регулирование хозяйственных взаимоотношений и имущественной ответственности сторон кредитной сделки, банковской деятельности в целом, резкие изменения в нормативной базе, отсутствие у руководителей государственных органов достаточного опыта организации свободного предпринимательства;

7) незавершенность формирования банковской системы, ее подверженность системным рискам и возникновению ситуаций задержки межбанковских расчетов;

8) отсутствие согласованной государственной политики и поддержки развития отраслей реального сектора экономики, резкое уменьшение всех видов инвестиций;

9) отсутствие в стране развитой системы страхования, в том числе и системы страхования рисков стихийных бедствий, кредитных рисков, высокая стоимость страховых услуг;

10) проблемы получения достоверной информации. Отсутствуют специализированные организации в области сбора, оценки и поставки информации для потенциальных ее покупателей (банков, деловых партнеров, кредиторов), не развит информационный обмен между банками о финансовом состоянии клиентов, фактах неплатежеспособности, объемах заложенного имущества. Необходимая информация о потенциальном клиенте собирается банком самостоятельно, что занимает много времени;

11) сокращение реальных доходов и платежеспособного спроса, неблагоприятные изменения на отдельных рынках и общеэкономической конъюнктуры в целом, низкая степень деловой активности.

Существуют также факторы, связанные с предприятиями-заемщиками:

1) неопределенность юридического статуса предприятия-заемщика, отсутствие лицензирования и патентования деятельности или истечение срока их действия, что приводит к неправоиспособности и недееспособности субъекта сделки и признанию его деятельности на рынке незаконной;

2) слабое финансовое состояние предприятия-заемщика;

3) значительная физическая и моральная изношенность основных производственных фондов, устаревшие технологии;

4) отсутствие у предприятия-заемщика прав собственности на имущество, в том числе передаваемого в залог;

5) низкая конкурентоспособность выпускаемой продукции, наличие на рынке товаров-аналогов, что предопределяет трудности с ее продажей из-за невысокого качества и высокой себестоимости и как следствие - сокращение получаемой выручки от реализации; отсутствие маркетинговых исследований потребительских предпочтений, слабое управление обновлением ассортимента выпускаемой продукции, ценообразованием, системой продвижения и стимулирования сбыта с учетом требований рынка и конкуренции; слабая коммерческая работа, отсутствие собственной сбытовой сети и устойчивых каналов сбыта;

6) неудовлетворительная организация труда, социальные проблемы в коллективе, накопленная задолженность по заработной плате, высокая текучесть кадров, что создает вероятность остановки производства по причине забастовок и увольнений;

7) искажение данных учета и отчетности, недостоверность сведений предлагаемой для анализа и оценки отчетности, наличие на балансе реально неликвидных оборотных средств;

8) отсутствие заинтересованности руководства предприятия в развитии производства, отсутствие необходимой управленческой квалификации у первых лиц предприятия-заемщика;

9) возможность злоупотреблений со стороны управляющих предприятием;

10) слабый финансовый анализ и планирование, отсутствие программы стабильного развития предприятия в будущем, недостаточное экономическое обоснование кредитуемого мероприятия;

11) недостаток платежеспособных покупателей продукции, неэффективная работа с дебиторами по возврату задолженности.

Выделяют и факторы, связанные с банком, раскрывающие

недостаточную внутреннюю инструктивную базу, отсутствие в письменном виде точных стандартов и методическое обеспечение кредитования: инструкции, регламенты по проведению кредитной операции, кредитная документация, нормативно-методическое обеспечение проведения анализа финансового состояния предприятия, инвестиционных проектов развития производства, качественной оценки бизнес-планов; отсутствует четко сформулированная кредитная политика.

Предлагаются следующие мероприятия по управлению кредитным риском [3].

1. Формирование политики управления рисками. Такая политика должна включать в себя меры по предотвращению ряда неблагоприятных ситуаций и смягчению последствий тех из них, которые невозможно исключить полностью. Кредитный комитет банка должен рассматривать только кредитные заявки, отвечающие установленной политике управления рисками.

2. Разработка рекомендаций, регламентирующих процедуру заключения кредитного договора.

3. Разработка внутренней системы лимитов, обеспечивающей диверсификацию кредитного портфеля по срокам, отраслям, субъектам кредитования, видам кредитов, территориям и прочим существенным факторам.

4. Сбор информации о кредитном риске и применение системы его оценки, включающие:

разработку системы количественных и качественных показателей по всем значимым факторам кредитного риска;
определение оптимальных и критических значений для каждого фактора кредитного риска в отдельности и кредитного риска в целом;
проведение общей оценки кредитоспособности каждого потенциального заемщика;
разработку стандартов банка в отношении качества кредитов и соблюдение требований, устанавливаемых регулируемыми органами;
классификацию выданных кредитов по степени риска.

5. Создание системы мониторинга кредитного риска в режиме реального времени с применением специальных компьютерных программ учета и анализа данных.

6. Мероприятия по уменьшению риска, включающие:
создание специальных резервов на случай невозврата долга;
перекладывание риска на имущество заемщика или третьих лиц (гарантов, поручителей) оформлением залога;
передача риска страховой компании. Как правило, страхуется не риск невозврата кредитов, а объект кредитования и(или) его залоговое обеспечение (от пожара, взрыва газа, удара молнии, стихийных бедствий, повреждений водой, кражи, злоумышленных действий третьих лиц и прочее). Страхование производится за счет заемщика, но выгодоприобретателем может выступать банк;
разделение риска при консорциальном (синдицированном) кредитовании;
портфельная и географическая диверсификация риска среди не связанных между собой клиентов;
изменение или передача (продажа) прав требования по кредитному договору (отступное, новация, цессия).

7. Работа с проблемными кредитами. Каждый такой кредит требует индивидуального подхода.

Литература

1. Одна из крупнейших туристических фирм мира Thomas Cook прекратила деятельность. <https://www.bfm.ru/news/425218>
2. Управление рисками в коммерческих банках. <https://studfiles.net/preview/1496305/page:11/>
3. Управление кредитными рисками. https://vuzlit.ru/184210/upravlenie_kreditnymi_riskami

УДК 33:004

Е.Б. Дорина
dogran@mail.ru

Белорусский государственный экономический университет, Беларусь

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье определены важнейшие институциональные предпосылки цифровизации национальной экономики в условиях глобализации. В качестве институциональной основы для перехода к цифровой экономике рассмотрены нормативно-правовые документы; информационно-коммуникационная инфраструктура; органы, регулирующие и координирующие деятельность в данной сфере. Сделан вывод о том, что формирование институциональной среды информационного общества предполагает реализацию двух принципиально отличных институциональных механизма, регулирующих экономические отношения, – формальный и неформальный.

В современном мире зарождается новая система ценностных ориентаций, отражающих интересы информационной эпохи. Глобальная цифровизация экономических взаимодействий объективно требует создания адекватной институциональной среды. В институциональном отношении развитие цифровой экономики связано с зарождением нового способа координации связей и гармонизации интересов. Адаптируясь к современной парадигме, экономические системы переходят к кластерному строению и сетевому способу координации [1].

Современные кластеры, включая кластерные организации (специальные фирмы, создаваемые или нанимаемые инициаторами кластерного проекта), включают широкую сеть независимых агентов отраслевого, функционального и институционального профиля, которые взаимно поддерживают друг друга.

Актуальность изучения совокупности институтов для инновационно-коммуникативного развития национальной экономики подтверждена многочисленными научными исследованиями. Реализация принципов цифровой экономики связана с возникновением новых эффектов, обусловленных трансформацией экономических отношений, имеющих информационную сущность. Однако данные эффекты практически не исследованы с позиций неоинституционализма и требуют от научного сообщества соответствующего теоретического обоснования и практических рекомендаций институционального характера.

Стабильные и эффективные институты создают базовые условия для устойчивого экономического роста и конкурентоспособности в глобализационном мире. Историческое развитие институциональных структур и социально-экономических отношений, основой которого становятся современные цифровые системы, базирующиеся на обработке, хранении, передаче и использовании увеличивающегося объема данных, обуславливает актуализацию решения проблемы перехода к информационному обществу и экономике знаний.

Институционализация как основа перехода к цифровой экономике обусловлена необходимостью активного формирования сетевой системы и электронного правительства. Важнейшим механизмом институционализации инновационного развития являются программно-целевые методы государственного регулирования при условии смещения вектора инициативы в сторону производства.

Цифровизация экономики предполагает реализацию двух принципиально отличных институциональных механизмов, регулирующих экономические отношения – формального и неформального. При этом процессы формализации (процесс установления государством формальных правил экономического взаимодействия) и деформализации (процесс размывания формальных рамок) взаимно детерминированы. Отдельные неформальные институты могут возникать спонтанно. Так, за счет стихийного взаимодействия отдельных хозяйствующих субъектов меняются неформальные правила игры и сознательно, под влиянием государства, изменяются те или иные формальные институты. Следовательно, формальные и неформальные правила должны быть взаимно соответствующими, а значит, такими же должны быть и их изменения. Преобразование формальных и неформальных норм, ограничений, а также соответствующих им механизмов контроля осуществляется в процессе сложных объективных институциональных изменений, включающих зарождение, функционирование, эволюцию, трансформацию содержания и формы институтов.

Особая роль при переходе к цифровой экономике принадлежит экономическим институтам, которые представляют общественно признаваемые функционально-организационные формы коллективной экономической деятельности. Посредством их встраивания в экономические процессы реализуются системные функции национальной экономики. Разновидностью экономических институтов являются институциональные формы экономической деятельности.

В Республике Беларусь институциональную основу для перехода к цифровой экономике составляют: нормативно-правовые документы; информационно-коммуникационная инфраструктура; органы, регулирующие и координирующие деятельность в данной сфере.

Информатизация белорусского общества и национальной экономики установлена как один из приоритетов Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы. Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) являются основой развития высокотехнологичного сектора экономики. Они создадут условия для перехода к цифровой экономике, совершенствованию институциональной и формированию благоприятной бизнес-среды. Так, внедрение принципов и механизмов функционирования электронного правительства будет способствовать росту эффективности системы государственного управления, формированию новых форм и моделей взаимодействия государства, бизнес-структур и институтов гражданского общества, в целом снизит издержки на осуществление административных процедур. Использование потенциала ИКТ как фактора социально-экономического развития обеспечит повышение конкурентоспособности экономики, качества жизни населения.

Формирование информационного цифрового общества является одним из основных факторов обеспечения конкурентоспособности и инновационного развития национальной экономики, совершенствования системы государственного управления и эффективности принятия управленческих решений, внедрения новых цифровых технологий оказания государственных услуг.

На уровне нормативно-программных документов данный приоритет закреплён в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, одобренной Президиумом Совета Министров Республики Беларусь 10.02.2015 г., а также в Стратегии развития информатизации в Республике Беларусь на 2016–2022 годы, утверждённой на заседании Президиума Совета Министров 03.11.2015 г. Эти документы определяют принципы государственной политики Республики Беларусь в сфере информатизации и основные направления развития информационного общества с учетом совокупности факторов, влияющих на его прогресс.

С целью создания предпосылок для перехода к цифровой экономике и развития информационного общества реализуется Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016–2020 годы [2].

Благоприятные институциональные условия для развития ИТ-отрасли и конкурентные преимущества в сфере создания цифровой экономики XXI века осуществляются благодаря Декрету Президента № 8 «О развитии цифровой экономики», подписанному 21.12.2017 г. и вступившему в силу 28.03.2018 г.

Ключевым звеном информационно-коммуникационной инфраструктуры Беларуси является Парк высоких технологий (ПВТ), созданный в 2005 году Декретом Президент Республики Беларусь №12 с целью формирования благоприятных условий для разработки в Республике Беларусь программного обеспечения и ИКТ. ПВТ представляет собой особую экономическую зону со специальным налогово-правовым режимом и функционирует по принципу экстерриториальности, т.е. зарегистрированные в нём компании могут пользоваться всеми предоставляемыми преимуществами, независимо от места расположения их белорусского офиса.

Создавая благоприятные институциональные условия для развития ИТ-бизнеса, белорусский ПВТ является одним из крупнейших ИТ-кластеров в Центральной и Восточной Европе. Его уникальность состоит в сочетании качественного технического образования, высокого уровня профессионализма ИТ-специалистов и государственной поддержки ИТ-отрасли.

На сегодняшний день в ПВТ зарегистрировано 684 компании. Компании более чем из 67 стран мира являются заказчиками ПВТ. 91% производимого в ПВТ программного

обеспечения идет на экспорт: 43,2% поставляется в США; 49,1% – в страны Западной Европы; 5,3% – в Россию и СНГ.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.02.2018г. №167 создан Совет по развитию цифровой экономики (далее – Совет), который будет координировать деятельность по реализации государственной политики в сфере цифровой трансформации экономики и развития ИКТ. Организационное и информационное обеспечение деятельности Совета осуществляется Министерством связи и информатизации Республики Беларусь.

Важно отметить, что воздействие институтов на развитие цифровой экономики проявляется не изолированно друг от друга, а комплементарно. Совокупность существующих институтов образует определенную среду, в рамках которой они дополняют друг друга и взаимодействуют. Высокое качество институциональной среды обеспечит ускоренный рост и условия для устойчивого развития Республики Беларусь.

Литература

1. Дорина, Е.Б. Институциональные механизмы формирования информационного общества в Республике Беларусь / Е.Б. Дорина // Предпринимательство, социальная организация в структурах сети. Опыт и перспективы развития в Центральной и Восточной Европе: материалы XVII международной научной конференции, Люблинский Католический университет им. Иоанна Павла II, 23-25 мая 2016 года. – Польша, 2016. - С.386-390.

2. Государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества на 2016-2020 годы: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 23 марта 2016 г., № 235; в ред. Постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 22.03.2017 г. № 215 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

УДК 338.24

Н.Ю. Дмитриева

dmitrieva.ggu@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПРЕДПОСЫЛКИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СТРУКТУР

В статье исследованы современные особенности имплементации коммерческих принципов хозяйствования в деятельность государственных предприятий. Обозначены преимущества и проблемные зоны государственного предпринимательства с точки зрения общенациональных интересов, по сравнению с частным бизнесом, результативности деятельности непосредственно государственных структур.

Необходимость обновления детерминант и инструментов хозяйствования государственных предприятий в систематически изменяющихся условиях и конъюнктуры формирует предпосылки для исследования роли, критериев, достоинств и проблемных зон государственного предпринимательства как особого института общественного сектора экономики.

В мировой практике реформирования государственных предприятий существуют две альтернативы: усиление приватизационных процессов с одной стороны и (или) имплементации коммерческих принципов в деятельность непосредственно государственных производственных структур коммерческих принципов хозяйствования. Приватизационные процессы имеют определенные границы. Во-первых, они связаны с проблемой

государственной безопасности: могут способствовать ослаблению национального суверенитета страны, связанного с возможностью потери контроля над производством социально значимых благ и проникновением иностранного капитала. Во-вторых, могут вызвать неадекватную реакцию населения и обострить баланс социальных интересов. В-третьих, частные владельцы не всегда получают реальную свободу в использовании полученных прав собственности, что связано с формированием специальных органов надзора за рыночной политикой приватизированных предприятий, сохранением контроля над этими предприятиями через владение контрольным или блокирующим пакетом акций. В-четвертых, существенны издержки организации приватизационных процессов, связанные, прежде всего, с оценкой рыночной стоимости продаваемого имущества, проведением торгов и поиском наиболее выгодных инвесторов.

Имплементация коммерческих принципов хозяйствования как новой формы бизнес-активности в деятельность непосредственно государственных производственных структур, мобилизации их внутренних резервов предполагает переход на коммерческий расчет, укрепление технико-экономической, производственной, управленческой, ценовой, сбытовой самостоятельности, подчинение ее принципам рыночного механизма, а, значит, ослабление административного надзора.

Можно согласиться с утверждением о том, что приватизация государственных предприятий не всегда приводит к автоматическому повышению их экономической эффективности. Коммерциализация имеет преимущество перед приватизацией, состоящее в том, что достигает практически такого же хозяйственного эффекта, но с меньшими издержками. Ожидаемый эффект может быть достигнут при условии обеспечения баланса между предоставленными правами собственности и реальными возможностями их реализации.

Коммерциализация деятельности государственных производственных структур осуществляется посредством государственного предпринимательства, которое представляет собой часть государственного сектора и связана с производством общественных товаров и услуг, социальной инфраструктуры и инноваций.

В экономической литературе в основе определения госпредпринимательства как правило превалирует его целевая предназначенность, которая направлена на достижение и поддержание макроэкономической стабильности, производство общественных благ, преодоление кризисных ситуаций в экономике. В этом случае, на наш взгляд, игнорируется специфика рыночного механизма реализации этих целей. Наиболее исчерпывающим является определение Нагалина В. Ю., определившим государственное предпринимательство как целенаправленную деятельность государства, предполагающую коммерческое использование его собственности, осуществляемую государственными предприятиями и предприятиями, основанными на смешанной форме собственности, а также посредством формирования сферы рыночного предложения государственного капитала в различных сферах экономической деятельности, в целях удовлетворения потребностей общества и конкретных потребителей в товарах, и получения прибыли, необходимой для саморазвития субъекта хозяйствования и обеспечения финансовых обязательств перед другими хозяйствующими субъектами [1].

Роль и эффективность государственного предпринимательства можно оценить, на наш взгляд, посредством обозначения позитивных и проблемных зон хозяйствования с трех точек зрения: во-первых, со стороны общенациональных интересов; во-вторых, со стороны отдельных преимуществ по сравнению с частным бизнесом; в-третьих, результативности деятельности непосредственно государственных предприятий.

Реализация общенациональных интересов – объективная предпосылка функционирования государственного предпринимательства. Его целевая функция не вариативна и ориентирована на достижение и поддержание макроэкономической стабильности, производство общественных благ, поддержание занятости, стимулирование

НТП, структурную перестройку и выравнивание диспропорций в регионах, ограничение воздействия внешней конкуренции. В этом проявляется социальная функция госпредпринимательства. Она не исчерпывает всех функций государства как хозяйствующего субъекта, а являются их частью и определяются моделью социально-экономического развития, «весом» социальных обязательств государства. При этом проблемной зоной реализации общенациональных интересов госпредпринимательства является превышение границ патерналистских обязательств, неэффективным использованием национальных ресурсов и средств государственного бюджета.

Оценивая преимущества госпредпринимательства, по сравнению с частным бизнесом, можно отметить:

- неопределенность рыночной среды минимизируется программами государственных закупок;

- расширяется граница производственных возможностей за счет мягких бюджетных ограничений;

- госпредприятия автономны в ценовой политике, защищены от банкротства и свободны в выборе ассортимента товаров, им снижают квоты на сырье и по ценам ниже рыночных;

- сокращаются транзакционные издержки, поскольку достаточно велика степень информационной прозрачности;

- более широкие возможности для развития человеческого потенциала и инноваций, которые эти сферы – доминанта финансирования;

- снижаются риски хозяйствования в силу формирования протекционистских барьеров для зарубежных конкурентов.

Оценку проблемных зон функционирования непосредственно государственных предпринимательских структур как новой формы бизнес активности, следует осуществлять, на наш взгляд, с точки зрения сформировавшегося в этом секторе противоречия между рыночными принципами хозяйствования и принципом реализации общенациональных интересов. К ним можно отнести:

- безвозвратная ресурсная государственная поддержка, которая создает дополнительные конкурентные преимущества;

- бюджетные источники финансирования, которые, как правило, ограничены, исключают возможность поиска заемных средств на рынке частного капитала;

- необходимость выполнения правительственных программ и стратегий формирует границы для снижения мотивов рационального использования ресурсов и ведет к ограничению свободы в принятии независимых хозяйственных решений;

- сдерживается процесс оперативного принятия управленческих решений вследствие необходимости постоянной отчетности правительственным структурам;

- предприятиям предписываются объемы инвестиций, что элиминирует коммерческие начала и снижает рентабельность;

- необходимость решения проблемы занятости в национальной экономике предопределяет дисбаланс производственной необходимости в кадрах и реальной их численностью. Кроме того, социальные гарантии, предоставляемые работникам, снижают мотивы трудовой деятельности. Этому часто способствует и временное замораживание заработной платы как антиинфляционного инструмента, которое наиболее всего ощущают работники госпредприятий;

- снижает эффективность хозяйствования и рекомендации о необходимости закупок сырья и готовой продукции у отечественных производителей в целях их поддержки, которые могут быть менее качественными и более высокими по цене;

- особое отношение чиновников, политическая рента способствуют получению монопольных прав при формировании госзаказов, законодательном фиксировании уровня цен, предоставлении налоговых преференций, субсидий и дотаций.

Коммерциализация деятельности госпредприятий в зарубежных странах осуществлялась посредством их разукрупнения; ослабления ведомственного контроля, в частности, ограничения участия представителей министерств в советах госпредприятий; перевода предприятий из одной институциональной категории в другую – из публично-правовых в частно-правные без приватизации; расширения практики концессионных соглашений.

В Беларуси, не смотря на сокращение государственного сектора в 2019 году (на 3,5% по сравнению с 2018), его доля в промышленном производстве – 76,1%, инвестиции в основной капитал – 57,2%, выручка с продаж – 59,4% [2]. В этом секторе трудится почти половина занятого населения – 43,6% [3]. Для него характерна значительная долговая нагрузка: удельный вес проблемных долгов составил 27% [2]. Рентабельность продаж составляет 7,2%. Госсектор генерирует 42,8% белорусского экспорта и 16,2% розничного товарооборота [3]. Поэтому для адаптации государственного сектора к изменяющимся рыночным условиям целесообразно использовать потенциал коммерциализации деятельности государственных производственных структур, который необходимо сопровождать предоставлением руководству предприятий хозяйственной автономии. Эти реформы уже начались, и исходным моментом в построении новой модели хозяйствования: введение элементов корпоративного управления – разделение функций государства как собственника и регулятора.

Литература

1. Нагалин В.Ю. Ключевые тенденции развития института государственного предпринимательства // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. – № 21. – С. 36-48.
2. Снежина А. Предприятия госсектора: получится ли выжить? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://udf.by/news/economic/193849-predpriyatija-gossektora-poluchitsja-li-vyzhit.html>
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://belaruspartisan.by/economic/475087/>.

УДК 332

Е.А. Западнюк

zapadnjuk@yandex.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Рассматриваются причины низкой эффективности функционирования частной собственности в Республике Беларусь. Анализируются последствия институционального кризиса в республике, ставший следствием расширения административного рынка, который позволил расширить возможности получения административной ренты с субъектов хозяйствования. Сформулировано авторская точка зрения на суть институционального предпринимательства в сфере расширенного воспроизводства системы частной собственности.

В проводимых отечественными и зарубежными учеными исследованиях даются разноречивые объяснения и комментарии относительно низкой эффективности частной собственности в экономике Беларуси. Анализ причин этого позволяет выделить ряд существенных обстоятельств, реализация которых смогла бы обеспечить рост эффективности созидательного использования данной собственности в современных условиях.

Во-первых, как таковая практика преобразования собственности в экономике республики и воссоздания частной собственности носит ярко выраженный

«номиналистический» характер. Другими словами, «конечным пунктом» реформирования форм и способов присвоения в современном отечественном хозяйстве по-прежнему является позитивно-правовая декларативность, которая лишь фиксирует легитимность той или иной формы собственности, но никак не увязывается с реальностью ее проявления. Закономерным итогом такого подхода к формированию и развитию частной собственности является *обострение противоречия между естественным и позитивным правом частной собственности*, между ее экономической и юридической формами и, следовательно, между официальными нормами к правилами, регулирующими предпринимательскую деятельность и действительными потребностями развития данной деятельности. Существует немало исследований, в которых авторы подчеркивают институциональную «недостроенность» частной собственности до конкретных форм ее высокоэффективной реализации. Действительная экономическая свобода подменяется внешне респектабельными разговорами об экономической демократии, ничего общего не имеющими с хозяйственными реалиями свободной и социально направленной экономической динамики [1]. Именно несоответствием между номинальной и реальной частной собственностью и объясняется столь затянувшийся процесс формирования в нашей стране предпринимательского класса и развития инновационной экономики, в которой далеко не второстепенную роль традиционно играют венчурные частные организации.

Во-вторых, формирование и развитие частной собственности носит в социально-экономическом и институциональном смысле бессистемный характер. В социально-экономическом аспекте эта бессистемность проявляется в том, что субъекты реформирования практически не проявляют заботы о развитии социальных форм частного присвоения. Социальная и социально-экономическая политика государства носит утилитарно-краткосрочный, а не системно-перспективный характер.

В институциональном аспекте бессистемность формирования и развития частной собственности заключается в том, что производство и внедрение институтов, регулирующих и координирующих отношения, возникающие между хозяйственными агентами в сфере присвоения частных благ, носит *«анклавно-спорадический»* характер. Данный вывод обосновывается несколькими обстоятельствами. Прежде всего, в период становления формальных норм частного присвоения институциональное производство как таковое практически отсутствовало. Основная ставка делалась на институциональный импорт, причем в страну «ввозились» далеко не самые лучшие и апробированные западные институты, в рамках которых и создавалась новая система собственности в переходной отечественной экономике. Помимо того, создаваемые российскими институциональными производителями официальные нормы и правила социально-экономических взаимодействий мало корреспондировались, с одной стороны, с действительными реалиями трансформационного периода. С другой стороны, эти «скороспелые» институты создавались некомпетентно, без должного научного обоснования, что привело к постоянному воспроизводству практически неразрешимого естественным путем противоречия между формальными и неформальными институтами. Результатом такого низкоэффективного институционального производства в отечественной экономике стало не только «замораживание» созидательного потенциала частной собственности, но, что более важно, формирование и углубление масштабного институционального кризиса, охватившего все национальное хозяйство.

Интегральным социально-политическим и социально-экономическим «продуктом» институционального кризиса стал расширяющийся *административный рынок*, позволяющий путем купли-продажи предпринимателям соответствующих «разрешений» и «запретов» во всевозрастающих объемах и масштабах «извлекать» из микро- и макроэкономического оборота *административную ренту*. Это обстоятельство включает в себе, как минимум, два существенных негативных последствия, которые не совсем отчетливо отражаются современной экономической литературой.

Первое негативное последствие состоит в том, что в экономике нашей страны творчески-трудолюбивый способ присвоения благ все более уступает место рентоориентированному поведению и одноименному присвоению частных и других ценностей. Если промышленная технократия и соответствующие олигархические структуры имеют устойчивый экономический интерес относительно расширенного воспроизводства и присвоения природной ренты, то чиновничье-бюрократический аппарат государственной власти за годы реформ приобрел устойчивый экономический интерес в сфере расширенного воспроизводства и присвоения административной ренты. Поиск и всевозрастающее по своим масштабам присвоение природной и административной ренты соответствующими субъектами хозяйствования объективно обуславливают схожесть экономических интересов государственной бюрократии и хозяйственной технократии. Данное обстоятельство, с одной стороны, позволяет констатировать, что именно эти субъекты деятельности сегодня являются в стране реальными собственниками, в том числе и частных ценностей. С другой стороны, легитимная возможность осуществлять рентоориентированное поведение и присвоение делает чиновничью бюрократию и связанную с ней промышленную технократию экономическими субъектами, объективно заинтересованными в сохранении существующего институционального кризиса, в рамках которого только и может столь эффективно функционировать административный рынок. Таким образом, существующий институциональный кризис приобретает некий социальный базис, или «социализируется», что не просто существенно осложняет преодоление институциональных «завалов», но и делает всякие предпринимаемые в данном направлении попытки безуспешными либо низкоэффективными.

Второе негативное последствие, связанное с формированием и развитием административного рынка и рентоориентированного поведения национальной бюрократии, заключается в сознательной и целенаправленной деятельности субъектов государственной власти по «консервированию» данной ситуации, закреплению действующих доходных (в административном смысле) институтов. Этот вывод «проливает» свет на всевозможные попытки действующей власти сохранить, прежде всего, доступ к самой возможности производить институты. По свидетельству исследователей, одним из существенных факторов, например, роста цен предложения на жилую недвижимость являются не трансформационные, а именно транзакционные издержки, поскольку «только на получение всех разрешений и согласований, необходимых для начала строительства, уходит обычно около двух лет, а регистрация уже построенного жилого дома занимает около года. Если добавить период собственно строительства, то станет ясным, что быстрой реакции предложения на изменение спроса ждать трудно» [2, с. 118].

По сути, речь идет о том, что в рамках институционального кризиса сформировались благоприятные условия для превращения властных государственных функций и полномочий в объект специфической частнобюрократической собственности. Таким образом, своеобразие современного этапа развития институционального сектора отечественного хозяйства заключается в том, что осуществляется «институционализация» частной собственности российской бюрократии на политическую и экономическую власть.

Таким образом, можно отметить, что основным продуктом формирования и развития частной собственности является *институциональный бюрократический капитал*, или частная собственность бюрократии на осуществление властных экономических полномочий. Этот капитал представляет собой действительную доходную для бюрократии ценность, которая обеспечивает получение административной ренты в процессе теневой распродажи разного рода властных «разрешений» и «запретов». Такая форма доходности институционального бюрократического капитала связана не с сокращением транзакционных издержек в масштабе национальной экономики, а, напротив, с искусственным их увеличением.

Теперь становится вполне очевидной невозможность проведения административной «реформы» силами самой бюрократии, поскольку это может привести только к одному результату: созданию еще более устойчивых и латентных механизмов функционирования институционального бюрократического капитала. Применительно к задачам формирования и развития в белорусской экономике эффективной частной собственности проведенный анализ позволяет констатировать, что в рамках действующей институциональной системы и функционирующей экономической власти создать социально ориентированную систему форм и способов частного присвоения объективно не представляется возможным. Вывод о становлении и расширенном воспроизводстве частной собственности бюрократии и технократии на властные экономические полномочия объективно подводит к умозаключению о том, что преодоление институционального кризиса в современной экономике Беларуси, по сути, идентифицируется с задачей обобществления экономической власти. В практическом смысле речь идет об обеспечении реального контроля со стороны гражданского общества над деятельностью бюрократии.

Решение задачи дебюрократизации (социализации) экономической и в целом государственной власти и, соответственно, качественного обновления всей институциональной системы, транзакционного сектора экономики объективно предопределяет движение, как минимум, по двум взаимосвязанным направлениям. Во-первых, требуется развитие общих и специальных знаний об институциональной экономике как таковой, о законах ее формирования и развития. Необходимо разъяснять широким слоям населения институциональную природу административной ренты и сущность экономической власти современной чиновничьей бюрократии и смыкающейся с ней олигархической технократии. Такова логика дебюрократизации экономической власти и демократизации транзакционного сектора «снизу». Во-вторых, необходимым условием решения поставленной задачи является демонстрация президентской властью политической воли (что также есть проявление реальной власти) в борьбе с национальной бюрократией и создание действенных механизмов президентского контроля над ее деятельностью. Очевидно, что главным требованием гражданского общества к новой президентской власти в стране должно стать требование дебюрократизации и обобществления экономической власти. Такова предельно общая логика преодоления национального институционального кризиса «сверху».

Общим результатом проводимых преобразований должно стать формирование социально ориентированного национального институционального капитала, который придет на смену реально действующему в стране рентоориспированному бюрократическому институциональному капиталу. Доходность гуманистического национального институционального капитала заключается в том, что здесь одновременно как ликвидируются институциональные «вакуумы», так и преодолеваются институциональные «завалы», устраняется административный рынок, и транзакционные издержки более не являются средством обогащения чиновников; институциональный кризис успешно преодолевается. При этом процесс преодоления господства частной собственности отечественной бюрократии на экономически властные полномочия и становления «прозрачной», демократической и социально направленной институциональной системы есть одновременный процесс создания инновационных институтов всех форм и способов присвоения личных, частных и общих благ.

Однако преодоление институционального кризиса отнюдь не приводит к некоему автоматизму в создании институтов, регулирующих и координирующих отношения, возникающие между хозяйственными агентами в сфере движения, например, частных благ. Качественное обновление транзакционного сектора экономики и соответствующих институтов частной предпринимательской деятельности и связанного с ней частного присвоения невозможно без соответствующего институционального производства как целенаправленной деятельности определенных субъектов по созданию институтов. Новое

качество этого производства увязывается с институциональным предпринимательством – специфической сферой институционального производства, в которой создаются инновационные, прогрессивные, социально ориентированные и «ноосферные» институты.

Очевидно, что в контексте вышеизложенного целью институционального предпринимательства в сфере расширенного воспроизводства частной собственности является производство таких институтов, которые способствовали бы формированию реального частного-собственника, стратегически заинтересованного в высокоэффективном осуществлении созидательной деятельности. Объективным и основным условием достижения данной цели является общий социально ориентированный национальный институциональный капитал, создаваемый гражданским обществом и правовым государством. Создание такого капитала есть, по сути, реакция институционального производства на спрос предпринимателей-частников на *правовые институты*. Кроме того, условием эффективности достижения цели институционального предпринимательства является исследование и трансформация институционального пространства в режиме диалектического единства формальных норм и неформальных ограничений.

Исходя из основного (сущностного) противоречия частной собственности между экономической и юридической её формами, ведущими направлениями институционального предпринимательства в сфере развития данной собственности следует считать следующие:

во-первых, необходимо институционализировать реально действующие, но не оформленные объекты частного присвоения;

во-вторых, воспроизводственный подход к исследованию системы частной собственности обуславливает необходимость концентрации созидательных усилий на производстве таких институтов, которые обеспечивали бы не только присвоение, но и последующую принадлежность конкретному собственнику создаваемых им частных ценностей;

в-третьих, институциональное предпринимательство должно быть направлено на формирование и расширенное воспроизводство системы институтов, регулирующих и координирующих частные формы и способы присвоения на всех уровнях хозяйственной частной деятельности: от частного-индивида до крупных частных финансово-промышленных групп, вплоть до смешанных, например, государственно-частных, и других объединений;

в-четвертых, особой сферой рассматриваемого институционального предпринимательства является производство институтов социальной формы системы частной собственности. Имеются в виду нормы и правила, которые конституируют и обеспечивают развитие социальной инфраструктуры частного предпринимательства.

Как же следует охарактеризовать содержание институционального предпринимательства в сфере расширенного воспроизводства системы частной собственности? Известно, что инновационное производство требуемых институтов частного присвоения начинается с выявления и мониторинга уже произведенных и действующих норм и правил в системе хозяйственных взаимодействий экономических агентов. Далее следует проектирование и производство институтов, причем здесь имеет место как качественное обновление уже действующих норм и правил, так и проектирование принципиально новых институтов. Завершающим этапом механизма инновационного создания институтов является внедрение созданных и обновленных правил в реальные частные транзакции. Как свидетельствует практика, важнейшим условием роста эффективности институционального проектирования служит субъективный фактор в лице институционального предпринимателя, обладающего интеллектуальным капиталом высокого уровня и требуемого качества. Отсюда следует необходимость развития субъективного фактора институционального механизма, что является основным звеном повышения эффективности производства институтов и формирования предпринимательского типа управления процессом снижения транзакционных издержек в сфере движения частной собственности.

Таким образом, понимание сущности институционального предпринимательства связано с его определением как инновационной деятельности соответствующих экономических субъектов в сфере модификации и творческого применения действующих институтов и создания новых норм и правил, регулирующих и координирующих систему социально-экономических взаимодействий в сфере движения частной собственности. Подчеркнем, что далеко не всякая инновационная деятельность по производству соответствующих институтов может считаться предпринимательской. Очевидно, что важнейшим признаком институционального предпринимательства следует считать такое социальное качество, которое на деле отражает рост благополучия личности и общества.

Литература

1. Теория человеческого капитала: методологические и институциональные аспекты : монография. – М., 2007.
2. Минц, В. О факторах динамики цен на жилую недвижимость / В. Минц // Вопросы экономики. – 2007. – № 2.

УДК 338.2

Л.П. Зенькова

Lovekak@mail.ru

Белорусский государственный экономический университет

А.В. Земцов

alltimeforyou@yandex.by

Белорусский государственный экономический университет

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ УСЛУГ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Обеспечение качественной медицинской помощи невозможно без оптимального сочетания источников финансирования услуг системы здравоохранения. Перед Республикой Беларусь стоит задача определить стратегическую модель развития этой сферы, используя опыт зарубежных стран. Наиболее приемлемой для национальной экономики, на взгляд авторов, является система финансирования услуг здравоохранения Канады.

В начале XXI в. здравоохранение, общество и окружающая среда претерпевают глобальные изменения, диктующие необходимость реформирования не только для стран СНГ (в связи с распадом СССР и изменениями социально-экономических и политических условий жизни населения и деятельности здравоохранения), но и для всех стран мира. В XX в. в развитых странах стратегия здравоохранения неоднократно пересматривалась: до 1960-х годов основной задачей была борьба с эпидемическими инфекциями, позже – защита от хронических заболеваний неинфекционной природы. В наши дни основное внимание направлено на воспроизводство здорового населения, заботу о рождении здорового ребенка.

Сегодня стратегией здравоохранения станет сдерживание расходов на здравоохранение, его стандартизация, обеспечение доступной и качественной медицинской помощи. В развитых странах на государственном уровне признается межотраслевой характер охраны здоровья граждан, однако в Республике Беларусь пока нет такого осознания в полной мере.

В XX в. в развитых странах стратегия здравоохранения неоднократно пересматривалась: до 1960-х гг. основной задачей была борьба с эпидемическими

инфекциями, позже – защита от хронических заболеваний неинфекционной природы. В наши дни основное внимание направлено на воспроизводство здорового населения, заботу о рождении здорового ребенка. В XXI в. стратегией здравоохранения станет сдерживание расходов на здравоохранение, стандартизация здравоохранения, обеспечение доступной и качественной медицинской помощи.

Существует множество национальных моделей здравоохранения, однако, как правило, эксперты сводят их к трем классическим типам: Бисмарка (немецкая, это система, основанная на всеобъемлющем страховании здоровья); Бевериджа (английская, это негосударственная, рыночная или частная система здравоохранения); Семашко (советская, государственная) [1, с. 277]. Такая классификация моделей здравоохранения введена экспертами Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ) (S. Nakansson, B. Majnoni, D'Intignano, G.H. Mooney, J.L. Roberts, G.L. Stoddart, K.S. Johansen, H. Zollner).

В настоящее время системы здравоохранения развитых стран строго не укладываются ни в одну из этих моделей. Реформы эволюционируют, заимствуя друг у друга идеи и отдельные элементы. Современные системы здравоохранения стали, по сути, настолько гибридными, что, порой, трудно сказать, какая модель взята за основу.

«Система Семашко» – советская модель здравоохранения, хотя и подвергается в большинстве случаев справедливой критике, но в свое время она была действительно передовой. Только централизованная государственная медицина могла эффективно справиться с массовыми эпидемиями, охватившими страну. По мере развития система здравоохранения СССР стала одной из немногих сфер государственной деятельности, получавшей позитивные оценки экспертов капиталистических стран. Многие страны изучали опыт советской модели, ВОЗ рекомендовала использовать отдельные ее элементы в ряде стран.

Декларированное в Конституции право на бесплатную медицинскую помощь носило не только социальный, но и политический пропагандистский характер, поскольку символизировало прогрессивность социалистической системы. Однако тотальная политизация сдерживала развитие медицинской науки. В СССР развитие медицины носило исключительно экстенсивный характер. Панацеей от всех болезней считалось увеличение количества врачей, медсестер и больничных коек.

Медицина в СССР перестала быть престижной профессией – 70 % врачебного персонала составляли женщины, зарплата медиков не превышала 70 % от среднестатистической. Все чаще врачи принимали плату от пациентов, часто за обычное лечение, а не за улучшение его.

Престижным было получить место в больнице, в то время как места врачей поликлиник, участковых и скорой помощи доставались менее подготовленным специалистам. Больницы максимально раздували коечный фонд и держали их заполненными как можно дольше, поскольку от показателя «койко-день» зависели государственные выплаты больницам. Существовал территориальный принцип обслуживания пациентов по месту прописки или работы.

В современном мире «бевереджская» модель получила распространение. Здесь за основу взято регулируемое государственное (бюджетное) здравоохранение, дополнено элементами страхования здоровья из других источников финансирования: собственных вкладов пациентов и платежей работодателей. Под чисто государственное обеспечение попадают низкооплачиваемые слои населения, безработные, инвалиды и пенсионеры. Такой зарубежный опыт вполне применим для Беларуси. Это – система здравоохранения,

основанная на принципах социального страхования и регулирования рынка с многоканальной системой финансирования.

Если рассматривать социальную специфику как основной параметр медицинских услуг, то факт покупки или продажи медицинской помощи будет означать опосредованную покупку национального здоровья. В таком случае при организации системы здравоохранения во главу угла будет поставлен принцип равнодоступности медицинских услуг. Обеспечить это легче всего централизованным образом, подчинив систему здравоохранения контролю государства. Однако не все услуги может профинансировать централизованно государство, особенно в условиях финансовой нестабильности.

Для количественной оценки качества здравоохранения ВОЗ использует следующие показатели (критерии): а) расходы на здравоохранение; б) трудовые ресурсы здравоохранения и инфраструктура; в) охват услугами здравоохранения; г) смертность и время болезней; е) отдельные инфекционные заболевания; з) демографическая статистика.

Поскольку много важных факторов лежит вне сферы здравоохранения (окружающая среда, образ жизни, социально-экономические и генетические предпосылки), политика здравоохранения должна рассматриваться как политика правительства страны, а не только министерства здравоохранения. Большинство экономически развитых стран перешли к реформированию всей системы охраны здоровья, а не только службы здравоохранения. Изменилась целевая установка: средства вкладываются не столько в систему оказания медицинской помощи, сколько в систему предупреждения заболеваний.

Конечно, аналогичное изменение цели в области охраны здоровья требует и более значительных вложений. Наше государство не заинтересовано в увеличении тарифов на медицинские услуги, так как рост стоимости лечения потребовал бы увеличения размеров государственного финансирования, а, следовательно, повышения налогов, что является непопулярной мерой. Опережающий прирост расходов на здравоохранение по сравнению с увеличением совокупной расходной части бюджета обусловил устойчивый рост доли расходов на здравоохранение в структуре бюджетных расходов – с 4,1 % в 2012 г. до 4,7 % в 2018 г.

В связи с комплексностью стоящей перед правительством задачи совершенствования системы здравоохранения, и в том числе ее финансирования, необходимо, на наш взгляд, ориентироваться на реализацию опыта Канады: Там национальная система страхования здоровья гарантирует медицинскую страховку практически всем гражданам страны. Причем размер получаемой медицинской помощи не зависит от величины страхового взноса, человеку не может быть отказано в страховке из-за пожилого возраста или плохого состояния здоровья [2, с. 211].

Оплата производителям медицинских услуг в Канаде поступает из одного общего источника – системы национального страхования, но последняя аккумулирует средства федеральных фондов, фондов провинциальных (местных) бюджетов, фондов частных страховых компаний и добровольных пожертвований. Тарифы на медицинские услуги регулируются правительством и ежегодно пересматриваются. Такой подход к финансированию позволит правительству обеспечить четкую координацию программ здравоохранения и сократить административные расходы.

В случае перехода Беларуси на эту систему здравоохранения вполне возможно подключить посредническо-распределительную роль банков Беларуси по финансированию оплаты медицинских услуг пациентами. Здесь кредитование банками сложных, дорогостоящих операций для населения возможно на основе последующей компенсации из средств единого национального фонда страхования здоровья. В Беларуси уже сложилась сфера платных медицинских услуг, но их доля от общих услуг пока приближается к 7%

[3, с. 385]. Как показывает практика, большинство населения не может позволить себе оплату операций в пределах 3000–25000 долл. Банки могут выступить посредниками оплаты дорогой медицинской услуги на условиях кредитования с последующей компенсацией из названного фонда.

Литература

1. Игнатов, В.Г. Экономика социальной сферы: учебное пособие, 2-е издание / В.Г. Игнатов. – М.: Ростов-на-Дону: Издательский центр «Март», 2009. – 528 с.
2. Гетцен, Томас Э. Экономика здравоохранения: основы и движения средств / Томас Э. Гетцен. – Университет Тэмпл, 2011. – 452 с.
3. Статистический ежегодник Республика Беларусь 2018. – Минск: национальный статистический комитет, 2019. – 472 с.

УДК 339.543.62

Е.П. Зубарева

ezubareva96@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕЗИДЕНТА СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ «ГОМЕЛЬ-РАТОН» ИУП «АЛКОПАК»

В статье отражена информация об иностранном унитарном предприятии «Алкопак», проведены расчеты планового количества поставки укупорочной продукции на белорусский рынок в соответствии с планом по импортозамещению ИУП «Алкопак», а также определены основные пути повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

Иностранное унитарное предприятие «Алкопак» является юридическим лицом по законодательству Республики Беларусь со 100 % иностранным капиталом и осуществляет свою деятельность в порядке, предусмотренном Уставом. В июне 1998 г. иностранное предприятие «Белкэпс» обратилось в администрацию СЭЗ «Гомель-Ратон» с заявкой на участие в конкурсе на право регистрации в качестве резидента СЭЗ «Гомель-Ратон». Администрация СЭЗ «Гомель-Ратон» распоряжением № 3 от 30.06.1998 г. зарегистрировало иностранное предприятие «Белкэпс» в Реестре № 1 регистрации резидентов СЭЗ «Гомель-Ратон» за № 1. Предметом деятельности предприятия являются: производство пластмасс в первичных формах, производство пластмассовых плит, полос, труб и профилей, производство пластмассовых изделий для упаковывания товаров, производство прочих пластмассовых изделий, производство готовых металлических изделий для полуфабрикатов путем их прессования, штамповки и проката [2].

Многие из наиболее успешных водочных предприятий полагаются на компанию «Алкопак». Предприятие поставляет продукцию в Республику Беларусь, Россию, Украину, Польшу, Литву, Латвию, Казахстан и еще в 10 других стран мира, помогая клиентам создавать успешные водочные бренды.

Структура продаж укупорочной продукции ИУП «Алкопак» в 2017 году выглядела следующим образом:

- рынок Республики Беларусь (около 20 % от всей выпускаемой продукции);
- рынок Российской Федерации (около 50 % от всей выпускаемой продукции);

- рынок Украины (около 15 % от всей выпускаемой продукции);
- остальные 15 % колпачков приходятся на рынки Казахстана, Азербайджана, Польши, Литвы и т.д [1].

Для ИУП «Алкопак» можно предложить реализовать следующие мероприятия по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности:

- определение новых, высокодоходных рынков сбыта укупорочной продукции;
- совершенствование номенклатуры экспортируемой продукции, увеличение во внешнеторговом обороте предприятия доли товаров, приносящих более высокий доход;
- снижение затрат на проведение экспортно-импортных операций, в том числе за счет выбора оптимальных методов торговли, выбора наиболее рациональных транспортных маршрутов, сокращение расходов на хранение и перевалку грузов.

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть различными способами. Наиболее важные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования.

Основным направлением повышения экономической эффективности экспортной операции ИУП «Алкопак» является, конечно же, снижение уровня трудо- и материалозатрат при производстве экспортной продукции, т.е. снижение себестоимости продукции. Эта цель может быть достигнута путём внедрения современных высокопроизводительных энерго- и материалосберегающих технологий, обеспечивающих не только высокую производительность труда, но и качество продукции. Также этого можно достичь путем поиска других поставщиков с более дешевым сырьём. На данный момент поставщиками ИУП «Алкопак» является Польша и Германия. Предложение на внешние рынки конкурентоспособной экспортной продукции высокого технического уровня и качества позволяет экспортёру получить более значительную валютную выручку, что в сочетании с низкой себестоимостью продукции обеспечивает высокую экономическую эффективность операции.

Очень важным мероприятием по увеличению эффективности внешнеэкономической деятельности ИУП «Алкопак» является выход и освоение новых рынков. Как уже известно, ИУП «Алкопак» активно сотрудничает с Россией (около 50% экспорта), Украиной, Казахстаном, Азербайджаном, Арменией и странами Западной Европы. Необходимым условием при этом также является четкое сегментирование рынка и определение целевой ниши, которую собирается осваивать ИУП «Алкопак».

Также значимым направлением повышения эффективности внешнеторговых операций является сокращение расходов на транспортировку, перевалку и страхование внешнеторговых грузов. Выбор наиболее рациональных транспортных направлений и средств транспорта, сокращение расходов за хранение и перевалку грузов, т.е. широкое использование всех возможностей и методов логистики – все это также приведёт к существенному повышению экономической эффективности внешнеторговых операций и внешней торговли в целом.

На основе всего вышесказанного определим направления и предложим конкретные мероприятия повышения эффективности внешнеторговой деятельности ИУП «Алкопак»: поддержание и развитие партнерских отношений с уже сложившимися поставщиками сырья и материалов и поиск новых источников ресурсов, а также потребителями продукции ИУП «Алкопак», диверсификация структуры товарного экспорта в зависимости от востребованной продукции ИУП «Алкопак», выход на новые рынки, внедрение новых прогрессивных технологий, механизации и автоматизации производства, создание

конкурентоспособной цены на продукцию, путем снижения транзакционных издержек, снижение затрат на транспортировку, сертификацию и перевалку грузов, рост поставок на внутренний рынок (план по импортозамещению на ИУП «Алкопак»).

В таблице 1 представлена информация из ТН ВЭД об импорте пробок, крышек, колпаков и других изделий для закупки в Республику Беларусь из различных стран за 2015 и 2017 гг.

Таблица 1 – Импорт пробок, крышек, колпаков и других изделий для закупки в Республику Беларусь из различных стран в 2013 и 2015 гг.

Пробки, крышки, колпаки и другие изделия для закупки (392350)						
Наименование страны	январь-декабрь 2015 г.			январь-декабрь 2017 г.		
	Количество, т.	стоимость, тыс.долл.	средняя цена, долл.	количество, т.	стоимость, тыс.долл.	средняя цена, долл.
Всего	3 485	15 347,5	4 404	3 934	17 339,3	4 407
Страны СНГ, в т.ч.	2 833	10 210,5	3 604	3 324	12 892,3	3 879
Российская Федерация	2 682	9 041,2	3 371	3 039	10 711,6	3 525
Украина	125	899,4	7 200	263	1 859,7	7 076
Молдова	27	269,9	10 162	22	321,0	14 296
Страны вне СНГ, в т.ч.	652	5 137,0	7 881	610	4 447,0	7 290
Польша	216	1 521,7	7 032	146	1 094,9	7 479
Германия	164	1 580,5	9 636	158	1 358,2	8 578
Италия	66	541,8	8 191	41	356,1	8 627

Источник: [4].

Для того, чтобы выполнить план по импортозамещению на ИУП «Алкопак», т.е. доля ИУП «Алкопак» на рынке укупорочной продукции Республики Беларусь должна достигать 95 % вместо 88 %, предприятие должно увеличить поставку своей продукции на белорусский рынок на 2 294,5 тонн. В итоге, реализация укупорочной продукции ИУП «Алкопак» на белорусский рынок должна составить примерно 31 150,2 тонн. С подробными расчетами можно ознакомиться в таблице 2 (плановые показатели рассчитывались на основе данных 2017 года).

Таблица 2 – Расчет планового количества поставки укупорочной продукции на белорусский рынок в соответствии с планом по импортозамещению ИУП «Алкопак»

	Порядок расчета	ИУП «Алкопак»	Импорт	Всего
Количество, т.	<i>K</i>	28 855,7	3 934	32 789,7
Стоимость, тыс. долл.	<i>C</i>	121 626,7	17 339,3	138 966
Средняя цена, долл.	<i>Ц</i>	4 215	4 407	–
План поставки в соответствии с программой импортозамещения на ИУП «Алкопак»				
Плановое количество, т.	$K_{\text{всего}} * 0,95$	31 150,2	1 639,5	–

Источник: собственная разработка на основе [4] и статистических данных ИУП «Алкопак».

Данного планового показателя можно достичь при более конкурентоспособной цене по сравнению с иностранными конкурентами. Это возможно при снижении себестоимости продукции ИУП «Алкопак», в частности материальных затрат, закупки более дешевого сырья, налаживанием эффективности производства, другими словами – снижением трансакционных издержек.

Таким образом, из перечисленной выше информации видно, что перечень возможных направлений достаточно широк. Поэтому широкомасштабное развитие внешнеэкономической деятельности по многим направлениям, требующее больших затрат материальных, финансовых, трудовых и иных видов ресурсов представляется нецелесообразным. Необходимо среди многообразия возможных вариантов развития внешнеэкономических связей отобрать те направления, которые представляются наиболее реальными и достижимыми. При этом следует выделить перечень критериев, которым должны отвечать пути совершенствования внешнеэкономической деятельности. Таковыми критериями являются: увеличение объемов производства, обеспечение роста поступлений валютной выручки, усиление конкурентных позиций на выбранных рынках и в выбранных регионах, сокращение издержек на производство продукции, поиск новых способов маркетинговой работы.

Самыми главными критериями эффективности выбора того или иного пути должны стать увеличение рентабельности производства и реализации продукции, а также рост прибыли. Именно прибыль является основным конечным результатом всех направлений финансово-хозяйственной деятельности, основным источником финансовых ресурсов предприятия.

Литература

1. Основные показатели деятельности резидентов свободных экономических зон в 2018 году // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – URL : <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/svobodnye-ekonomicheskie-zony/> (дата обращения: 15.10.2019).
2. Информация о компании ИУП «Алкопак» // Сайт ИУП «Алкопак». – URL : <https://alcopack.by/company/company/> (дата обращения: 10.10.2019).
3. Нормативно-правовые акты для резидентов СЭЗ // Официальный сайт СЭЗ «Гомель-Ратон». – URL : http://gomelraton.com/ru/legal_acts/ (дата обращения: 08.10.2019).
4. Экспорт и импорт товаров в январе-декабре 2015 и 2017 гг. (6 знаков ТН ВЭД ЕАЭС) // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – URL : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/godovwe_danne/eksport-i-import-tovarov-v-2016-2017-gg-6-znakov-tn-ved-eaes/ (дата обращения: 10.10.2019).

УДК 330

Н.С. Ишмухаметов

ishmukhametovns@bashedu.ru

Башкирский государственный университет, Россия

ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье проведен краткий обзор некоторых теоретико-методологических проблем исследования домохозяйств в современной экономической теории, включая вопросы междисциплинарности и практической ценности подобных исследований, в особенности для постсоветских стран.

В современной экономической теории накоплен ряд исследовательских проблем, возможное решение которых многими учеными видится в тенденции эволюции

неоклассического мейнстрима. Эту тенденцию в терминологии Лакатоса характеризуют как борьбу неоклассики и альтернативных исследовательских программ: ядром неоклассической программы остаются предположения о рациональности действий экономических агентов и равновесии систем, в которых эти агенты действуют. Вместе с тем, «защитный пояс» неоклассики вбирает в себя различные поля как сугубо экономических, так и междисциплинарных исследований, принимает на вооружение терминологию альтернативных теорий (яркий пример – развитие неоклассической школы институциональной теории).

Неоднозначное по результатам, но в целом успешное использование неоклассического инструментария в расширении предметных областей показывает применимость данного подхода для целей дальнейшего развития экономической теории.

Эволюция именно неоклассической парадигмы показывает пример, как сформировать и зацементировать исследовательское ядро (в котором часто критикуемая формализация изучаемых неоклассиками вопросов играет далеко не последнюю роль), а затем использовать его в тех предметных областях, которые ранее входили в состав исследовательских программ альтернативных экономических теорий или других наук (так называемый экономический империализм).

Вряд ли можно утверждать, что в мировой экономической науке сформирован гетерогенный мейнстрим, но предпосылки для формирования такого тренда созданы. Не секрет, что перспективы смещения неоклассики с арены мейнстрима многие экономисты связывали с институциональной теорией, распространение которой, тем не менее, не привело к замене первых разделов в учебниках по экономике («неоклассических» по духу) на темы, описывающие базовые понятия институциональной экономики.

Трудности познания и преподавания институциональной экономической теории во многом связаны с недостаточной формализацией ее категориального аппарата, либо невозможностью формализации некоторых понятий (взять, к примеру, те же институты) в принципе.

Ещё одна сторона вопроса – междисциплинарность многих понятий в институциональной экономике, что на первый взгляд не вносит ясности в их понимание, но в то же время позволяет уточнить экономический взгляд на эти понятия, пользуясь дефинициями других наук. Так происходит при анализе институтов (взаимосвязь с социологией, где важнейшее место занимает понятие социальных институтов), контрактов (взаимосвязь, прежде всего, с правом) и т.д.

Нельзя сказать, что междисциплинарность это прерогатива лишь институциональной теории. Вместе с тем, следует признать, что в той же неоклассике домохозяйство определяется без особого внимания к связанному с ним междисциплинарному понятию «семья».

В этой связи, новым вызовом для экономической теории видится во многом заброшенная, и потому неизученная, область – экономика домохозяйств.

Новым системным выводом современной экономической теории представляется все более явно постулируемая необходимость вернуться к истокам «ойко» и его «номос», фундаментальным правилам домоводства, неразрывно связанным с социальными функциями семьи, сравнительного анализа в эволюции домохозяйства и индивида как субъекта «домохозяйственных» отношений.

Вспоминая слова Дж. М. Кейнса о том, что идеи экономистов и политических мыслителей правят миром, следует признать, что большинство политических заявлений действительно основано на определенной экономической идеологии, которая впоследствии в значительной мере оказывает влияние на проводимую политику. В последние десятилетия в экономических программах всех политически значимых сил перманентно декларируются потребности экономики в развитии человеческого потенциала, его реализации в виде

человеческого капитала, поддержке малого и среднего бизнеса в целях дальнейшего экономического роста.

За фасадом красивых лозунгов о развитии человека, его творческой и предпринимательской инициативы, без внимания политических деятелей остается основной актор в процессах развития человеческого потенциала – домохозяйство, как воплощение экономических функций семьи, как предприятие особого рода. Именно на уровне домохозяйств происходит ряд важнейших преобразований экономических ресурсов, посредством реализации потребительской функции домохозяйств. «Домохозяйство является реально действующей экономической ячейкой, в которой взаимодействуют и преломляются детерминанты потребительского поведения всех уровней – потребности и доходы, предпочтения и меры государственного регулирования» [1, с. 20].

Исследование домохозяйств в современной экономике представляет собой нетривиальную задачу. Общая экономическая теория домохозяйств, согласованная в её категориальном аппарате, отсутствует. Неоклассический вариант экономики домохозяйств в методологическом плане не продвинулся дальше теорий Г. Беккера, Дж. Стиглера, Дж. Ланкастера (1950-70-е гг.). В ряду немногочисленных исследований домохозяйств особняком стоит теория товарного производства в крестьянских домохозяйствах А.В. Чаянова, где семья рассматривается как производящая единица. Идеи А.В. Чаянова, выраженные, в частности, в теории крестьянского хозяйства, получили развитие в трудах В.В. Пациорковского, где рассматриваются вопросы трансформации сельской семьи, домохозяйства в сельской местности России на рубеже XX-XXI веков, расчета человеческого капитала сельского домохозяйства [2].

В экономической науке современной России основные акценты в изучении домохозяйств по объективным причинам их злободневности сместились на такие процессы, протекающие в условиях социально-экономической трансформации общества, как: развитие человеческого потенциала и роль семьи в современном социально-демографическом развитии (Н.М. Римашевская), проявление факторов бедности на уровне домохозяйств (Л.Н. Овчарова), моделирования экономического поведения домохозяйств (Я.М. Рощина), факторов потребительского поведения домохозяйств (Г.М. Россинская), проблемы адаптации домохозяйств, включая их образовательные стратегии (Е.М. Аврамова), становление новых потребительских практик и этичного потребления (М.А. Шабанова), и др.

Сложности, возникающие при анализе домохозяйств, связаны также с тем, что статистика домохозяйств довольно скудная, в особенности на постсоветском пространстве. Кроме того, в статистике советских переписей объектом исследования выступала семья, а не домохозяйство, что в известной степени ограничивает возможности сопоставительного анализа многолетних данных. Особенности статистики, касающейся российских (советских) домохозяйств, эволюция демографической структуры российских домохозяйств обсуждаются в работе [3]. Интересным в этой связи представляется также сравнительный анализ структур домохозяйств в середине XIX века, проведенный в разрезе двух сословий (московских купцов и подмосковных крепостных) [4].

Затрагивая вопрос демографической и статистической трактовки домохозяйств и их членов, следует отметить существование в них откровенно устаревших подходов. Так, например, известный всем показатель, отражающий количество лиц в возрасте моложе и старше трудоспособного возраста, приходящихся на 1000 человек трудоспособного возраста, называется коэффициентом демографической нагрузки. Казалось бы, это лишь вопрос устоявшейся терминологии. Но терминология влияет на восприятие конкретного предмета исследования, и в конечном итоге на идеологию.

Получается, что на уровне идеологии люди «третьего возраста» (старше трудоспособного возраста) трактуются как элемент «нагрузки» на общество, что в корне неверно, если учитывать усиление роли современного старшего поколения во внутрисемейном развитии человеческого потенциала, в трансляции семейной культуры

подрастающему поколению, в наставничестве за пределами домохозяйств в профессиональных сферах деятельности.

В погоне за омоложением кадров, заботой о молодых семьях, молодых специалистах, без должного внимания остаются немолодые и в особенности пожилые семьи, специалисты, а вместе с ними за бортом экономических программ оказываются важнейшие вопросы передачи опыта, диалога поколений во многих отраслях экономики и социальной сферы.

По нашему мнению, понятие домохозяйства должно занимать центральное место в экономической идеологии постсоветских стран. Десятилетия реформ на постсоветском пространстве далеко не равномерны по своим результатам. Но большинство из них были и остаются слабо ориентированными на развитие домохозяйства как интегратора экономических функций семьи. Осуществление такой политики, продолжение которой, безусловно, будет иметь далеко идущие негативные последствия, связано с недостаточным вниманием экономической науки к проблемам исследования домохозяйств.

Литература

1. Россинская Г.М. Особенности потребительского поведения домохозяйства в условиях трансформации российского общества: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Институт экономики Российской академии наук. Москва, 2009.
2. Пациорковский В.В. Сельская Россия: 1991-2001 гг. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 368 с.
3. Миронова А.А., Прокофьева Л.М. Семья и домохозяйство в России: демографический аспект. Демографическое обозрение. 2018. 5 (2). С. 103-121. – URL: <https://demreview.hse.ru/article/view/7936>
4. Авдеев А.А., Троицкая И.А., Ульянова Г.Н. Сословные различия в структурах домохозяйств в XIX веке: Москва и ее окрестности. Демографическое обозрение. 2015. 2 (2). С. 74-91. – URL: <https://demreview.hse.ru/article/view/1783>

УДК 338.364.4

А.П. Кабурнеева
kaburneeva@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЧЕТВЁРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В статье раскрыто содержание «индустрии 4.0» с позиции трансформации основных экономических закономерностей, проанализированы вызовы и угрозы четвёртой промышленной революции для современных экономических систем, а также обоснованы направления адаптации экономики к происходящим переменам.

В настоящее время мы стали свидетелями ряда революционных трансформаций технической и организационно-экономической сторон производства, что в научной литературе получило название «Индустрии 4.0» или четвёртой проомышленной революции. При этом происходящие изменения охватывают не только производство, но и распределение и потребление благ. Суть данного явления заключается в кардинальном изменении технологических основ производства благ, организации труда, проведения досуга и бытового обслуживания потребителей на основе массового использования киберфизических систем.

К основным составляющим данного явления, наряду с роботизацией производственных процессов, можно отнести [1]:

- большие данные (bigdata), то есть технологии накопления, хранения, систематизации и обработки больших массивов информации, накапливаемых в процессе использования разнообразных цифровых устройств, соединённых в единые информационные сети;

- интернет вещей (internetofthings), то есть оснащение потребительских товаров коммуникационными и управляющими устройствами, позволяющими им обмениваться информацией друг с другом и с внешней средой;

- виртуальная и дополненная реальность (virtual reality and augmented reality), то есть конструирование взаимосвязанных виртуальных объектов, воспринимаемых людьми через органы чувств с помощью специальных либо стандартных цифровых устройств;

- 3D – принтинг, то есть создание объектов с заранее заданными потребителем свойствами с помощью специальных псевдопластичных материалов;

- печатную электронику, то есть оснащение всех объектов, используемых в процессе жизнедеятельности, чипами, позволяющими постоянно считывать их параметры, необходимые потребителю;

- квантовую электронику, то есть системы обработки информации на принципиально новой основе, позволяющей существенно повысить эффективность такой обработки;

- блокчейн, то есть системы обработки информации с независимой дублирующей фиксацией параметров и хранением соответствующей информации.

Использование данных достижений позволяет спрогнозировать ряда позитивных эффектов, как-то:

1) Индивидуализация предложения в соответствии с параметрами спроса каждого потребителя. Действительно, сбор и обработка индивидуальных данных позволяет учесть индивидуальные особенности потребностей потребителей, а роботизация производства позволяет индивидуализировать массовое производство с позиции параметров предлагаемых благ.

2) Снижение кредитных и коммерческих рисков, а также коррупционной ренты. Технологии блокчейна позволяют отслеживать денежные потоки в реальном масштабе времени, а также предотвращать операции по отмыванию денег путём индивидуализации учёта платёжных средств. Накопление данных и их обработка позволяют осуществлять текущий контроллинг платёжеспособности заёмщиков, ссудополучателей и иных дебиторов. Кроме того, применение киберфизических систем позволяет формализовать процесс выбора поставщиков и подрядчиков, а также иных получателей бюджетных средств на основе прозрачных критериев, что объективно снижает возможности коррупции.

3) Автоматизация управленческих алгоритмов и типовых процедур как в бытовой, так и производственной сферах позволит повысить их эффективность при наличии формализованных критериев эффективности.

4) Снижение издержек, связанных с управленческими ошибками, простоями, и прочими негативными проявлениями человеческого фактора в производстве за счёт оптимизации потоков ценностей, повышения эффективности планирования и оптимизации инвестиционных решений.

С концептуальной точки зрения воплощение в жизнь достижений «Индустрии 4.0» требует пересмотреть некоторые закономерности, декларируемые теоретическими разделами экономики, а именно:

1. Минимизируется информационная асимметрия, а также издержки, связанные с поиском информации, что, в свою очередь, вызовет минимизацию цен на конкурентных рынках на уровне экономических издержек и нулевизацию пространственного арбитража за счёт выравнивания цен на товары на локальных рынках.

2. Можно прогнозировать уменьшение временного лага действия ценового механизма спроса, поскольку в условиях ускорения информационных обменов производителям нет необходимости ждать повышения цен при повышении спроса, чтобы увеличить объёмы

производства, поскольку в условиях конкуренции выигрывает тот кто раньше увеличит предложение.

3. Фактор времени в меньшей степени будет определять эластичность как спроса, так и предложения, поскольку сокращается время реакции экономических субъектов на проявления экономического неравновесия, включая инфляцию.

4. Можно рассчитывать на повышение эффективности интернализации фиаско рынка за счёт большей достоверности и полноты исходной информации о лицах, нуждающихся в обеспечении общественными благами, а также о параметрах индуцируемых внешних эффектов. При этом можно существенно сократить бюджетные расходы за счёт их адресности и соразмерности.

Вместе с тем дальнейший прогресс в сфере технологий способен создать ряд существенных проблем для экономической системы, которые ранее не являлись актуальными. В частности, можно прогнозировать кардинальную реструктуризацию рынка рабочей силы, так как многие рабочие места, связанные с физическим трудом, обслуживанием оборудования и коммуникаций, учётом и обработкой информации, принятием решений на основе формализованных алгоритмов, контролем и планированием исчезнут либо их число существенно сократится.

За счёт кастомизации производства можно ожидать сокращения спроса на посреднические операции в сфере торговли и обмена информацией, удельный вес прямой торговли будет возрастать. Технологии виртуальной и дополненной реальности позволяют прогнозировать реструктуризацию рынка туристических, бытовых услуг, а также шоу-бизнеса.

Важным изменением является уже начавшийся процесс изменения роли различных факторов производства в экономической деятельности за счёт изменения их предельной отдачи. В частности, за счёт автоматизации и роботизации снижается роль стоимости неквалифицированной рабочей силы и возрастает роль капитала, происходит снижение роли рабочей силы и ресурсов в размещении производственных структур при повышении роли логистики, информационной инфраструктуры и близости к потребителям.

Всё вышесказанное требует изменения подходов к повышению конкурентоспособности национальной экономики, так как само содержание конкурентоспособности существенно меняется. Хотя формы реализации четвёртой промышленной революции ещё не до конца ясны, уже сейчас можно наметить некоторые направления экономической политики государства, требующие повышенного внимания.

1. Включение национальной экономики в глобальное информационное пространство и создание современной инфраструктуры является необходимым условием сохранения доступа к потребительским рынкам, поскольку запаздывание доступа к информации неизбежно приводит к сжижению конкурентоспособности.

2. Необходима подготовка специалистов, способных к генерации эффективных новшеств и обладающих навыками самообразования (так называемого «креативного класса»), поскольку спрос на профессии, связанные с выполнением рутинных и формализованных функций будет неизбежно сокращаться.

3. Требуется работа над новыми стандартами, которые должны обеспечить эффективный доступ к информации, её иерархизацию и формальную обработку, поскольку нарастающий объём информации (получивший название «информационного взрыва») делает невозможным пользование ею без предварительного рационального отбора.

4. Необходимо создать инфраструктуру мобильности рабочей силы, поскольку ускорение информационных обменов сделает рабочие места более индивидуальными и мобильными, поэтому ситуация смены работодателя должна представлять собой типичную операцию для системы обеспечения занятости.

5. Начавшийся ещё в 2011 году и набирающие всё большие темпы процесс рещоризации [2] делает необходимым снятие барьеров для доступа на развитые рынки, так

как именно там будут располагаться основные сегменты спроса и инфраструктуры. Препятствия к такому доступу автоматически означают утрату конкурентоспособности национальной экономики.

Таким образом, коренная трансформация технологий в настоящее время создаёт множество возможностей повышения роли национальной экономики в международном разделении труда, однако при этом индуцирует существенные угрозы, на которые необходимо реагировать.

Литература

1. Конец аналогового мира: индустрия 4.0, или что принесет с собой четвертая промышленная революция. – Режим доступа <https://theoryandpractice.ru>. – Дата доступа: 06.10.2019.

2. Белокрылова, О.С. Институциональное проектирование процесса реиндустриализации / О.С.Белокрылова // Вопросы регулирования экономики. – 2015. – №1. – С. 46-55

УДК 334.7:343.37(476)

А.Г. Казарян

kazarmani@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ТЕНЕВЫЕ РЕНТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК АКТУАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА СОВРЕМЕННОСТИ

В данной статье проведен анализ рентоориентированной теории возникновения прав собственности, исследованы основные формы проявления рентоориентированного поведения, приведены показатели развития коррупции в странах ЕАЭС

В современном обществе существует исторически сложившаяся система экономических институтов, в которых особенное место занимает институт права собственности. В экономической науке защита прав собственности (отношения между домохозяйствами по поводу владения, использования и распоряжения имуществом) создает стимулы для развития бизнес-среды, эффективных сбережений и проведения инвестиционной политики. Право собственности регулирует нормы поведения между субъектами хозяйства по поводу благ и подчеркивает поведенческие отношения между людьми.

В данной статье будет акцентировано внимание на появление и развитие рентоориентированной теории возникновения прав собственности, которая представляет собой попытку субъектами хозяйствования увеличить свое личное благосостояние сопровождающуюся убытками для общества (то есть основной целью субъекта является получение ренты, при этом, общества терпит убытки). Другими словами, денежные средства и/или ресурсы будут использованы для поучения дохода в пользу определённой группы субъектов хозяйствования, а не на цели производства каких-либо благ или услуг [1, стр. 46]. Потери общества (убытки) связаны в данном случае с малоэффективными правами собственности, а производство уменьшается потому что имеют место нерациональные расходы средств, которые нередко направлены на получение ренты.

Модель рентоориентированного поведения можно пояснить с помощью представленного ниже рисунка.

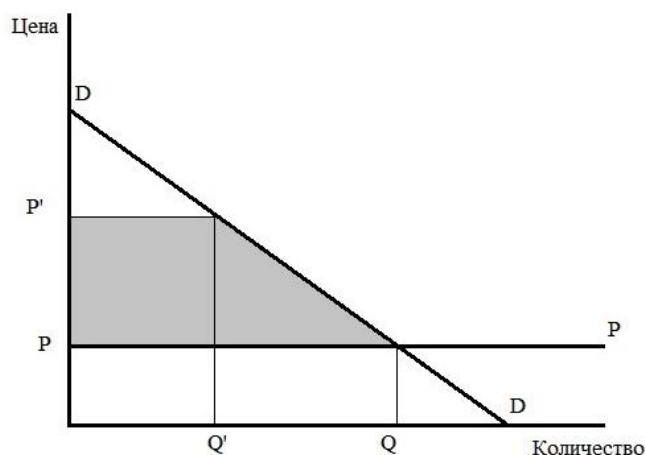


Рисунок 1 – Модель рентоориентированного поведения

Горизонтальная ось представляет собой количество товара, а вертикальная – цена. PP' – издержки, а также цена в условиях конкуренции. Линия DD – линия спроса. Как на графике видно, по цене P будет продано количество товара Q . В условиях монополии будет продано количество товара Q' по соответствующей цене P' . Серый треугольник представляет собой излишек потребителя, то есть не произведенную и не купленную продукцию (между Q и Q'). Серый прямоугольник – перераспределение денежных средств от потребителя к монополисту или монопольная прибыль. Монополисты и потребители – члены одного общества и традиционно считалось, что от монополии социальных потерь нет. Также, согласно традиционному анализу, создание монополий не сопровождается издержками, однако, в действительности, образование монополий сопряжено с издержками (нередко большими).

Экономисты Г. Таллок и А. Крюгер предполагали, что при создании монополии используются ресурсы и средства серого четырехугольника («четырёхугольник Таллока»). Создание торговых ограничений возможно при помощи вливаний денежных средств. Процесс создания монополий представляет собой конкуренции экономических субъектов за монополистическую деятельность, то есть несколько домохозяйств ставят перед собой цель стать монополистами на рынке. Поэтому эти домохозяйства инвестируют денежные средства в обеспечение монополий, но не все преуспевают. Деятельность по созданию и развитию монополии поглощает большое количество ресурсов (даже таких как труд высококвалифицированных и талантливых людей). От деятельности, которая представляет собой перераспределение ресурсов от одних экономических субъектов, лоббирующих свои интересы, к другим, при этом происходит расход ресурсов на отстаивание интересов, общество ничего не выигрывает.

Развитие рентоориентированного поведения приводит к появлению поведения, противодействующего рентоориентированному (*rentavoidance*), которое также характеризуется расходом ресурсов. Это легко объяснить на примере: фирма X тратит 10 рублей на лоббирование законодательных актов, которые изменят рыночные условия, и отнимут у фирмы Y 20 рублей, в свою очередь фирма Y расходует 10 рублей для лоббирования против этого закона. В конечном счете, одна из фирм выиграет 10 рублей, а общество понесет убытки в размере 20 рублей [2, стр. 191-193].

В русскоязычной литературе можно встретить понятие рентоориентированного поведения как ситуации, где доходность бизнеса зависит прежде всего от возможностей пользоваться благами от возможности наладить и/или развивать взаимовыгодные сотрудничества с государственным аппаратом, а не от предпринимательские навыки. Поэтому субъекты хозяйствования иногда ставят перед собой цели в виде получения ренты

от личных связей, а не прибыли от предпринимательской деятельности [3, стр. 37]. Ярким примером рентоориентированного поведения является коррупция, где взятка, полученная субъектом хозяйствования с целью, например, лоббирования каких-либо интересов, представляет собой экономическую ренту за те или иные услуги, которая несет убытки для общества.

Одной из особенностей стран-участниц ЕАЭС, оказывающих негативное влияние на развитие экономики, является высокий уровень коррупции. Согласно исследованиям Transparency International, Беларусь (70 место), Армения (105 место), Казахстан (124 место), Кыргызстан (132 место), Россия (135 место) входят в список стран с высоким уровнем коррупции. Стоит подчеркнуть, что в Республике Беларусь проводится самая эффективная из стран-участниц политика в отношении взяточничества (повышение индекса с 32 до 44 баллов). Специалисты подчеркивают важность проведения эффективной антикоррупционной политики (табл. 1) также для того, чтобы субъекты хозяйствования не наносили ущерб обществу своими действиями [4, стр. 72].

Таблица 1 – Рейтинг стран по индексу восприятия коррупции

Страна	Показатель				Рейтинг в 2018 г.
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	
Дания	91	90	88	88	1
Новая Зеландия	91	90	88	87	2
Финляндия	90	89	85	85	3
<i>Беларусь</i>	<i>32</i>	<i>40</i>	<i>44</i>	<i>44</i>	<i>70</i>
<i>Армения</i>	<i>35</i>	<i>33</i>	<i>35</i>	<i>35</i>	<i>105</i>
<i>Казахстан</i>	<i>28</i>	<i>29</i>	<i>31</i>	<i>31</i>	<i>124</i>
<i>Кыргызстан</i>	<i>27</i>	<i>28</i>	<i>29</i>	<i>29</i>	<i>132</i>
<i>Россия</i>	<i>29</i>	<i>29</i>	<i>29</i>	<i>28</i>	<i>135</i>
Сомали	8	10	9	10	180

Таким образом, рентоориентированное поведение – возможность индивидов увеличить свое благосостояние, сопровождающееся потерями для общества. Лоббирование интересов некоторых членов общества и развитие коррупции как одни из примеров рентных отношений оказывают негативное влияние на развитие экономики стран-участниц ЕАЭС. По этой причине важное место во внутренней политике государства занимает тенденция совершенствования борьбы с теневыми рентными отношениями.

Литература

1. Казарян, А.Г. Рентоориентированная экономика: причины, формы, последствия / А.Г. Казарян // Материалы международной научной конференции – VII Чтений, посвящённых памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста М. В. Научителя. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины. – 2018. – С. 46-48.
2. Одинцова, М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 386 с.
3. Даниленко, Л.Н. Феномен рентоориентированного поведения в институциональном аспекте / Л.Н. Даниленко // Мир России. Социология. Этнология. – М. : Нац. исслед. ун-т ВШЭ. – 2013. – №3. – С. 35-59.
4. Казарян, А.Г. Элиминирование теневой экономики как средство антимонопольной политики / А.Г. Казарян // Современная антимонопольная политика России: правоприменительная практика в Брянской области: Сборник работ. – Брянск : РИСО БГУ. – 2019. – С. 70-74.

С.С. Каморников

katornikov@beloil.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Исследуются теоретические аспекты государственного регулирования товарных рынков в экономике рыночного типа: обосновывается необходимость принятия государственных регулятивных мер на отдельных товарных рынках, отмечаются особенности государственного регулирования на локальных рынках и строится формально-логическая модель такого регулирования.

Государственное регулирование экономики представляет собой наиболее инструментальный раздел экономической науки, позволяющий воплотить в жизнь выдвинутые и обоснованные теории и концепции. Поэтому тематика исследований, связанная с государственным регулированием экономики, находится в фокусе экономической науки с момента её возникновения и до настоящего времени. Сложность ее обусловила наличие большого количества аспектов, одним из которых является формирование системы регулирования отдельных товарных рынков.

Если проблема оптимизации государственного регулирования экономики в целом исследовалась достаточно детально (см., например, [1]), то теоретические изыскания, относящиеся к регулированию отраслевых и локальных рынков, носят лишь фрагментарный и контекстуальный характер. В частности, в работах У. Джевонса, А. Курно и А. Маршалла разработаны подходы к системному обособлению рынков с целью их исследования и регулирования [2]. Содержание категории «рынок отдельных благ» проанализировано в работах Р. Коуза [3]. Подходы к ценовому регулированию на рынках отдельных товаров в контексте теории ценообразования исследованы в работе Дж. Стиглера [4].

В связи с отмеченным в настоящее время одной из центральных задач экономической теории является задача встраивания теоретических основ государственного регулирования локальных рынков в теорию государственного регулирования экономики как таковую.

Понятно, что отдельные товарные рынки являются элементами рыночной экономики как более масштабной системы, а потому их регулирование должно соответствовать структурообразующим критериям этой системы. Эти критерии (экономическая обособленность экономических субъектов, мобильность ресурсов, конкуренция, пространственное и временное равновесие) определяют необходимость функционирования некоторых регулятивных механизмов (законодательство, арбитраж, институт банкротства, валютное и денежно-кредитное регулирование), носят общеэкономический характер и относительно отдельных товарных рынков являются экзогенными.

Вместе с тем в ряде случаев сложившаяся система макроэкономического регулирования требует принятия регулятивных мер на уровне отдельных рынков, причём не все из таких случаев можно отнести к девиациям рыночной системы. В частности, к ситуациям, требующим регулирования на уровне отдельного рынка, можно отнести монополизацию рынка (причинами возникновения ее могут быть редкость ресурсов как на национальном рынке, так и в глобальном масштабе; слияния и поглощения, приведшие к появлению олигополии или классической монополии; политика государства, направленная на установление государственной монополии, например, в рентогенерирующих секторах экономики, либо для поддержания глобальной конкурентоспособности отечественных производителей; естественные монополии, возникающие в силу высоких издержек создания конкурентной среды либо ограниченности отечественного рынка и его обособленности от

глобального; технологическое лидерство зарубежного производителя, обладающего глобальной либо региональной монополией), соображения экономической безопасности, а также реальные и потенциальные внешние шоки.

Необходимость дополнительных мер регулирования определяется также существованием общеизвестных недостатков рыночного механизма (так называемых «фиаско рынка»). Экстраполяция «фиаско рынка» на уровень отдельных товарных рынков позволяет сформулировать следующие два принципа регулирования этих рынков: принцип обеспечения общественными благами и принцип интернализации негативных внешних эффектов. Необходимость в дополнительных мерах регулирования возникает в ситуации, когда национальная система перераспределения доходов с институциональной либо ресурсной позиции не готова к обеспечению потребителей общественными благами. Интернализация негативных внешних эффектов, генерируемых на отдельных товарных рынках, требует принятия регулятивных мер на уровне этих рынков, поскольку сами внешние эффекты, имманентные производству и потреблению экономических благ, различны для каждого из этих благ.

Наконец, на уровне отдельных товарных рынков существуют специфические элементы, которые могут индуцировать необходимость дополнительного регулирования данных рынков. К таким элементам следует отнести институциональную систему, генезис которой в ряде случаев носит специфический характер, и структурный аспект рынка.

Следует отметить, что в ряде стран сложился большой государственный сектор, который не может в рамках рыночного механизма обеспечить необходимый уровень мотивации эффективного распределения и использования ресурсов, поскольку непосредственно собственник (народ, население региона) не обладает институциональными возможностями фактически осуществлять свои функции. Поэтому на период институциональных преобразований (а в случае, если государственная собственность используется как инструмент регулирования, то постоянно) необходима дополнительная подсистема регулирования соответствующего рынка.

Структурный аспект рынка представляет собой соотношение рыночных субъектов, отношения между которыми регулирует рыночный механизм, и императивных субъектов, организованных иерархически и управляемых административными мерами. Как правило, на классических рынках такая структура является стабильной (между субъектами хозяйствования действуют рыночные отношения, а внутри них – между филиалами, подразделениями, отдельными исполнителями – административные), а интеграция и дезинтеграция иерархических структур индуцируется рыночными сигналами. Вместе с тем в ряде ситуаций – на рынках инновационных благ, в случае глубоких институциональных преобразований, при реализации кардинальных инноваций, приводящих к резким изменениям в технике, технологии и организации производства – требуются меры регулирования для стабилизации структуры таких рынков.

Таким образом, система государственного регулирования товарных рынков может быть представлена в виде соответствующей формально-логической модели, включающей структурообразующие и специфические критерии, а также обеспечивающие их регуляторы. Учет этих критериев и использование соответствующих регуляторов позволяет, корректируя вмешательство государства в рыночные процессы товарных рынков, повышать эффективность как самих отдельных товарных рынков, так и экономической системы в целом.

Литература

1. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М.: Дело, 1994.
2. Радаев, В.В. Что такое рынок: экономико-социологический подход / В.В. Радаев // Экономическая социология. – 2007. – Т. 8, № 1. – С. 9-26.
3. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Новое издательство, 2007.
4. Stigler, G.J. The Theory of Price / G.J. Stigler. – New York: MacMillan, 1966.

Е.А. Ключников*eugenekluch97@gmail.com**Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь***СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА
ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В работе проанализировано состояние рынка электронной коммерции в Республике Беларусь, рассмотрены актуальные проблемы электронной коммерции, определены основные тенденции ее развития.

Электронная коммерция стала неотъемлемой частью современной экономики. Все больше потребителей приобретают товары посредством сети Интернет, а коммерческие организации так или иначе используют возможности данной сети при осуществлении предпринимательской деятельности.

Электронная коммерция – это сфера экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, а также бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций [1].

Так, данные Национального статистического комитета о доле электронной коммерции в розничном товарообороте организаций торговли Республики Беларусь за 2010-2018 гг., представленные ниже в таблице, свидетельствуют об устойчивой и положительной динамике рынка электронной коммерции. Это, в свою очередь, обусловлено следующими факторами: увеличением количества Интернет-пользователей и Интернет-магазинов, наращиванием объемов торгового оборота в сети, формированием институтов электронного бизнеса.

Таблица 1 – Доля электронной коммерции в розничном товарообороте организаций торговли Республики Беларусь в 2010-2018 гг.

Год	Доля, %	Доля, млрд бел. руб.	Доля, млн долл. США
2010	0,8	380,67	127,76
2011	1	870,34	174
2012	1,3	2049,35	245,8
2013	1,5	3154,48	355,18
2014	1,3	3310,41	323,7
2015	2	5656,44	355,64
2016	2,8	0,876 (с учетом деноминации)	440,47
2017	2,8	1,1	568
2018	3,1	1,533	716,1

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2]

Опираясь на данные анализа рынка электронной коммерции, проведенного Интернет-магазином Deal.by, за 2018 год количество зарегистрированных в Беларуси магазинов Интернет-торговли выросло на 14,7% до 18,552 тыс. К концу 2019 года их количество может превысить 20 тысяч, а доля Интернет-торговли в розничном товарообороте вырасти до 3,5 %.

По мнению исследователей в области электронной торговли, в 2017 году 45 % белорусов (4,3 млн чел.) совершали покупку онлайн. Доля потребителей, осуществлявших покупки как в режиме онлайн, так и офлайн, составляла 39 %, и только 16 % потребителей

старались покупать большинство товаров в Интернете. При этом самые активные онлайн-покупатели – женщины в возрасте 25-30 лет [3].

Следует отметить, что большинство покупок, совершаемых в сети, приходится на отечественные магазины. За пределами Республики Беларусь основной страной для Интернет-покупателей является Китай, где совершают покупки 21 % всех белорусских Интернет-покупателей. Меньшую долю занимают страны Европы – около 13 %, Россия – 11 % и США – 5% [4].

На сегодняшний день в электронной коммерции наблюдаются определенные тенденции. Из основных трендов, которые преобладают в e-commerce как в мире, так и в Беларуси, можно выделить следующие:

1. Персонализация и взаимодействие с клиентами. По сравнению с традиционными розничными магазинами, в магазинах электронной коммерции отсутствует личное общение лицом к лицу. В Интернет-магазинах нет продавца, который может порекомендовать товары, исходя из интересов, вкусов и предпочтений покупателя.

Чтобы имитировать этот опыт, компании электронной торговли используют возможности персонализации на протяжении всего процесса покупки. Используя личные онлайн-данные, такие как поисковые запросы, посещения страниц и историю покупок, бренды преобразуют свои Интернет-магазины, чтобы наилучшим образом удовлетворить потребности и интересы клиентов.

2. AI, помощники и чат-боты. Одним из трендов является проникновение роботов, так называемых чат-ботов, а также искусственного интеллекта на рынок e-commerce с целью повышения общей покупательской удовлетворенности. Чат-боты выполняют множество функций в обслуживании клиентов: от ответов на вопросы о продукте до обсуждения жалоб. ИИ и чат-боты также учатся на беседах с клиентами и развиваются, чтобы лучше помогать пользователю в индивидуальной работе с электронной коммерцией.

Помощники искусственного интеллекта могут выполнять ряд задач, например: управление запасами или обработка запросов. Эти цифровые помощники выполняют различные процессы и позволяют снижать издержки на наем специалистов в соответствующих областях.

3. Стремительное развитие направления B2B в электронной торговле. Компании B2B активно используют новые тенденции электронной коммерции. По данным Интернет-издания BigCommerce, предполагается, что продажи B2B, осуществляемые через Интернет-площадки увеличатся до 6,6 трлн долл. США к 2020.

4. Уберизация доставки: небольшие магазины, пункты самовывоза и доставка в день заказа. В ближайшие несколько лет на рынке электронной коммерции будут доминировать ритейлеры, которые предлагают доставку в тот же день. Следует также отметить тенденцию многих магазинов работать на меньших территориях по принципу шоурумов, примерочных и точек самовывоза. В этом случае покупатели могут заказать товар после того, как увидели и потрогали его.

5. Интерактивная визуализация продукта. Сегодня наблюдается тенденция во внедрении маркетплейсами интерактивных технологий визуализации продуктов: изображения 3D, дополненная реальность, виртуальная реальность – все это обеспечивает осязаемый опыт работы в магазине для онлайн-покупателей и облегчает их колебания перед покупкой.

6. Омниканальность в Интернет-торговле. Ее основной принцип состоит в том, чтобы интегрировать разные каналы для связи с клиентом и продаж. Например, пользователь выбирает товар со своего смартфона, а затем имеет возможность завершить покупку с любого другого устройства. В этом случае только одна площадка используется для продаж, остальные – инструмент для подведения клиента к покупке. С этой целью настраивается реклама при помощи тега ремаркетинга, что позволяет пользователю видеть рекламные объявления с любого устройства. Многоканальность важна и в коммуникации

с пользователями. Использование мессенджеров, социальных сетей, e-mail, чат-ботов и push-уведомлений Интернет-магазинами демонстрирует важность обратной связи с клиентом.

7. Социальные сети как новый инструмент Интернет-продаж. В последнее время социальные сети приобретают статус транзакционных, т.е. таких, в которых пользователь может совершать покупки, не покидая платформы. Это значительно упрощает процессы электронной торговли. По мнению экспертов, в ближайшие годы количество продаж через социальные сети превысит продажи через традиционные сайты. Данная тенденция объясняется тем, что мнение других людей оказывает значительное влияние при выборе продукта, а в социальных сетях можно не только повысить лояльность аудитории, но и манипулировать их мнением.

Кроме того, социальные сети предлагают все больше инструментов для коммерческой деятельности. Например, таргет, главное преимущество которого — гибкие настройки. Пользователи очень много рассказывают о себе в профиле, что выгодно рекламодателям, именно поэтому есть возможность выбрать целевую аудиторию по широкому списку параметров: местоположение, пол, возраст, семейное положение, интересы, образование. С каждой группой можно работать индивидуально и персонализировать объявления, что дает эффективные результаты.

В целом, электронная коммерция по сравнению с традиционной торговлей пока еще недостаточно развита. Можно выделить несколько причин, почему ее потенциал реализовывается не до конца:

1. Слабое развитие нормативно-правовой базы. В связи с этим возникает проблема защиты прав интеллектуальной собственности на товар или услугу, которые реализуются в рамках электронной коммерции.

2. Угрозы в сфере безопасности электронной коммерции.

3. Недостаточный уровень компьютерной грамотности государственных служащих и населения в целом.

4. Риски, связанные с мошенничеством, обманом, вымогательством и другими правонарушениями при осуществлении электронных платежей.

5. Ограничение на применение некоторыми Интернет-магазинами упрощенной системы налогообложения.

Поэтому для того, чтобы создать благоприятные условия развития электронной коммерции, необходимо усовершенствовать законодательную базу, финансовую систему, налогообложение, систему платежей и кредитования, систему стандартов, систему технического обслуживания, логистики и т.д.

Анализ состояния электронной коммерции, а также присущих ей проблем и особенностей позволил сделать ряд предложений по ее дальнейшему развитию [5]:

– продолжить формирование инфраструктуры связи и телекоммуникаций, обеспечивающей информационную безопасность электронных форм взаимодействия субъектов хозяйствования между собой;

– пересмотреть и привести в соответствие действующую нормативно-правовую базу в сфере электронной коммерции, обеспечить открытость проектов законов всем заинтересованным лицам, рецензий и комментариев;

– стимулировать разработки онлайн-приложений для бизнеса, а также разработки поисковых систем, ориентированных на пользователей мобильных устройств;

– организовать мероприятия по обучению использованию Интернета и информационных технологий в предпринимательской деятельности, в том числе мероприятия по использованию информационных технологий для участия организаций в электронных аукционах;

– проводить кампании по повышению уровня осведомленности в области информационно-коммуникационных технологий среди граждан;

– содействовать развитию рынка электронных денег и популяризации электронных кошельков через информирование пользователей об альтернативе пользования наличными деньгами как доступного и удобного платежного средства.

Таким образом, электронная коммерция – динамичное и перспективное направление предпринимательской деятельности в Республике Беларусь. Доля электронной коммерции в белорусской экономике в современных реалиях будет только возрастать. В свою очередь, это приведет к появлению таких выгодных возможностей, как глобальное присутствие и глобальный выбор, персонализация продаж, реакция на спрос, снижение издержек, новые возможности ведения бизнеса и дальнейшее развитие конкурентной среды.

Литература

1. Юрасов, А.В. Основы электронной коммерции : учебное пособие для вузов / А.В. Юрасов. – Москва: Горячая Линия – Телеком, 2016. – 500 с.
2. Розничная торговля [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. Дата доступа: 26.09.2019.
3. Что, где, сколько и как покупают белорусы в Интернете. Исследование e-data.by [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belretail.by/article/gde-skolko-i-kak-pokupayut-belarusyi-v-internete-issledovai-e-data-by>. – Дата доступа: 26.09.2019.
4. МАРТ: 44% белорусов совершают покупки в Интернете, но доля e-commerce в товарообороте всего 2,8% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belretail.by/news/mart-belarusov-sovershayut-pokupki-v-internete-no-dolya-e-commerce-v-tovarooborote-vsego>. – Дата доступа: 26.09.2019.
5. Горбунова, Ю.И. Интернет как средство информационного обеспечения экономической деятельности на региональном уровне / Ю. И. Горбунова // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №3 (061). – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/internet-kak-sredstvo-informatsionnogo-bespeche-niya>. – Дата доступа: 25.09.2019.

УДК 330.117

С.А. Кристиневич
sk.bseu@gmail.com

Белорусский государственный экономический университет, Беларусь

ДИСКУРСИВНЫЕ ПРАКТИКИ МАРЖИНАЛИСТСКОГО ПЕРИОДА, ИЛИ «ЗОЛОТОЙ ВЕК» МОДЕЛИРОВАНИЯ

В процессе развития экономической науки периодически актуализируется проблема легитимации научного знания. В статье рассмотрены дискурсивные практики и способы производства, используемые в экономической теории маржиналистского периода (1870-е гг. – наст. время).

Доминировавшие в экономической теории в конкретные исторические отрезки времени исследовательские программы существенно различались методологическими основаниями и задавали стандарты, методы и, до известной степени, ценностные ориентиры экономического анализа. Маржиналистская исследовательская программа состоит из конституирующей части, включающей неизменный набор допущений (принцип методологического индивидуализма, транзитивность и устойчивость предпочтений, равновесие и максимизация как способы описания экономических процессов и поведения экономических субъектов) и корректируемой части (принцип ограниченной рациональности, признание неполноты информации, оппортунизм как характеристика экономического поведения, возрастающее значение трансакционных издержек, допущение о неполноте спецификации и защиты прав собственности). Гносеологический аппарат данной программы, с одной стороны, учитывает достижения иных общественных наук. С другой

стороны, наблюдается неудовлетворенность исследователей узкими предметными рамками экономической теории, что заставляет их расширять границы экономического анализа и решать «проблему выбора» в неэкономических областях.

Возникновение «экономического империализма» как отдельного направления теоретико-экономических исследований нельзя назвать уникальным, поскольку случаи методологических притязаний на универсальность со стороны социальных наук широко известны: например, социологические экспансии Э. Дюркгейма, Р. Коллинза или панпсихологизм З. Фрейда. Реакция со стороны представителей других общественных наук на распространение экономической методологии за первоначальные пределы имеет широкий диапазон: от полного принятия [1] или поиска ее ограничений [2] до предостережений о «захвате и замене» фундаментальных положений смежных наук [3].

Использование экономического подхода в качестве инструмента познания реализуется в двух формах.

1. Эпистемическая экспансия — вторжение одной дисциплины в предметное поле другой. Примером могут служить работы Г. Беккера, показывающие, что экономический анализ, в основе которого лежит представление об имманентной рациональности поведения, может применяться к самым разным областям социальной жизни: от актов дискриминации на рабочем месте до выбора брачного партнера [4].

2. Эпистемическая интервенция — представляет собой «захват» и «присвоение» не чужого предметного поля, а чужого аксиоматического ядра. Теория рационального выбора не объясняет рациональность, она объясняет через рациональность [4].

Распространение практики объяснять через рациональность за традиционными границами предметного поля экономики наблюдается в праве, политологии, социологии, спорте, религии и других областях.

Так, *экономический анализ права* представлен тремя разными, но комплементарными направлениями исследований. Первое — связано с реализацией прогностической функции и предполагает использование экономического арсенала для оценки последствий принятия юридических правил. Второе — отдает преимущество нормативному анализу и ориентировано на определение эффективности юридических норм и выработку рекомендаций по их проектированию. Третье — получило развитие в рамках теории общественного выбора и объясняет, какими будут юридические правила.

Возникновение идеи применения теории рационального выбора в *социологии* связано с представителем социологического факультета Чикагского университета Дж. Коулменом. Рассматривая ценностно-нормативные элементы социальной системы, Дж. Коулмен дополняет свою теоретическую схему отношения обмена, к которым относит передачу прав контроля над индивидуальным поведением другому субъекту. Перераспределение контроля обуславливает наличие социальных норм и властных отношений, что приводит к возникновению социальных институтов. Последние позволяют направить деятельность индивидуальных акторов на достижение коллективного результата [5].

Применение экономического метода в *политологии* связано с работами Э. Даунса [6], который предложил концептуализацию демократии на основе рационального поведения политического агента, стремящегося к максимизации результата своей деятельности при наименьших затратах. Экономическая теория демократии активно использует теоретические модели микроэкономики: индивидуальный интерес, политика как форма обмена, конкуренция за голоса, упорядоченность предпочтений, полнота/неполнота информации т.д. Концепция Э. Даунса стала не только значимой частью сравнительной политологии, но и оказала существенное влияние на становление и развитие современной теории общественного выбора.

Применение экономической методологии на чужом предметном поле часто претендует на исключительность относительно иных возможных подходов к объяснению исследуемых явлений и процессов. Но в случае с *экономикой религии* [7] ситуация иная:

научный поиск, как правило, ведется без притязаний на эксклюзивность толкования феномена религиозного поведения.

Использование экономической аксиоматики к анализу религиозной сферы часто (не без основания) рассматривается как форма редукционизма, критикуется за прагматичный, утилитарный подход, отдающий приоритет рациональному поведению над ценностно ориентированным. Однако экономика религии ясно осознает свои эпистемические возможности и границы, предлагает уникальный язык, обогащающий междисциплинарную коммуникацию, задает новое социальное измерение, вскрывает действие экономических сил в религиозной области человеческой жизнедеятельности.

Безусловно, слияние идей, методологических подходов, техник анализа, используемых в описании религиозной сферы, происходит постепенно. Позиции экономистов здесь не так прочны, как, например, в политологии или праве. При этом экономика религии непрерывно интегрирует в себя как новые достижения и наработки, появляющиеся внутри экономической науки, так и тяготеет к использованию и адаптации исследовательских схем смежных наук.

Использование экономических инструментов познания в религиозной сфере носит не всеохватывающий, а скорее проблемно-ориентированный характер: можно говорить не об универсальности, а об контекстуальности экономического метода, который позволяет, как минимум, расширить рамки анализа и получить приращение нового знания.

Рассмотренные выше образцы применения маргинальных речевых практик позволяют сделать определенные выводы:

1. Используемые исследовательские техники иллюстрируют приверженность к формально-математическому моделированию. Модель становится ключевым способом отображения реальности в маргинальном анализе.

2. Маржиналистская методология становится гносеологическим маркером, позволяющим идентифицировать и разделять исследования на «экономические» и «неэкономические», а также выступает критерием «раскола» академического сообщества на «ортодоксов» и «неортодоксов».

3. Отличительной чертой маржиналистского периода является стремление к строгости в ущерб реалистичности. Манифестом этого тезиса стало известное среди экономистов-теоретиков эссе М. Фридмана, посвященное методологическим основаниям современной (маржиналистской) теоретической экономики [8]. Центральной идеей этого эссе выступает положение о допустимости нереалистичности исходных предпосылок, при условии, что создаваемая модель обладает объясняющей и прогностической функцией.

4. Стремление маржиналистов на начальном этапе приблизить стандарты научности в экономической теории к стандартам естественных наук (например, физики или биологии) постепенно трансформируются на протяжении XX века. Появляется новый образец подражания — математика. Так, обязательным атрибутом качественного исследования считается наличие в тексте изолированной математической модели [9], которая выступает своего рода сигналом достоверности полученных результатов для академического сообщества. Попытка объяснить экономическую реальность с помощью оптимизационных и равновесных моделей дает основание для следующего вывода.

5. На начальном этапе (подражание естественнонаучным стандартам) маржиналистского периода для экономической теории характерна опора на корреспондентную концепцию истины и критерием качества модели было ее соответствие реальности. В последующем (подражание математике) происходит смена эпистемической модели на гибридную форму: частично используются когерентный и конвенциональный критерии, характерные для математики. Ключевым атрибутом научности в экономической теории становится логическая непротиворечивость, дополненная набором явных и неявных конвенций.

Литература

1. Цебелис Д. 1997. В защиту теории рационального выбора. Современная сравнительная политология: хрестоматия. М.: Московский научный общественный фонд.
2. Грин Д., Шапиро И. 1994. Объяснение политики с позиции теории рационального выбора: почему так мало удалось узнать? Политические исследования. № 3. С. 59—84.
3. Baert P. 1998. Social Theory in the 20th Century. N.Y.: N.Y. Un-ty Press.
4. Вахштайн В. 2014. Эпистемические интервенции. URL <http://postnauka.ru/faq/27198>
5. Коулмен Дж. 2002. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора [Электронный ресурс] // Экономическая социология. Электронный журнал. Т.5 № 3 – С. 35—44 www.ecsoc.hse.ru
6. Downs A. 1957. An economic theory of democracy. New York: Harper and Row.
7. Воробьев, В.А., Кристиневиц, С.А. 2016. Экономическая теория религии: контуры междисциплинарного взаимодействия. Белорусский экономический журнал. — № 2. — С. 68—81.
8. Friedman M. 1953. Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press.
9. Капелюшников Р.И. 2018. О современном состоянии экономической науки: полусоциологические наблюдения // Куда движется современная экономика? М.: Институт экономики РАН. С. 8—33.

УДК 332

И.А. Крупенькова

iakrupenjkova@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Рассматриваются актуальные вопросы формирования эффективных маркетинговых стратегий на рынке жилищно-коммунальных услуг. В качестве инструментария анализа и синтеза комплекса целей развития жилищно-коммунального хозяйства и его отдельных субъектов выбран системный подход. Для комплексной оценки эффективности работы субъектов жилищно-коммунального хозяйства предложено синтезировать систему стоимостных показателей.

В последние годы пристальное внимание государства направлено на проблемы, связанные с функционированием сферы жилищно-коммунального хозяйства. Это обусловлено тем, что жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – особая сфера экономики, в которой осуществляются производство, распределение и потребление товаров и услуг, относящихся к области жизнеобеспечивающего личного и общественного потребления.

В странах постсоветского пространства ЖКХ является носителем одной из важнейших социальных функций, выполняемой в условиях необеспеченных и завышенных государственных обязательств. Ситуация усугубляется отсутствием системы экономических отношений и методов эффективного хозяйственного управления, как следствие – низкое качество предоставляемых услуг, высокая степень износа основных фондов, кризисная финансовая ситуация на большинстве предприятий отрасли, невыполнение финансовых обязательств, как со стороны населения, так и со стороны бюджетов разных уровней. В связи с вышеперечисленным, жилищно-коммунальная отрасль становится все менее привлекательной и более рискованной для частного предпринимательства, так как доминируют административные, а не рыночные механизмы управления. Очевидно, что генеральной стратегией решения проблем сферы жилищно-коммунального хозяйства является привлечение частного капитала в отрасль и формирование эффективных рыночных конкурентных отношений.

При текущем положении дел финансирование жилищно-коммунального хозяйства осуществляется в большей степени из региональных бюджетов. В состав этих расходов входят: финансирование капитального ремонта жилого фонда; компенсация разницы тарифов на тепло- и электроэнергию, воду; оплата деятельности жилищно-эксплуатационных организаций, обслуживающих жилой фонд и т.д. Существуют два альтернативных подхода к проведению реформы ЖКХ. Первый подход характеризуется стратегией снижения бюджетных расходов для финансирования жилищной сферы с целью перевода освободившейся части средств на удовлетворение социальных нужд и других жизненно важных потребностей территории. Практическая реализация такого подхода связана с перераспределением высоких издержек на потребителей и, как следствие, повышение тарифов на услуги, предоставляемые ЖКХ.

В основе второго подхода лежит идея структурной перестройки системы хозяйственно-экономических субъектных отношений в ЖКХ как города, так и всего региона. Подобная перестройка предусматривает демонополизацию сектора ЖКХ, формирование конкурентной среды, внедрение ресурсосберегающих технологий, современных эффективных методов управления, повышение качества информационного обеспечения и систем мониторинга ЖКХ [1]. Хотя модификация тарифной политики и увеличение платежей населения – это мероприятия, являющиеся частью реформ ЖКХ, стратегия повышения тарифов не должна доминировать, она может быть применена только при условии, когда все возможные экономико-организационные мероприятия не дали положительных результатов. При этом одной из целей подобных мероприятий всегда должно быть создание условий для снижения уровня затрат и стимулирования эффективной работы предприятий жилищно-коммунальной сферы. Именно такой путь развития реформы является эффективным и реально осуществимым [2].

При формировании стратегии развития субъектов ЖКХ в современных условиях следует учитывать, что главной целью должно быть повышение качества жизни населения посредством повышения уровня жилищных условий, жилищно-коммунального обслуживания и технического состояния жилищного фонда. В структуре национальной экономики Республики Беларусь жилищно-коммунальная сфера является одной из важнейших, так как представляет собой сложный многоотраслевой комплекс, в состав которого входит около тридцати видов производственной деятельности, осуществляемой в рамках двух самостоятельных отраслей. В свою очередь причиной их кризисного состояния является малоэффективная система менеджмента и отсутствие в управлении маркетинговой составляющей, что приводит к финансовому дефициту, повышению уровня затрат, отсутствию мотивации к снижению уровня издержек, возникающих в процессе предоставления услуг ЖКХ населению, отсутствию органичной конкурентной среды. Как следствие – высокая степень износа основных фондов, неэффективность работы предприятий, большие потери энергии, воды и других ресурсов.

Особое внимание при формировании стратегии развития субъектов ЖКХ следует уделять развитию конкурентной среды, так как она является важнейшим условием эффективности жилищно-коммунального обслуживания населения. Выделим основные признаки, характеризующие рынок жилищно-коммунальных услуг:

1. Высокая степень локализации региональных рынков ЖКХ, что накладывает существенный отпечаток на структуру и характер его конкурентной среды. Фактически каждый населенный пункт специфически определяет уровень монополизации рынка ЖКХ, что обусловлено условиями и особенностями исторического развития конкретной территории. При этом следует отметить, что региональные и муниципальные рынки ЖКХ как самостоятельные эффективные экономические системы до сих пор находятся на начальной стадии развития. Одним из важных аспектов демонополизации рынка ЖКХ является реструктуризация собственников жилья. Для привлечения частного капитала на

рынок жилищно-коммунальных услуг необходимо осуществить полную приватизацию государственных и муниципальных унитарных предприятий, обеспечить для всех субъектов рынка ЖКХ равные юридические права.

2. Все сферы деятельности, входящие в состав модели ЖКХ можно разделить на *потенциально конкурентные* и *априорно неконкурентные* (естественно-монопольные). Для обеспечения интересов субъектов ЖКХ, задействованных в конкурентных сферах, необходимо наличие рыночных инструментов, одним из которых должно являться антимонопольное регулирование. При этом процессы саморегулирования рынка ЖКХ могут характеризоваться наличием необоснованных управленческих решений, дестабилизирующие развитие комплекса ЖКХ для конкретной территории, что подтверждается опытом применения антимонопольного законодательства.

К субъектам естественных монополий в сфере ЖКХ относятся предприятия, использующие в процессе предоставления услуг инженерные сети, при этом следует отметить, что их доля на рынке услуг ЖКХ часто составляет 100%. Кроме этого, такие услуги как передача электро- и тепловой энергии, газа и воды также относятся к естественно-монопольным рынкам. Это обусловлено невозможностью потребителя выбрать ту или иную систему сетей, географически потребитель жестко закреплен за конкретной системой сетей. Более того, такие услуги как обеспечение водоснабжения и водоотведения технически не могут быть разделены на разные системы сетей, и могут рассматриваться только в едином комплексе.

Одним из путей формирования конкурентной среды в сфере ЖКХ является проведение конкурсного отбора управляющих компаний и подрядных организаций на основе оценки соотношения цена – качество. Условиями, определяющими возможность подобного отбора, являются:

- перевод отношений между потребителями и предприятиями сферы ЖКХ на договорную основу;
- выделение функций собственника жилья по отношению к функциям управления и обслуживания жилого фонда, а также осуществления иных видов хозяйственной деятельности по содержанию жилья, как части муниципального сектора;
- формирование эффективной системы регулирования тарифов на услуги, предоставляемые локальными монополистами в сфере ЖКХ.

Развитие конкурентно среды на рынке ЖКХ представляется возможным в двух направлениях:

- реализация управления жилищным фондом посредством заключения договоров с собственниками жилья;
- оформление на договорной основе с управляющей компанией оказания жилищно-коммунальных услуг и выполнения иных работ.

Рассмотрим ключевые факторы процесса формирования системы управления и развития рынка ЖКХ, определяющие перспективы его развития. Наиболее первостепенными, важными и требующими комплексного решения в настоящий момент являются:

- разработка системы правового обеспечения процессов реформирования ЖКХ;
- внедрение новых институциональных структур в систему функционирования ЖКХ;
- приведение механизмов финансирования предприятий отрасли ЖКХ к оптимальному виду;
- формирование и развитие конкурентного рынка жилищно-коммунальных услуг;
- совершенствование системы тарифного регулирования;
- обеспечение социальной защиты граждан в вопросах оплаты жилищно-коммунальных услуг;
- внедрение ресурсосберегающих технологий.

Представленные факторы являются взаимосвязанными и взаимообусловленными, определяющими следующий комплекс стратегических мероприятий:

- обеспечение условий, при которых рынок жилищно-коммунальных услуг будет безопасно и устойчиво функционировать и воспроизводиться;
- обеспечение потребителям услуг ЖКХ гарантий на возможность потребления услуг ЖКХ в том объеме и того уровня качества, которое конкретный потребитель может оплатить;
- формирование системы оказания социальной помощи и льгот оплаты услуг ЖКХ для населения с низким уровнем дохода;
- определение наборов услуг ЖКХ в пределах минимальных нормативов для обеспечения социально незащищенных категорий населения;
- повышение инвестиционной привлекательности отрасли и дальнейшего ее перевода на самокупаемость;
- создание информационной системы мониторинга объектов ЖКХ.

Достаточно специфичными для сферы ЖКХ являются процессы финансирования инвестиционных проектов. Для них характерны большие объемы начальных вложений, длительные сроки окупаемости. При этом перечисление средств инвестору может осуществляться или посредством постепенного повышения тарифов на ЖКУ, или путем проведения эффективных мероприятий по перестройке систем управления и снижения издержек. Для компенсации затрат предприятий ЖКХ используются как бюджетные средства, идущие предприятиям как оплата за ЖКУ, так и соответствующие средства населения. В этом случае, если рассматривать прибыль как элемент цены, включая и инвестиционную составляющую, входит в цену как минимальная составляющая, по сути, являясь инструментом стимулирования эксплуатационных организаций к повышению качества работы. Тогда как тарифы на жилищно-коммунальные услуги, предоставляемые предприятиями ЖКХ, должны включать инвестиционную составляющую в составе прибыли, с целью накопления предприятиями инвестиционных ресурсов.

Для решения обозначенных проблем очевидна необходимость разработки эффективных маркетинговых стратегий управления объектами ЖКХ, в основе которых должны лежать современные ресурсосберегающие технологии. Одним из инструментов подобных стратегий является системный подход. В теории управления существуют универсальные, хорошо зарекомендовавшие себя как в теоретическом, так и в практическом смысле, структурные методы анализа и синтеза, которые применимы для различных систем, несмотря на специфику их назначения, масштаба, условий функционирования и т.д.

Посредством этих методов возможно исследовать соотношение входных и выходных параметров системы, выделять множество элементов, ее составляющих, определять их взаимосвязь. Далее возможно выявление закономерностей поведения системы и ее элементов, определение количественных характеристик ее эффективности.

На первом этапе формирования маркетинговой стратегии определяется генеральная цель развития объектов ЖКХ, разрабатывается система количественных измерений для оценки степени ее достижения. Для объектов ЖКХ основополагающей целью всегда является наиболее полное удовлетворение потребности населения в ЖКУ, повышение уровня условий проживания и качества жизни в целом.

В современном высокотехнологичном постиндустриальном обществе забота об удовлетворении нужд потребителя ставится во главу угла даже коммерческими структурами и фирмами, для предприятия ЖКХ это приобретает особую актуальность. Подобные предприятия изначально ориентированы на удовлетворение вполне определенного спектра нужд и потребностей людей по обеспечению условий их проживания и деятельности.

Однако рассмотренный критерий хотя и является необходимым, но его не достаточно. При оценке эффективности нужно знать цену достижения эффекта, водить некоторые

стоимостные оценки. Это можно осуществить посредством сравнения текущих значений с базовыми значениями эффективности и стоимости и оценки величин отклонений, принимая во внимание, как отдельные подсистемы, так и всю систему в целом. Для подобной оценки систему разбивают на укрупненные блоки (структурообразующие элементы) и описывают их взаимосвязи, строя таким образом, обобщенную модель. При этом систему измерений и оценок величин отклонений текущей эффективности от базовой дополняют стоимостными показателями, все показатели эффективности и величин стоимости увязываются между собой.

Согласно системному подходу структуру жилищно-коммунального хозяйства можно разбить на четыре составляющие:

- ремонт жилых помещений (текущий и капитальный);
- обслуживание ресурсоснабжающих систем (тепло-, электро-, газо-, водоснабжение и водоотведение);
- благоустройство территории, сюда можно отнести дорожно-мостовое хозяйство, организации, отвечающие за озеленение, утилизацию отходов, поддержание санитарного состояния и т.п.;
- предприятия бытового обслуживания (гостиничное хозяйство, банно-прачечное хозяйство, ритуальные услуги и т.п.).

Согласно терминологии системного анализа все эти компоненты могут быть представлены как подсистемы. Можно объединить первые две компоненты в подсистему жилищно-коммунального обслуживания потребителей, которая функционирует в рамках ЖКХ. Таким образом, система ЖКХ, может быть проанализирована от общего к частному, от всей системы жилищно-коммунального хозяйства до отдельных подсистем, таких как ресурсосбережение и т.п. Каждый из структурообразующих элементов может быть охарактеризован некоторой обобщенной структурой, охватывающей несколько подсистем. Сама реализация системного подхода и заключается в синхронном анализе, как структуры системы, так и эффективности ее функционирования.

Несмотря на достаточно мощный теоретический аппарат существует проблема практической реализации формирования маркетинговых стратегий развития объектов ЖКХ. Это обусловлено постоянно растущим дефицитом ресурсов, как финансовых, так и материальных.

Следует отметить, что процессы реформирования и повышения эффективности управления жилищно-коммунальными объектами являются одной из приоритетных государственных задач, что находит отражение во многих документах и выступлениях руководства республики, в частности в директиве Президента Республики Беларусь № 7 от 4 марта 2019 г. [3], в которых предусматриваются такие мероприятия, как развитие инфраструктуры ЖКХ, создание благоприятных условий для инвестирования, повышение эффективности частных инвестиций и т.п.

Таким образом, в отрасли ЖКХ необходимо сформировать комплекс инструментов, позволяющих привлекать внебюджетные средства и вовлекать бизнес-структуры и частный капитал в процессы реализации государственной жилищной политики.

Литература

1. Агитаев, Е. Новая концепция реформы ЖКХ / Е. Агитаев // Журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2010. – № 6. – С. 10–19.
2. Анопченко, Т.Ю. Структура жилищно-коммунального хозяйства / Т.Ю. Анопченко // Библиотека менеджмента. – 2012. – № 43 (561). – С. 23–38.
3. О совершенствовании и развитии жилищно-коммунального хозяйства страны : директива № 7 от 4 марта 2019 г. – URL: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/direktiva-7-ot-4-marta-2019-g-20629/ (дата обращения: 18.06.2019).

П.С. Лемещенко

liamp@bsu.by

Белорусский государственный университет, Беларусь

СОВРЕМЕННАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ И ЕЕ НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

В статье автор раскрывает предпосылки, причины и теоретико-практическое значение политической экономии. Обосновывается необходимость формирования и явные тенденции возникновения политэкономии на новой парадигмальной основе.

Анализ развития хозяйственной практики в тесной связи с экономической наукой показывает довольно убедительное подтверждение того, что на уровень благосостояния населения и его развитие влияют не только размеры ресурсов, но и уровень осмысления законов и закономерностей, освоения тенденций и принципов, форм управления, но и, таким образом, уровня развития экономической науки во всей ее сложности. Старт современной западной рыночной экономической цивилизации заложила политэкономия.

Эволюция политической экономии 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. Классическая политэкономия в рамках доминирующего на тот период физического сциентизма априори заложила полную, хотя и не прописанную заранее рациональность мышления, конструктивизм державного (!) национального интереса, то неоклассики уже 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 базировались 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. Необходимость апологетики капитала сменяет доминирующую познавательно-эвристическая функция науки политэкономии на узкий позитивистско-прагматический подход с соответствующими финансово-денежными категориями и критериями. 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. Итог развития теории – фрагментарность и калейдоскопичность анализируемого мира, а на практике разрушительная цикличность, которая сопровождается приватизацией доходов в пользу так называемых принципалов, финансовых институтов и национализацией расходов. Выводы, например, Т. Пикетти в книге «Капитал в 21 веке» подтверждает это основное противоречие современной эпохи, где темпы роста богатства на капитал (r), т.е. рост ренты, опережает темпы роста ВВП (g), т.е. экономической динамики.

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. 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.

Главное достижение политэкономии как науки заключается в исследовании системы объективных экономических законов и отношений человеческого общения (производства, распределения, обмена и потребления – воспроизводства) оформился предмет экономики как науки в ее классической интерпретации, предложив, таким образом, практике ее адекватный хозяйственно-политический образ, практичную и перспективную модель эволюции. К тому же политэкономия позволила, и она в этом плане незаменима, определить стратегию и динамику политэкономического и социокультурного развития. Выявить потенциал и движущие силы складывающегося способа производства эпохи с указанием ограниченности и перспективности одних экономических форм по сравнению с другими – это еще одно и эвристическое и практическое достижение политэкономии.

Начало 20-го века кроме крупных научно-технических открытий знаменуется тем, что 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. Термин *economics* впервые ввел в научный оборот в 1871 г. в работе «Теория политической экономии» У. Джевонс, а профессор Г. Маклеод уже заменил понятие «*political economy*» на «*economics*» в названии своего учебника «*The Elements of economics*». После выхода «Принципов экономикс» А. Маршалла в 1890 г. этот термин получил уже устойчивое звучание. С нашей точки зрения, это не совсем и далеко не механическая замена одного понятия на другое. 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. Сегодня же это 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 17-начале 20 вв., перешли в разряд вторичных, производных. Более того, институты приобрели статус самых влиятельных ресурсов, «производство» и «управление» которыми освоено далеко не всеми. Возникла новая монополия – монополия на формирование институтов, определяющих рамки международного сообщества и отдельных национальных государств. Это тот экономический, а точнее политэкономический закон, который надо признать и действовать в соответствии с этой объективной реальностью.

Все-таки надо понимать, что политэкономия, если отвлечься от многих других ее важных аспектах и свойствах, все-таки есть наука о системе интересов и формах их реализации. Она явилась продуктом социального заказа прежде всего капитала. Основные теоретические контуры в рамках архитектоники 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. К тому же надо иметь в виду, что научное и околонучное сообщество – тоже люди с их житейскими интересами и мотивами. Их мастерство убеждения и аргументации даже со статистикой и эконометрикой прямо пропорционально величине гонорара за заранее оговоренные результаты.

Анализ острых проблем, методологических подходов и других свойств современной экономической науки позволяет выделить несколько *направлений именно политической экономии*, которые позволяют заключить, что данная дисциплина скорее живое ищущее творчество, чем мертвая история. 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. 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, монополюно 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.

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, т.е. 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, выше названные проблемы можно обобщить как политэкономия институтов. Критерием смены одних институтов на другие выступает соотношение затрат и выгод, 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 и ее авторов выстраивать свои заключения в соответствии с требованиями жизни, т.е. 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.

УДК 332.44

Е.С. Ляшенко

zhanya_lyashenko2011@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф.Скорины, Беларусь

АНАЛИЗ КРУПНЕЙШИХ ПЛАТФОРМ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ США

Проведен анализ крупнейших платформ электронной коммерции США, а также приведены сравнительные данные и объемы продаж

Формирующийся ландшафт электронной торговли отличает рост числа предприятий, предлагающих глобальные решения, а также услуги, которые хорошо адаптированы к местным условиям. Среди глобальных игроков ведущую роль на рынке играет ряд специализированных компаний электронной торговли, которые продают товары только по сети. Некоторые из таких компаний, крупнейших по показателю дохода от сетевых продаж, – Amazon.com (Соединенные Штаты), JD.com (Китай), "Делл" (Соединенные Штаты) и Jia.com (Китай). Кроме них несколько глобальных платформ предоставляют физическим лицам и мелким предприятиям возможность предлагать свои товары и услуги по сети: это, например, группа "Алибаба" (Китай), eBay (Соединенные Штаты) и "Ракутен" (Япония). По показателям валовой стоимости оборота крупнейшими сайтами электронной торговли в мире являются группа "Алибаба", а также "Амазон" и eBay.

Платформы электронной торговли с активным присутствием во всех районах мира, такие как "Амазон", eBay, "Алибаба" и OLX, дают решения для многих мелких предприятий. Они могут облегчать условия доступа к международным рынкам, вести торговлю и организовывать операции по доставке и финансовые операции внутри стран и между ними. Однако торговые фирмы развивающихся стран не всегда имеют равный доступ к этим услугам. Например, только в одной развивающейся стране (Индии) торговые фирмы могут регистрироваться в качестве продавцов на "Амазоне". В случае eBay пользователи могут регистрироваться для продажи своих товаров на этой платформе в 24 государствах – членах Организации Объединенных Наций, включая девять развивающихся стран. На других сайтах eBay разрешаются покупки, но не продажи. Такой асимметричный доступ к рынку может усугублять имеющиеся перекосы в электронной торговле, поскольку оказывается проще экспортировать из одной страны в другую [2].

Сравнительный анализ самых популярных торговых площадок США: eBay и Amazon
Amazon и eBay - две гигантские платформы, которыми пользуются интернет-продавцы для увеличения продаж и привлечения большего количества клиентов. eBay занимается исключительно продажами, а Amazon является его сильнейшим и опаснейшим конкурентом.

eBay создавался как интернет-аукцион, направленный на бизнес «С2С» (клиент клиенту). В странах СНГ существует масса примеров подобных аукционов «С2С»: к примеру Meshok.net и Megalot. На них каждый желающий (человек или компания) могут предложить свои товары другим пользователям торговой площадки.

На Amazon.com, в свою очередь, работа ориентирована на «B2C» (продажи от производителя к потребителю), а сама она представляет собой огромную торговую площадку, где производители пытаются обойти своих конкурентов и попасть в BuyBox [1].

Размер рынка eBay против Amazon в 2018 году

В 2018 году на долю Amazon придёт оборот в \$258,22 млрд, что составит 49,1 % всех розничных покупок граждан США в онлайн-магазинах и 5 % всей розничной торговли этой страны.

Ближайший конкурент Amazon в лице eBay отстаёт просто колоссально, занимая лишь 6,6 % рынка, а Apple разместились на третьем месте с 3,9 %. Walmart — крупнейшая в мире розничная сеть, если говорить о физических магазинах, — до сих пор относительно скромно показывает себя в электронной коммерции и уступает Apple, занимая долю в 3,7 % онлайн-продаж США.

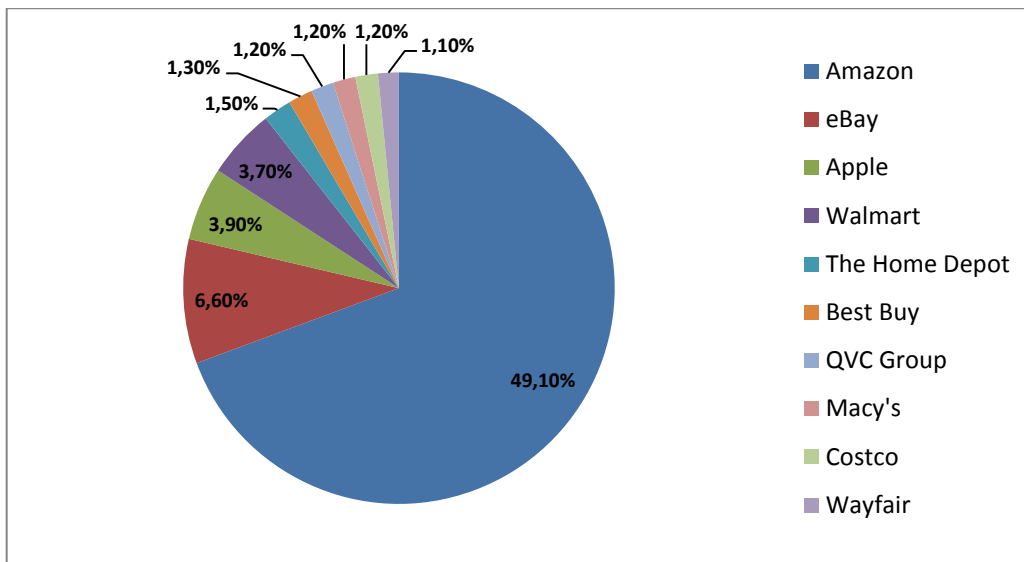


Рисунок 1 - Рейтинг по розничным продажам электронной коммерции США в 2018 году

Доля рынка электронной торговли в Китае и США в 2017 году составила 1,6 трлн. долларов США, что соответствует почти 70% глобальной электронной торговли. Хотя в 2017 году электронная торговля в США выросла на 15%, но в том же 2017 году Азиатско-Тихоокеанский регион имел 30-процентный прирост, став явным лидером в развитии глобальной электронной торговли. Этот рост электронной торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе особенно обусловлен очень высокими продажами мобильной коммерции [1].

Рынок розничной электронной торговли в США является одним из крупнейших в мире, на который приходится 20% мировых продаж. В США 9% розничных продаж в 2016 году были сделаны онлайн, что соответствует 451 млрд. долл. США. Несмотря на эти крупные акции, в 2017 году электронная коммерция выросла еще на 15% и в будущем будет все больше зависеть от мобильной торговли и розничных торговцев с дисконтом продуктов круглый год, чтобы стимулировать продажи.

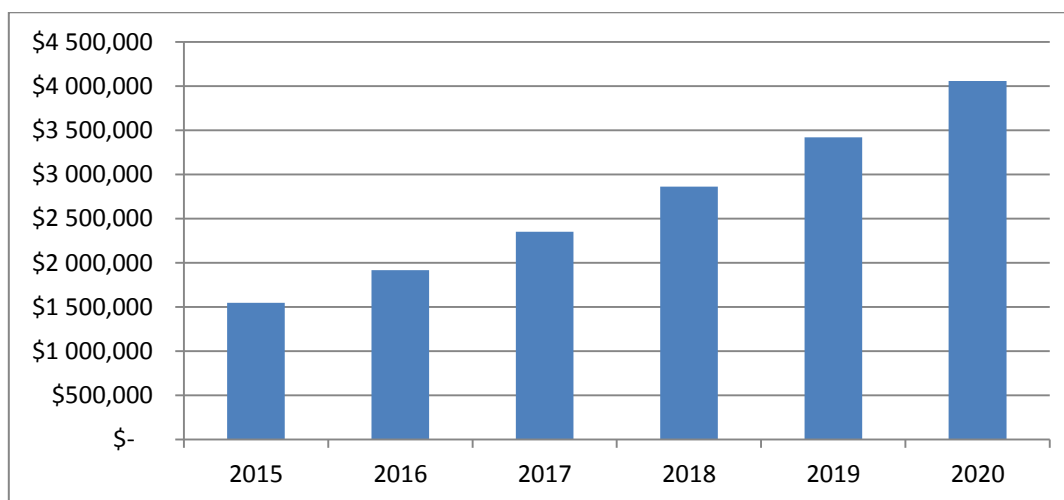


Рисунок 2 - Интернет-ритейл в 2015-2020 гг.

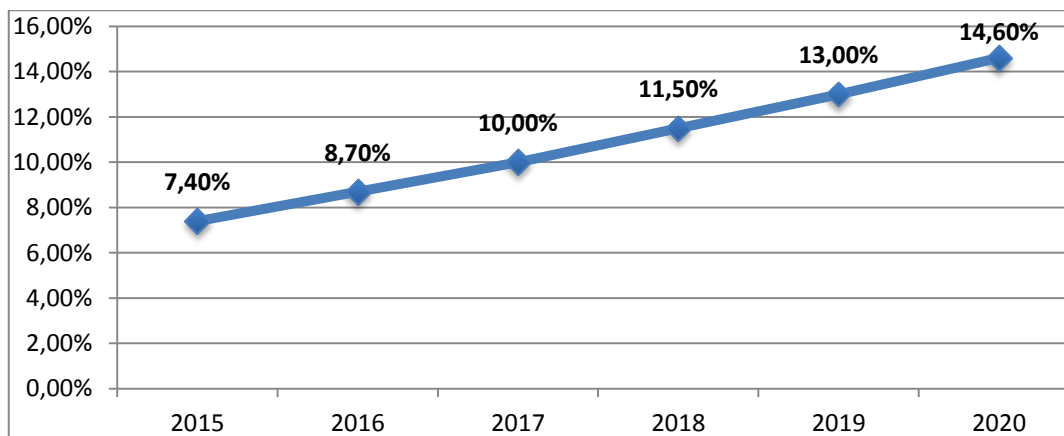


Рисунок 3 - Рост Интернет продаж в мировом объеме торговли

Двухзначный рост продолжится до 2021 года, согласно прогнозу eMarketer. Mobile является ключевым фактором роста электронной торговли в Северной Америке. В 2017 году на долю m-commerce приходилось 34% продаж электронной торговли в США, опережая долю Канады в 29%.

Литература

1. Доля Amazon на рынке онлайн-торговли США // <https://3dnews.ru/972638>.
2. Доклад об информационной экономике 2015 // https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ierew_ru.pdf.

УДК 334.7:316

В.С. Малхасян

janovvyacheslav@yandex.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ

Предприниматели часто рассматриваются как национальные активы, которые должны культивироваться, мотивироваться и вознаграждаться в максимально возможной степени. Великие предприниматели имеют возможность изменить то, как мы живем и работаем. В случае успеха их инновации могут повысить уровень жизни, и в дополнение к созданию богатства с помощью предпринимательских предприятий они также создают рабочие места и способствуют росту экономики.

Таким образом, предпринимательство имеет важное значение по ряду причин - от содействия социальным изменениям до стимулирования инноваций.

Новые продукты и услуги, создаваемые предпринимателями, могут давать каскадный эффект, когда они стимулируют смежные предприятия или сектора, которые нуждаются в поддержке нового предприятия, способствуя экономическому развитию. Например, в течение 1990-х годов несколько компаний в области информационных технологий составляли ИТ-отрасль Индии, которая быстро расширялась, и многие другие сектора извлекали из нее выгоду. Процветали предприятия в смежных отраслях, таких как колл-центр, компании по обслуживанию сетей и поставщики оборудования. Учебные заведения воспитывали новый класс ИТ-работников, которым предлагали лучшие, высокооплачиваемые рабочие места. Организации по развитию инфраструктуры и даже

компании по недвижимости извлекли выгоду из этого роста, поскольку рабочие мигрировали в города, где занятость росла. Аналогичным образом, будущие усилия в области развития в слаборазвитых странах требуют надежной материально-технической поддержки, капиталовложений и квалифицированной рабочей силы. От высококвалифицированного программиста до строителя предпринимательство приносит пользу значительной части экономики.

Существующие предприятия могут оставаться ограниченными существующими рынками и могут достичь стеклянного потолка с точки зрения дохода. Новые и усовершенствованные продукты, услуги или технологии предпринимателей позволяют развивать новые рынки и создавать новые богатства. Кроме того, увеличение занятости и увеличение доходов способствуют повышению национального дохода в форме увеличения налоговых поступлений и увеличения государственных расходов. Эти доходы могут быть использованы правительством для инвестирования в другие, испытывающие трудности сектора и человеческий капитал. Хотя это может сделать несколько существующих игроков избыточными, правительство может смягчить удар, перенаправив избыточное богатство на переобучение работников.[1],

По данным Babson College, в США насчитывается 25 миллионов предпринимателей.

Предлагая уникальные товары и услуги, предприниматели отрываются от традиций и снижают зависимость от устаревших систем и технологий. Это приводит к улучшению качества жизни, повышению морального духа и большей экономической свободе. Например, водоснабжение в регионе с дефицитом воды иногда вынуждает людей прекращать работу по сбору воды. Это повлияет на их бизнес, производительность и доход. Представьте новаторский и автоматический насос который может заполнить контейнеры воды людей автоматически. Этот тип инноваций гарантирует, что люди могут сосредоточиться на своей работе, не беспокоясь о такой основной необходимости, как вода. Для более современного примера, смартфоны и приложения произвели революцию по всему миру. Смартфоны не являются эксклюзивными для богатых стран или людей. Поскольку рост рынка смартфонов продолжается, технологическое предпринимательство может оказать глубокое и долгосрочное влияние на мир. Кроме того, глобализация технологий означает, что предприниматели в менее развитых странах имеют доступ к тем же инструментам, что и их коллеги в более богатых странах. Они также имеют преимущество более низкой стоимости жизни, поэтому молодой предприниматель из слаборазвитой страны может конкурировать с многомиллионным существующим продуктом из развитой страны.

Предприниматели регулярно развивают предприятия других единомышленников. Они также инвестируют в общинные проекты и оказывают финансовую поддержку местным благотворительным организациям. Это позволяет дальнейшее развитие за пределами их собственных предприятий. Некоторые известные предприниматели, такие как Билл Гейтс, использовали свои деньги для финансирования благих дел, от образования до здравоохранения. Качества, которые делают человека предпринимателем, - это те же самые качества, которые помогают мотивировать предпринимателей платить вперед.

Предпринимательство имеет важное значение, поскольку оно имеет возможность улучшить уровень жизни и создать богатство не только для предпринимателей, но и для смежных предприятий. Предприниматели также помогают стимулировать изменения с помощью инноваций, где новые и улучшенные продукты позволяют развивать новые рынки. С точки зрения экономики, более высокие доходы благодаря предпринимательству могут помочь увеличить национальный доход и налоговые поступления. Предприниматели вносят свой вклад и другими способами, такими как инвестирование в общинные проекты и поддержка местных благотворительных организаций. Италия может служить примером страны, где высокий уровень самозанятости оказался неэффективным для экономического развития. Исследования показали, что Италия испытывает значительные негативные

последствия для роста своей экономики из-за самозанятости. Возможно, есть доля правды в старой поговорке: "слишком много поваров и недостаточно поваров портят суп."

Регулирование играет решающую роль в развитии предпринимательства. Нерегулируемое предпринимательство может привести к нежелательным социальным последствиям, включая недобросовестную рыночную практику, повсеместную коррупцию и преступную деятельность. Выводы университета Организации Объединенных Наций также указывают на возможные последствия "чрезмерного развития" предпринимательства. Европейский экономист Вим Науде утверждает "что " хотя предпринимательство может повысить экономический рост и материальное благосостояние, оно не всегда может привести к улучшению нематериального благосостояния (или счастья). Поощрение счастья все чаще рассматривается в качестве важнейшей цели."

Как это ни парадоксально, значительное число предпринимателей может привести к жесткой конкуренции и потере возможности выбора карьеры для отдельных лиц. При слишком большом количестве предпринимателей уровень стремлений обычно повышается. Из-за изменчивости успеха в предпринимательских предприятиях сценарий наличия слишком большого числа предпринимателей может также привести к неравенству доходов, делая граждан более несчастными. Взаимосвязь между предпринимательством и экономическим развитием важно понимать для политиков и владельцев бизнеса. Понимание преимуществ и недостатков предпринимательства позволяет применять сбалансированный подход к развитию предпринимательства, что может привести к позитивному экономическому и социальному воздействию.[2].

Литература

1. Бизнес лидеры / [Электронный ресурс] - Режим доступа <https://www.investopedia.com/> (Дата обращения: 20.09.2019).
2. Конституция и бизнес / [Электронный ресурс] - Режим доступа <https://ru.talkingofmoney.com> (Дата обращения: 23.09.2019).

УДК 330(100):005.44

Дж.О. Мбакпуо

jamonys@yahoo.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

РОСТ ЭКОНОМИКИ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН КАК СЛЕДСТВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Анализируется проблема стабилизации и роста в зарубежных странах на фоне процессов глобализации мировой экономики. Определены принципы обеспечения долгосрочного устойчивого развития и защиты от повторения сделанных ранее ошибок в экономической политике государств.

Развитие любой экономической системы происходит циклически – на протяжении всей экономической истории возникали мировые кризисы, которые за волной подъема несли рецессию и затем спад. Все они возникали по разным причинам, и последствия их тоже были различными, но одно остается неопровержимым – в дальнейшем именно кризисы становились стимулом к модернизации и новому подъему экономики.

Основным предкризисным активом большинства зарубежных стран является членство в большинстве экономических объединениях и организациях и всё, что это подразумевает в

контексте наличия разнообразных институтов, доступа к рынкам, относительно высокого уровня человеческого капитала и возможность наверстать упущенное в части производства и производительности. Как бы там ни было, некоторые из серьёзных слабостей региона по-прежнему актуальны.

Стратегические ошибки, которые были допущены в предкризисный период бурного роста – в финансовой, монетарной и бюджетной политике – должны быть исправлены для того, чтобы обеспечить и укрепить постоянство роста экономик стран региона. К сожалению, эти корректировки должны будут проводиться в условиях ухудшения внешних и внутренних условий.

В процессе изучения различных материалов, а также при проведении анализа экономического влияния кризиса первого десятилетия XX века и последующей депрессии мировой экономики на национальное хозяйство зарубежных стран было сформулировано несколько ключевых решений, реализация которых призвана помочь странам региона сохранить устойчивое развитие в посткризисных условиях.

Ориентация на уменьшенный импорт капитала будет наиболее сложной для тех экономик, которые привыкли полагаться на потоки капитала и в которых текущие счета и разрывы между инвестициями и сбережениями находились в серьёзной диспропорции.

Такая ориентация означает вычленение неочевидных факторов, которые приводят к формированию внешних дисбалансов: в ряде случаев (страны Балтии и страны Балканского региона) это означает иметь дело с формированием серьёзно смещённых реальных обменных курсов, и работа над этим моментом в особенности сложна в случае, если в стране используется фиксированный курсовой режим при отсутствии возможности или желания переключиться на более гибкий курсовой режим.

Даже в условиях гибкого обменного курса иногда проявляются различные фазы смещения реального обменного курса, что происходит в результате воздействия пары факторов: чрезмерно сильное давление на оценку номинального валютного курса, которое связано с поведенческими факторами финансовых рынков и лучшие условия, для которых должны быть созданы с помощью реформ финансовых рынков; а также динамика взаимоотношения зарплаты и производительности, требующая внедрения усовершенствованных HR систем.

Дисбаланс между сбережениями и инвестициями, кроме этого, тесно связан с поведенческими факторами домохозяйств, и со сложностью внедрения монетарной политики и руководства ею в экономиках с глубокой международной интеграцией финансовых рынков, в особенности – в посткризисных условиях.

Уменьшение импортируемого капитала странам – членам ЕС следует сочетать с получаемыми дотациями от ЕС в рамках различных программ, а в случае если та или иная страна имеет кандидатский статус или находится на стадии подготовки к вступлению в ЕС такого рода потоки будут ещё более существенными. В первом, а тем более и во втором случае решение вопроса достигается в самом простом случае с помощью чёткого и скрупулёзного планирования поступления любых средств.

Одним из важных результатов кризиса стало увеличение уровня сбережений домохозяйств в среднесрочной перспективе в экономиках стран ЕС. Этот факт должен восприниматься как положительный и позитивный в долгосрочной перспективе, потому как уровень сбережений в странах, Центральной и Восточной Европы, так же как и в Юго-Восточной, был достаточно низким в соответствии с международными стандартами, и низкий уровень сбережения был причиной заметных дисбалансов в некоторых экономиках.

Возрастающий тренд в уровне сбережений домохозяйствами при прочих равных условиях к проблеме заниженного локального спроса (в среднесрочной перспективе), который может быть компенсирован за счёт бюджетного стимулирования производственного сектора и через это – стимулирования экспорта.

Перезапуск и увеличение продолжительности экономического роста в странах ЦВЕ потребует более эффективного использования сбережений, чем это было раньше. Для того чтобы убедиться в правильности использования потоков, происходящих из сбережений, в том, что они поддерживают устойчивое развитие экономики той или иной страны, а также нивелируют основные слабости внешних светов.

Кроме этого, существует и долгосрочная задача внедрения усовершенствованных регуляционных механизмов для наблюдения за ростом кредитования и распределением кредитного бремени между странами и регионами.

Оба этих момента критично важны для перспектив восстановления и возможности избежать возвращения к нерациональному использованию средств и дисбалансам, что было характерным для некоторых экономик в предкризисный период. С учётом полученного опыта в нашем случае к пакету мер должна быть добавлена поддержка смены кредитной политики банков с тем, чтобы они могли увеличить объём кредитования производственного сектора за счёт снижения объёмов кредитования домохозяйств.

Исходя из того, что кризис привёл к значительному увеличению госдолга в регионе ЦВЕ, хотя в сравнении с показателями западной Европы эти величины не так уж и велики. Тем не менее, учитывая, что в посткризисных условиях финансировать этот долг может быть тяжелее, важно уделять особое внимание устойчивому развитию.

Последнее должно быть дополнено программами стимулирования фискальной системы в краткосрочном периоде с тем, чтобы компенсировать сложные экспортные условия и рост уровня сбережений в секторе домохозяйств

Принимая во внимание важность усиления конкурентных областей в различных экономиках региона ЦВЕ, должен быть использован весь диапазон средств, включая человеческий капитал, технологии, при этом должны быть задействованы индустриальные и региональные стратегии. Это имеет особенно большое значения для экономик, в которых инвестиционные стандарты уделяли первоочередное значение экспансии сфер производства перемещаемых товаров и услуг в ущерб, соответственно, перемещаемым.

Различные региональные и другие стратегии должны быть внедрены в жизнь в целях достижения главного поставленной цели – достижения сбалансированного устойчивого развития. Создание таких стратегий и их реализация должны производиться при координации Европейской комиссии таким образом, чтобы всё это приводило к стимуляции роста и поддержке восходящего тренда. Кроме этого, для обеспечения эффективной реализации программ имеет смысл выработать определённые механизмы внедрения указанного процесса в жизнь со стороны государства. Наконец, странам ЦВЕ – по крайней мере, в большинстве случаев, нужно учитывать демографические перспективы, а именно старение населения в большинстве стран Европы.

В этом контексте можно предложить применение политик, направленных на «утилизацию» имеющихся трудовых ресурсов и улучшение качества трудовых ресурсов за счёт применения стратегий усовершенствования человеческого капитала. Кроме того, страны рассматриваемого региона должны будут научиться искусству проведения успешной миграционной политики для обеспечения собственных потребностей в трудовых ресурсах.

В условиях посткризисной ситуации страны, входящие в данный регион (его можно дополнить и странами Юго-Восточной Европы, ещё не ставшие членами ЕС) должны

руководствоваться определёнными принципами с тем, чтобы обеспечить себе долгосрочное устойчивое развитие и защиту от повторения сделанных ранее ошибок:

- ориентация на уменьшенный импорт капитала;
- подстраивание под более высокий уровень сбережений домохозяйств, но при этом стремление использовать эти сбережения наиболее поддерживающим и стимулирующим рост способом;
- необходимо следить за тем, чтобы перезапуск застывших систем кредитования происходил в соответствии с усовершенствованными;
- необходимо взять курс на достижение сбалансированности бюджетов за счёт перенаправления государственных расходов в сферы, подпитывающие рост;
- внедрение стратегий поддержки роста.

Эти принципы должны быть реализованы в виде набора мер и мероприятий, реализация и поддержка которых (в рамках выполнения стратегии стремления к устойчивому росту и развитию) поможет странам региона сохранить достигнутые показатели роста.

Литература

1. Кочергина, Т.Е. Глобализация мирового хозяйства и национальная экономика: проблема взаимосвязи / Т.Е. Кочергина. – Ростов-на-Дону : СКНЦ ВШ, 2010. – 346 с.
2. Макаров, А.В. Проблемы глобализации кризиса и перспективы роста мировой экономики / А.В. Макаров // Финансы и кредит. – 2009. – №4 (52). – С. 52–56.
3. Нижегородцев, Р.М., Стрелецкий А.С. Мировой финансовый кризис: Причины, механизмы, последствия / Р.М. Нижегородцев, А.С. Стрелецкий. – М. : ЛИБРИКОМ. – 64 с.

УДК 338.2

У.М. Пабедзенка

econfac@gsu.by

Гомельскі дзяржаўны ўніверсітэт імя Ф. Скарыны, Беларусь

ТЭНДЭНЦЫІ ЎЗМАЦНЕННЯ КАНКУРЭНТНЫХ ПЕРАВАГ БЕЛАРУСІ

У артыкуле разглядаюцца тэндэнцыі ўзмацнення канкурэнтных пераваг Рэспублікі Беларусь. Да іх адносяцца: паляпшэнне лагістычнай сістэмы ў краіне, ўступленне краіны ў Сусветную гандлёвую арганізацыю і стымуляванне інавацый.

Улічваючы геаграфічнае становішча краіны як злучнага звяна паміж Усходняй і Заходняй Еўропай, варта адзначыць фактар паляпшэння лагістычнай сістэмы Беларусі.

Якаснае паляпшэнне лагістычнай сістэмы ў краіне. Выгоднае геаграфічнае становішча несумненна з'яўляецца канкурэнтнай перавагай у імкненні павялічыць канкурэнтаздольнасць краіны. Большасць афіцыйных асоб краіны згадвае інфраструктуру як моцную бок канкурэнтаздольнасці нацыянальнай эканомікі. На думку экспертаў Сусветнага банка, дарожная інфраструктура Беларусі мае добры ўзровень развіцця, аднак іншыя часткі агульнай лагістычнай сістэмы для развіцця гандлю, ў прыватнасці адсочванне праходжання грузаў і эфектыўнасць мытнага і памежнага афармлення, страчваюць яе карыснасць.

Для таго каб найбольш эфектыўна выкарыстоўваць такое канкурэнтную перавагу краіны, як яе геаграфічнае становішча, неабходна надаць асаблівую ўвагу развіццю

лагістычнай сістэмы, стварэнні лагістычных цэнтраў, а таксама спрашчэнні мытных працэдур. Беларусь, размяшчаючыся паміж краінамі Еўрасаюза і СНД, мае выгаднае геаграфічнае месцазнаходжанне, аднак патэнцыял краіны не выкарыстоўваецца належным чынам. Тэрыторыя Беларусі з'яўляецца не адзіным варыянтам праходу тавараў па транзітных шляхах. На жаль, краіна прапускае значную частку патокаў, якія маглі б стварыць у нацыянальнай эканоміцы тысячы працоўных месцаў, прынесці прыбытак людзям і дзяржаве. Таму спецыялізацыя краіны на аказанні шырокага спектру лагістычных, гандлёвых, фінансавых, складскіх і т. п. паслуг лагічная, абгрунтаваная і выгадная для эканамічнага развіцця краіны, што магло б аказаць значнае станоўчае ўплыванне на канкурэнтаздольнасць рэспублікі ў цэлым.

Актуальнасць уступлення Рэспублікі Беларусі ў Сусветную гандлёвую арганізацыю абумоўлена тым фактам, што з усіх краін ЕАЭС Беларусь з'яўляецца адзінай, не ў СГА.

Уступленне ў СГА. Большасць постсавецкіх краін пасля атрымання незалежнасці актыўна імкнуліся да ўступлення ў СГА. Сёння такія краіны ЕАЭС як (Расія, Казахстан, Арменія і Кыргызстан) з'яўляюцца членамі СГА. Уступленне ў СГА Расійскай Федэрацыі ў 2012 г., найвялікшага рынку ў рэгіёне, паслужыла каталізатарам для ўступлення ў СГА Рэспублікі Казахстан [1].

Беларусь, як апошняя краіна ЕАЭС, не ўступіўшая ў СГА, павінна актывізаваць перагаворы аб далучэнні да Сусветнай гандлёвай арганізацыі, таму што як член Мытнага саюза ўжо вымушана ўслед за Расіяй выконваць пэўныя ўмовы ў рамках СГА, аднак скарыстацца яе перавагамі не можа. Такім чынам, актывізацыя працэсу ўступлення Беларусі ў СГА дазволіць краіне адкрыць новыя рынкі збыту для экспартуемай прадукцыі, што павялічыла б эканамічны рост краіны, а такім чынам, і канкурэнтныя перавагі Рэспублікі Беларусь сярод краін – удзельніц ЕАЭС.

Існуючая ў Рэспублікі Беларусь мадэль, пабудаваная на прынцыпе поўнай занятасці, якая прыходзіцца галоўным чынам на эканамічны сектар, кантраляваны дзяржавай, практычна не пакідае магчымасцей для перанакіравання капіталу і працоўнай сілы ў новыя, больш прадукцыйныя галіны эканомікі. У той жа час адкрытыя межы з Расіяй у ўмовах функцыянавання Еўразійскага мытнага саюза і больш высокі сярэдні ўзровень даходаў у Расіі становяцца прычынай значнага адтоку працоўнай сілы. Вельмі неабходна правесці структурныя рэформы, якія зрабілі б магчымай міграцыю працоўнай сілы ў новыя сектары, ў тым ліку шляхам прыватызацыі і развіцця прыватнага сектара. У сваю чаргу гэта дазволіць павялічыць прыток замежных інвестыцый у краіну, забяспечыць развіццё і далейшую мадэрнізацыю мясцовых прадпрыемстваў, павялічыць іх канкурэнтаздольнасць, а таксама і Беларусі, як і краіны ў цэлым.

Акрамя таго, найважнейшым фактарам, з'яўляюцца інавацыі, і гэта абумоўлівае актуальнасць павышэння пазіцый Рэспублікі Беларусі у рэйтынгу інавацый.

Сучасны інавацыйны працэс з'яўляецца вельмі складаным, дынамічным і глабальным, які патрабуе новых вымяральных адзінак для фарміравання эфектыўнай інавацыйнай палітыкі. З дапамогай міжнародных параўнанняў можна выявіць як сілу, так і слабасць мер, накіраваных на фарміраванне нацыянальнай інавацыйнай сістэмы. Гэта таксама дае магчымасць распрацаваць новыя кірункі інавацыйнай палітыкі, сярод якіх варта вылучыць:

- пашырэнне ўдзелу Беларусі ў міжнародных рэйтынгах канкурэнтаздольнасці, інавацыйнага развіцця;
- узгадніць статыстыку інавацый на аснове патрабаванняў міжнародных стандартаў ацэнкі;
- удасканаленне і развіццё паказчыкаў, якія характарызуюць інавацыйную дзейнасць, улік паўнаты, складанасці сучаснага інавацыйнага працэсу і дынамічнасці працэсаў глабалізацыі;

– актывізацыю фарміравання інтэграцыйных працэсаў у навукова-інавацыйнай сферы, выкарыстанне розных формаў супрацоўніцтва навукова-даследчага сектара, адукацыі і бізнесу;

– выкарыстанне механізмаў дзяржаўна-прыватнага партнёрства для ўключэння малога бізнесу ў інавацыйныя працэсы, развіццё новых форм супрацоўніцтва;

– зніжэнне бар'ераў, якія перашкаджаюць мабільнасць высокакваліфікаванага персаналу пасродкам устанаўлення спрыяльных умоў міжнароднага супрацоўніцтва, спрашчэнне працэдур абмену;

– пашырэнне складу інструментаў стымулявання інавацый. Большасць з іх накіраваны на традыцыйныя сектары эканомікі, на кампаніі, арыентаваныя на дзяржаўны сектар, што абмяжоўвае задачы структурнай перабудовы эканомікі;

– павелічэнне інавацыйнага сегмента ў дзяржаўных закупках, матывацыя кампаній да інавацый на аснове ўзмацнення патрабаванняў у рамках тэхнічнага рэгулявання [2].

Такім чынам, правёўшы аналіз канкурэнтаздольнасці краін – членаў ЕАЭС і фактараў яе вызначальных, можна зрабіць выснову, што ў разгледжаных краінах канкурэнтаздольнасць як асобных краін, так і групойкі ў цэлым, адносна сусветных паказчыкаў канкурэнтаздольнасці, невысокая. У сусветным рэйтынгу канкурэнтаздольнасці краіны – удзельніцы ЕАЭС займаюць сярэднія пазіцыі як па асобных фактараў, так і па індэксе глабальнай канкурэнтаздольнасці. Зыходзячы з аналізу рэйтынгу канкурэнтаздольнасці, выяўлены рад напрамкаў яго падвышэння як для асобных удзельніц групойкі, так і групойкі цэлым.

Актуальнасць ўступлення Рэспублікі Беларусі ў СГА абумоўлена тым, што ў ЕАЭС Рэспубліка Беларусь – адзіная краіна, якая не ўвайшла ў Сусветную гандлёвую арганізацыю. Паскоранае ўступленне Беларусі ў СГА будзе садзейнічаць паглыбленню інтэграцыйных сувязяў унутры групойкі і канкурэнтаздольнасці ЕАЭС на сусветнай арэне. Улічваючы геаграфічнае становішча нашай краіны паміж Усходняй і Заходняй Еўропай, варта палепшыць лагістычную сістэму Рэспублікі Беларусь. Акрамя таго, найважнейшым фактарам, з'яўляюцца інавацыі, што робіць актуальным павышэнне пазіцыі нашай краіны ў рэйтынгу інавацый.

Літаратура

1. Мядзведзеў, В.Ф. Уступленне Рэспублікі Беларусь у Сусветную гандлёвую арганізацыю: асноўныя прынцыпы і палажэнні / В.Ф. Мядзведзеў. – М.: Права і эканоміка, 2005. – 116 с.
2. Богдан Н. І. Міжнародныя індыкатары інавацый: ацэнка моцных і слабых бакоў нацыянальнай інавацыйнай сістэмы Беларусі / Н.І. Богдан. – М.: Бел. эканом. часопіс, 2013. № 4. С. 31–48.

УДК 339.187.62

О.А. Пуйто

jeremy16615@hotmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ В РЕШЕНИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМ СУБЪЕКТОМ МЕХАНИЗМА ЛИЗИНГА

В статье рассмотрены основные аспекты лизинговых операций, необходимых для изучения хозяйствующему субъекту до вступления в лизинговые отношения, позволяющие ему сравнить механизм лизинга с другими видами привлечения заемных средств, а также, при выборе лизинга, определится с его типом и условиями.

Обновление основных фондов предприятия, закупка высокотехнологичного, экономически выгодного оборудования, приобретение активов, инвестиционная политика, все это является обязательными условиями для конкурентоспособности предприятия на рынке. Такие финансово-инвестиционные действия требуют тщательного планирования и прогнозирования.

Независимо от того, в какой отрасли вы находитесь, оборудование, необходимое для осуществления вашей деятельности, будет стоить недешево. Применимо для любого вида деятельности, связанного с производством, стоимость оборудования может занимать от 40-ти до 70-ти процентов от ваших капитальных затрат. На финансовом рынке, помимо распространенных кредитных механизмов, существуют и другие варианты привлечения инвестиционных ресурсов для предприятия, имеющие более выгодные условия. Одним из таких является лизинг. А поскольку оборудование занимает большую часть ваших денежных активов, при организации лизинговых сделок, необходимо следовать определенным подходам, чтобы быть уверенным, что данный тип лизинга подходит для вашей организации [1].

Существуют определенные правила для хозяйствующего субъекта, помогающие сократить затраты и выбрать необходимые условия и тип лизинговой сделки и позволяющие наиболее эффективно использовать лизинговый механизм в деятельности предприятия.

Во-первых, необходимо изучить различия между механизмом лизинга и кредитованием, рассмотрев преимущества и недостатки каждого вида финансирования.

Зачастую, на начальном этапе, при определении способа финансирования оборудования или другого имущества, хозяйствующему субъекту необходимо понимать традиционный механизм лизинга и отличать его от заемного капитала в виде кредита. Проблема смешения этих понятий, в большей степени касается потребительского лизинга, либо лизинга малых предприятий. Например, в сфере лизинга автотранспорта, человеку для приобретения автомобиля, необходимо самостоятельно изучить все способы финансирования для выбора оптимального, что потребует определенных знаний и времени, но в дальнейшем может предоставить финансовые и другие преимущества.

Заемные средства – кредиты, ложатся на предприятие или хозяйствующий субъект финансовым бременем в виде фиксированных выплат по договору с различными дополнительными платежами. Ставки по кредиту обычно выше, чем в лизинге, особенно в долгосрочной перспективе, а необходимость залогового обеспечения кредита, имуществом или фондами предприятия, и вовсе делают кредит, для среднего и малого бизнеса недоступным. При лизинге, размер залогового имущества может быть минимальным, или вовсе отсутствовать, при незначительной сделке. Наконец основное отличие в том, что кредит, это просто, так называемая, денежная инъекция для вашего бизнеса, которую можно использовать как угодно.

С лизингом оборудования, лизингодатель, вместо обеспечения денежными средствами на покупку оборудования, предоставляет само оборудование. Из этого он и может оценить стоимость самого оборудования и использовать его в качестве залогового обеспечения, так как оно будет принадлежать ему юридически. Поэтому при лизинге, залоговые обязательства и другие условия, предъявляемые лизингополучателю, намного ниже, чем при кредитной схеме.

Во-вторых, необходимо определиться с правильным типом лизинга.

Существуют два основных типа лизинговой сделки: финансовый и операционный лизинг. Каждый из них функционирует по-разному, и понимание их обоих может помочь в экономии средств при лизинге оборудования.

– Финансовый лизинг – разновидность лизинга, при которой договор составляется практически на весь срок полезного использования объекта лизинга и по окончании имущество, как правило, выкупается лизингополучателем, по остаточной стоимости, или переходит в его собственность без выкупа. Таким образом, за счет лизинговых платежей

покрывается вся стоимость оборудования и прибыль лизингодателя, а лизингополучатель получает оборудование.

– Оперативный лизинг. Используется для краткосрочной аренды оборудования и не предусматривает выкуп и передачу прав собственности объекта лизинга, по истечению договора. Лизингополучатель обязан соблюдать все правила содержания и эксплуатации объекта лизинга, так как при оперативном лизинге затраты на ремонт и обслуживание берет на себя лизингодатель. При оперативном лизинге, в отличие от финансового, после расторжения договора или по истечении срока его действия, имущество возвращается обратно к лизингодателю или может быть оформлено по новому лизинговому договору [2].

Возникает закономерный вопрос: какой же из этих типов лизинга выбрать? Все зависит от конкретного типа деятельности предприятия, типа оборудования и скорости его устаревания, а также необходимости периодичности его замены новым. Однако в целом, договоры оперативного лизинга более предпочтительны, хотя и требуют от лизингополучателя более высоких доходов от деятельности и высокого кредитного рейтинга. Если хозяйствующий субъект соответствует этим двум требованиям, то он может сэкономить наибольшее количество денежных средств.

Договоры оперативного лизинга имеют более низкие ежемесячные платежи, чем финансового. Также если предприятие хочет сэкономить на покупке относительно нового оборудования, оно может по истечению договора, заключить сделку с лизингодателем, по приобретению этого оборудования, по цене ниже рыночной. Таким образом, лизингодатель может реализовать вам со скидкой, например редкое или специфическое оборудование, снимая с себя необходимость в поиске его арендаторов или покупателей.

В-третьих, следует изучить все ваши налоговые льготы. Независимо от того, какой тип лизинга субъект выбирает, он уже будет иметь доступ к некоторым налоговым льготам, которые, в свою очередь, могут значительно сэкономить финансы, в зависимости от конкретных условий. Лизинговые платежи, рассматриваются как расходы и относятся, на балансе предприятия, на себестоимость, что позволяет предприятию сэкономить на налоге на прибыль. Другое преимущество заключается в том, что при лизинге, вам не нужно регистрировать рыночную стоимость оборудования на балансе предприятия, тем самым увеличивая его капитализацию. Юридически оборудование не является собственностью предприятия, даже если оно собираетесь его в дальнейшем приобрести. Это также может сэкономить большие финансовые средства, поскольку предприятию нет необходимости регистрировать прибыли или убытки на своем балансе [1].

В-четвертых, касаясь бывшего в употреблении имущества, необходимо проанализировать возможность его покупки, в сравнении с приобретением в лизинг. Лизинг является очень выгодным инструментом в финансировании деятельности предприятия, однако в некоторых случаях, приобретение использованного оборудования может оказаться более выгодным, так как, лизинговая компания может предоставить хорошую скидку. Например, приобретение, относительно не устаревшего, подержанного транспортного средства или оборудования, такого как холодильники или морозильники, может быть хорошей альтернативой лизингу, в то время как приобретение технологически сложного или быстроустаревающего оборудования может быть не целесообразно. Кроме того, если предыдущий владелец хорошо заботился об оборудовании, то весьма вероятно, что в нем нет неисправностей и оно будет альтернативно новому.

Таким образом, существуют различные возможности сэкономить, при использовании оборудования по договорам лизинга. Однако перед выбором конкретного типа лизинга, необходимо изучить все его преимущества и недостатки, так как лизинг является довольно сложным инструментом инвестиционной политики и только грамотное, и умелое его использование может дать огромный положительный эффект, для всех участников лизингового механизма.

Литература

1. 4 совета по экономии денежных средств при лизинге оборудования. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.yhef.ca/2019/08/4-tips-in-saving-money-when-leasing-equipment/>. — Дата доступа: 26.09.2019.
2. Сущность, виды и формы лизинга. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://credits.ru/publications/376451/suschnost-lizinga-vidy-i-formy-lizinga/>. — Дата доступа: 25.09.2019.

УДК 338.486(075.8)

И.П. Райчев

econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ТУРИЗМ КАК РЕСУРС РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В данной статье рассмотрены особенности туризма как ресурса роста национальной экономики. На основании анализа институционального механизма воздействия на туристический рынок в Республике Беларусь показано состояние и перспективы развития данного рынка.

Курс развития сферы туризма в Беларуси заложен законом Республики Беларусь от 25 ноября 1999 г. № 326-3 «О туризме», указами Президента Республики Беларусь от 2 июня 2006 г. № 372 «О мерах по развитию агроэкотуризма в Республике Беларусь», от 15 мая 2008 г. № 270 «О мерах по развитию придорожного сервиса», от 2 июня 2006 г. № 371 «О некоторых мерах государственной поддержки развития туризма в Республике Беларусь», а также Государственной программой развития туризма на 2016–2020 гг. В соответствии с Государственной программой развития туризма на 2016–2020 гг. особую актуальность имеют виды туризма, основанные на природном потенциале страны, в том числе агроэкотуризм. Иные же виды туризма, такие, как познавательный, оздоровительный, экологический, научный, событийный и другие привязывают к формированию туров в малых городах и на особо охраняемых природных территориях

Данный нормативный правовой акт не включает полного перечня перспективных направлений либо видов туризма и содержит лишь меры по развитию экологического, агроэкотуризма, охотничьего, рекреационного, оздоровительного и водного туризма. Указом Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2016 г. № 466 «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» закреплены следующие приоритетные виды туризма: познавательный, транзитный, трансграничный, деловой, агроэкотуризм, спортивный, оздоровительный и другие виды туризма. Также действует множество нормативных правовых актов, где регулируются вопросы, связанные с отдельными видами туризма, – постановление Совета Министров Республики Беларусь от 3 ноября 2010 г. № 1626 «Об утверждении Государственной программы развития лесного хозяйства Республики Беларусь», постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 декабря 2007 г. № 1920 «Об утверждении национальной стратегии развития и управления системой природоохранных территорий до 1 января 2015 года», постановление межпарламентского комитета Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики, Российской Федерации и Республики Таджикистан от 12 июня 2000 г. № 10–16 «О модельном законе „О социальном туризме“» и многие др. [1].

Ранее действующая Национальная программа развития туризма на 2008–2010 гг. выделяла следующие основные направления туризма и меры по их развитию: транзитный и трансграничный, деловой, культурно-познавательный, спортивный, рекреационный и

оздоровительный (медицинский), агроэкотуризм, религиозный, водный. Этот перечень являлся исчерпывающим и отсылка к другим нормативным правовым актам не имел. Действующая программа не имеет полного списка приоритетных направлений, а ограничивается лишь положением, что к актуальным видам туризма относятся те, которые связаны с природными ресурсами. Как видно из анализа законодательства, в нормативно-правовой базе Республики Беларусь отсутствует четкая классификация туризма по его видам, что оказывает негативное воздействие на дальнейшее развитие его перспективных направлений, а также на формирование и развитие туризма как перспективной отрасли экономики страны. Эффективное управление любой сферой деятельности во многом зависит от законодательной базы и основных нормативных правовых актов, которые регулируют эту деятельность. В нормативных правовых актах, регулирующих туристическую деятельность, содержится множество видов туризма, которые не систематизированы и не классифицированы по какому-либо одному критерию. Более конкретному определению перспективных направлений туризма и, соответственно, разработке способов повышения их эффективности препятствует отсутствие четкой классификации.

Для дальнейшего успешного развития въездного и внутреннего туризма необходимо выделить в качестве перспективных направлений туризма культурно-познавательный, рекреационный, природный, транзитный (трансграничный), агроэкотуризм и шоп-туризм, а также закрепить их в законе «О туризме» и Государственной программе развития туризма в Республике Беларусь на 2016–2020 гг. Также следует разработать программы для каждого направления туризма в отдельности. Разработка таких программ необходима для дальнейшего развития, обеспечения охраны, сохранения, восстановления и рационального использования туристических ресурсов каждого вида туризма, а также для обеспечения безопасности в туристической отрасли. Целевые программы развития направлений туризма должны охватывать наиболее привлекательные туристические центры и имеющиеся ресурсы, способствующие активизации генерации внутренних и въездных туристических потоков [2].

Таким образом, поскольку для иностранных туристов наиболее популярным является экологический туризм, необходимо развивать данное направление туризма, в частности улучшить инфраструктуру, найти инвестиции для поддержания привлекательности территории. Наиболее успешно развивающимся и прибыльным является медицинский туризм, следует усовершенствовать данное направление, путём изучения и внедрения новых тенденций развития в сфере медицины. Немаловажным является расширение возможностей делового туризма (проведение научных конференций, семинаров и т.п.). Туризм, в частности ориентированный на прием иностранных туристов, должен становиться более эластичным к спросу и требованиям туристов. В Беларуси очень высокий ресурсный потенциал, который является основной привлекательной силой для успешного развития как внутреннего, так и въездного туризма. Для иностранных туристов наиболее популярным является экологический туризм. Существующий природный потенциал Республики Беларусь обеспечивает привлекательность страны для въездного туризма, однако существуют определённые проблемы которые снижают привлекательность данного региона, например недостаточное развитие инфраструктуры. Важно заметить, что необходимо развивать различные секторы экономики для успешного развития туризма, такие как, транспорт, связь, торговлю, сельское хозяйство и т.д.

Литература

1. Евсеев Е.Б., Филипенко Е.С., Тенденции развития туризма в Республике Беларусь, – URL: <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/9677/1/3.pdf> (дата обращения: 06.04.19).
2. Уткин А.А., Развитие рынка туристических услуг новые тенденции. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/razvitie-mirovogo-rynka-turisticheskikh-uslug-novye-tendentsii> (дата обращения: 06.04.19).

В.К. Сабаяев

vladimirsabaev@gmail.com

Белорусский государственный университет, Беларусь

ТЕОРИЯ ПРАЗДНОГО КЛАССА ВЕБЛЕНА И ЕЁ АКТУАЛЬНОСТЬ В 21 ВЕКЕ

Данная статья основывается на работе американского экономиста Торстэйна Веблена «Теория праздного класса». В своей работе я ставил задачу выяснить актуальность этой теории в 21 веке. Данная тема в первую очередь связана с материальными ценностями, насколько они дороги нашим людям. Объектом исследования была склонность людей к поведению описанному у в книге. Я пришел к выводу, что в большей степени актуальна. Но имеются некоторые особенности нашего общества, которые не дают сделать однозначный ответ. Для получения результатов я провел опрос, нацеленный выяснить склонность жителей Республики Беларусь к образу жизни, описанному в книге. Данная работа будет иметь практическую ценность для бизнеса и профессий, связанных с рекламой или продажами.

В связи с тем, что капитализм недавно появился на территории нашей страны его влияние нельзя полностью соотнести с Америкой начала 20го века. Но важно заметить, что некоторые позиции вопроса полностью поддерживаются среди опрошенных.

Всего в опросе приняло 226 человек, различных возрастов. Вопросы касались каждой из 6 важных частей книги «Теории праздного класса»: Денежного соперничества, Показательной праздности, Показательного потребления, Денежного уровня жизни и денежных канонов вкуса.

Основное понятие в данной теории – это собственность. Интересно обстоят дела с накоплением материальных благ, в частности собственности: 86,7% посчитали это важным, для остальных это либо не важно, либо «Об этом ещё рано думать». Данная тенденция в большей степени наблюдается среди молодых людей. Это можно объяснить юношеским максимализмом и вполне достаточным обеспечением людей в 21 веке.

В процессе эволюции культуры возникновение праздного класса совпадает с зарождением собственности. Возникло расслоение общества на праздный и работающий классы. Работу черную и благородную.

Целью приобретения и накопления принято считать потребление накопленных материальных благ. Мотив, лежащий в основе собственности, — соперничество. Обладание богатством наделяет человека почетом, почет выделяет людей и делает их объектом зависти.

Обладание собственностью становится основой для уважения людей, оно тем самым становится также необходимым для той удовлетворенности собой, которую мы называем самоуважением. Помимо этого, мотивом к накоплению является власть, даруемая богатством. Возможность влиять на мнения и события, как в отдельно взятых случаях, так и в масштабе общества. Скрытым экономическим мотивом остается склонность к достижению успеха и нерасположение к тщетности усилий.

Согласно опросу: Важно ли для Вас ваше материальное положение относительно других? Ответы: Да 21,8%, Нет 31,1%, Зависит от окружения в котором я нахожусь 47,1%

Наиболее интересное состоит дело с темой отношения своих накопления и накопленй других людей. Наиболее важным фактором является 47,1% ответов на третий вопрос. Человек стремится перейти из своего сословия в более высшее, но при переходе он сразу вступает в новое и становится равным с ним. Сохраняется тенденция по важности дифференциации материального положения.

Следующий шаг в развитии соперничества – это разделение людей для себя которые богаче и беднее их. На вопрос «Прислушиваетесь ли Вы к советам и мнению людей, которые богаче и успешнее Вас?» более 50% респондентов ответили утвердительно без каких-либо пометок, четкое «нет» сказали 31%, остальные ссылались на профессиональные и личностные навыки в области совета.

Также стоит отметить интересную востребованность «Богатств» как таковых. Только 4,4% опрошенных не хотят увеличивать своих сбережения. Для 12,9% материальные ценности не являются чем-то очень необходимым. Но мы имеем то, что больше 80% людей стремятся накапливать свои сбережения. Да, для некоторых есть определённая граница, которая отграничивает деньги как средства и как цель. Также более 85,6% респондентов заявили о том, что для них наличие больших сбережения станет основой для чувства уверенности.

В привычном мышлении людей в условиях хищнической культуры труд начинает ассоциироваться со слабостью и подчинением хозяину. Труд, следовательно, является показателем более низкого положения и становится недостойным высокого звания человека. Труд воспринимается как унижающий достоинство, и традиция эта отнюдь не умерла. Наоборот, с развитием социальной дифференциации она приобретает силу аксиомы благодаря старинному, неписаному и не вызывающему сомнения закону. Для того чтобы заслужить и сохранить уважение людей, недостаточно лишь обладать богатством и властью.

Богатство или власть нужно сделать очевидными, ибо уважение оказывается только по представлению доказательств. И свидетельство богатства не только служит тому, чтобы внушать другим представление о своей важности и поддерживать ощущение своей значимости в других людях, — оно едва ли не так же полезно в создании и оберегании своего самодовольства.

Что касается труда, то тут отмечается тенденция к востребованности среди людей, особенно молодых, умственного труда. Также сильным отличием от прошлого считается отсутствия предвзятого внимания к людям, которые работают по найму. Только 2,7% респондентов сказали о том, что труд по найму – это однозначное принижение достоинства и более низкого положения в обществе. В свою очередь 25,3% рассматривают этот вопрос в разрезе других факторов наёмного труда.

Следует большее внимание уделить демонстративному потреблению, денежному уровню жизни и канонам вкуса. Основные вопросы в данной главе были связаны с удовольствием от владения и пользования тайными и известными богатствами, выбору среди определённых товаров в зависимости от цены.

Одним из результатов появления и развития демонстративной праздности и потребления стоит считать появление денежного уровня жизни и денежных каноников вкуса.

Для большей части людей в современном обществе непосредственным мотивом денежных расходов сверх тех, что необходимы для физического благополучия, является не столько сознательное стремление превзойти других в размере явного потребления, сколько желание держаться на уровне общепринятых требований благопристойности в качестве и количестве потребляемых товаров.

Мотив — это желание действовать сообразно с установившейся практикой, стремление избежать неблагосклонного внимания и толков и жить на уровне общепринятых каноников благопристойности как по виду, количеству и сорту потребляемых товаров, так и по пристойному употреблению своего времени и сил.

Для рассмотрения данного вопроса я рассмотрел три продукта, которые могут отразить отношение к расточительному потреблению: вино, смартфон, автомобиль. Именно эти товары подходят для личного и общественного потребления.

Вопросы:

Будет ли влиять цена и бренд двух бутылок вина на решение по выбору? (примерно одинаковых по вкусу и качеству): Да (возьму более дорогой и узнаваемый бренд) 10,5%; Нет (возьму более дешёвый и менее узнаваемый бренд) 24,1%; Зависит от обстоятельств (беру для себя, иду ли в гости и т.п.) 64,4%.

Будет ли влиять цена и производитель двух моделей смартфонов на решение по выбору? (одинаковых по характеристикам и производительности): Да (возьму более дорогой и узнаваемый бренд) 55,3%; Нет (возьму более дешёвый и менее узнаваемый бренд) 44,7%.

Будет ли влиять цена и марка двух моделей автомобилей на решение по выбору? (при условии равных показателей безопасности и качества): Да (я выберу более дорогую и престижную марку авто) 50,4%; Нет (я выберу более дешевую и менее престижную марку авто) 49.6%.

Данные вопросы имеют наиболее важный практический характер. В случае с вином большая часть респондентов ответила, что для них важна марка вина, когда она берут её не для себя. Этот ответ говорит о важности социального аспекта влияния на человеческий выбор. Так как если брать для себя ты не сможешь произвести впечатление на кого-либо из своего окружения.

Что касается автомобиля и смартфона тут отмечается среднее разделение приверженцев. В связи с тем, что это товары более длительного пользования человек хочет испытывать больше гордости в более долгом промежутке времени от своей покупки. И телефон, и автомобиль используется при большом количестве свидетелей. Таким образом потребление становится более показательным.

Таким образом можно сделать вывод о том, что «теория праздного класса» всё ещё актуальна в 21 веке в нашей стране. Нет полного совпадения с написанным в книге. Но около половины жители Республики Беларусь склонны к расточительному потреблению. Меньшая часть склонна к праздному поведению. Важно заметить, что капитализм всего 20 лет существует в нашей стране и зажиточный богатый класс не успел сформироваться.

Литература

1. Веблен Т.Б. Теория праздного класса: экономическое исследование институций, М.:Прогресс,1984
2. Собственный опрос «Теория праздного класса» Сабаев В.К./ Доступ: <https://forms.gle/3HzDim5Ujud2ag218> Дата доступа: 22.04.2019

УДК 338

Т.В. Савенко

ftaya@gstu.by

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

ЭКОНОМИКА ОБРАЗОВАНИЯ: НРАВСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

В связи с обострением социально-экономических противоречий современного общества особую актуальность приобретают вопросы изучения нравственного аспекта экономической деятельности. В статье рассматриваются предпосылки изучения нравственных основ экономики, изучается мнение ученых-экономистов о влиянии нравственности на экономику. А также делается вывод о непосредственном участии сферы высшего образования в формировании личности, разделяющей традиционные нравственные ценности общества.

Текущие тенденции развития мирового хозяйства заставляют пересмотреть многие базовые принципы функционирования традиционной либерально-рыночной экономики. Экономическая теория – наука общественная, в центре внимания которой находится человек. Современное общество – это общество потребления, в котором одной из главных ценностей выступает возможность потреблять. А современный человек представлен как *homo economicus* – эгоистический потребитель, стремящийся максимизировать индивидуальную полезность. В этой связи материальная обеспеченность, социальный статус становятся приоритетами общества потребления, которое не поощряет экономичность, поскольку она приводит к утрате потребительской способности [1, с.114]. Такое

игнорирование базовых нравственных принципов напрямую влияет на качественные процессы в экономике и может повлечь снижение ее эффективности и конкурентоспособности. В результате перед обществом стоит сложная задача осмысления роли нравственности в современной экономике, ее влияния на социально-экономические отношения.

Вопросы о роли нравственности интересовали многих ученых экономистов. Так Д. Милль утверждал, что цели хозяйственной деятельности включают не только получение прибыли, но и выполнение социальной миссии [2, с. 304]. Ряд экономистов XX века, в том числе и Дж. Кейнс считали, что экономика и нравственность бесплодны в отдельности, а их совместная направленность – это путь к повышению благосостояния. Проблемы нравственности в экономической деятельности привлекают внимание ученых и в наши дни, среди них можно выделить – О. А. Платонова, В. Т. Рязанова, Б. А. Райзберга, А. Риха, П. Ульриха и многих других [3, с.51].

Необходимость изучения нравственных основ экономики обусловлена рядом предпосылок, среди которых можно выделить следующие [3]:

- естественные предпосылки, которые связаны с рассмотрением Земли как открытой системы. Они изучают, какую пользу (или вред) может принести экономическая деятельность для Земли и для Вселенной;

- материальные предпосылки определяются уровнем развития производительных сил. Здесь говорится о том, что необходимо соблюдать некий баланс между количественным и качественным ростом производительных сил и следованием нравственным принципам. Возникает противоречие между возможностями человечества и низкой степенью ответственности за их использование.

- экономические предпосылки нравственной экономики связаны с обострением противоречия между безграничными потребностями человечества и ограниченными ресурсами и их рациональным использованием.

- мировоззренческие предпосылки связаны с господствующей системой взглядов на общество и природу, которые должны основываться на нравственности.

Таким образом, рассмотренные предпосылки способствуют переходу к экономике, основанной на нравственности и становлению личности, разделяющей традиционные нравственные ценности общества в целом.

Качественные характеристики современного работника без нравственного содержания приводят к застойным явлениям в трудовой деятельности. Воспитание нравственности в каждом человеке будет способствовать развитию нравственного аспекта в экономике в целом. Одним из важнейших элементов в формировании нравственной экономики может стать система высшего образования, так как именно она создает человеческий капитал, который является основой развития постиндустриального общества.

Существование в обществе потребности в образовании, её постоянный рост, новые требования рыночной экономики привели к формированию рынка образовательных услуг в национальной экономике. Становление рыночных механизмов в сфере высшего образования происходило стихийно на фоне и в результате распада СССР в начале 90-х годов XX века, разрушения советской социально-экономической и политической модели общества. В результате в системе белорусского образования произошел процесс тотального обновления ценностей, содержания и идеологических ориентиров. Образование стало рассматриваться как объект «купли-продажи». Ученики и их родители выступают в роли покупателей, а высшие учебные заведения – в роли продавцов.

С экономической точки зрения функционирование образования в рамках рыночных отношений имеет ряд преимуществ. Так, экономика образования помогает выбрать наиболее эффективную специальность с учетом будущих заработков. Кроме того, образование стало рассматриваться как ключевой фактор экономического роста, в результате чего возрастает объем инвестиций в данную отрасль. Кроме того, развитие экономики образования как науки

привело к возникновению новых методик исследования и прогнозирования в области рынка труда, наиболее востребованных специальностей, вклада образования в ВВП страны и т.д. Однако «рыночное» отношение к высшему образованию может привести к тому, что оно утратит свою важную функцию, а именно – воспитательную. Образовательный процесс не может замыкаться только на профессиональной подготовке. Он должен быть разносторонним, включать не только знания и навыки, но и развитие индивидуальных свойств личности.

В 2016 году в Республике Беларусь была разработана Программа непрерывного воспитания детей и учащейся молодежи на 2016-2020 гг. Среди основных направлений воспитания в данном документе выделяют духовно-нравственное воспитание, направленное на приобщение к общечеловеческим и национальным ценностям, формирование нравственной культуры.

Переход к многоуровневой системе подготовки специалистов, глубокое реформирование всего образовательного процесса должно привести к существенному повышению качества профессиональной подготовки специалистов и к значительным изменениям в формировании у студентов нравственных качеств [4].

Не вызывает сомнений ответственность высшей школы за формирование интеллектуальной и нравственной атмосферы в обществе в целом. Как центры образования, науки и культуры высшие учебные заведения призваны содействовать критическому осмыслению происходящего, оказывать поддержку исследовательской и гражданской активности студентов, что способствует развитию личности.

Литература

1. Крючкова, О.М. Общество потребления и экономика, основанная на нравственном выборе // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2011. - №4. – С.113-121.
2. Костылев, А.А Надворная И.Г., Надворная, Н.Н. Значимость нравственного аспекта в экономике // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. – 2013. - №2. – С. 304-307.
3. Макарова, Л.И. Нравственная экономика: сущность и предпосылки становления // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. - № 22. – С. 49-54.
4. Беляцкая А. Л., Реут Н. В. Роль университетов в развитии личности студента [Электронный ресурс]. – 2006. – Режим доступа: <http://www.pws-conf.ru/nauchnaya/lss-2006/369-problemy-obrazovaniya-v-sovremennom-obschestve/8152-rol-universitetov-v-razviti-lichnosti-studenta.html>. – Дата доступа: 12.09.2018.

УДК 330.34

А.М. Сидорова

sidorovaam@bsu.by, ale9088@yandex.ru

Белорусский государственный университет, Беларусь

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассматривается вопрос влияния институционального планирования на эффективность трансформации институциональной системы. Определяется роль институционального планирования как инструмента государственной экономической политики. Анализируются модели взаимодействия формальных и неформальных институтов в контексте институционального планирования. Представлена концепция институционального планирования.

Важнейшим и необходимым условием эффективного развития хозяйственной системы является ее целостность и ее интегративность, которая включает определенный набор взаимосвязанных и взаимообусловленных формальных и неформальных институтов. Сбалансированность институтов системы обеспечивает эффективность функционирования институциональной системы и возможность ее дальнейшей эволюции. Несвязанность и противоречивость институциональной структуры снижает эффективность распределения ресурсов и искажает мотивы, ориентиры и ожидания, намерения и предпочтения.

Институциональная динамика является важнейшей составляющей социально-экономического развития. Под институциональной динамикой понимается прежде всего изменение базового набора институтов (как формальных, так и неформальных), который формирует качественно новую институциональную структуру. Поэтому на современном этапе существует необходимость разработки модели и концепции эволюции институциональной системы.

Важное значение имеет разработка концепции институционального планирования, которая позволит планировать необходимые институциональные изменения, разрабатывать систему мер по совершению необходимых коррекций, а также обеспечивает возможность прогнозирования сценариев и последствий.

На современном этапе институциональное планирование является эффективным методом проектирования институтов, который может способствовать ускоренной трансформации институциональной системы и выбору наиболее целесообразной стратегии реформирования.

Институциональное планирование - это совокупность действий по формированию институтов, введению их в пространство хозяйственной системы, изменению, коррекции, заимствованию институтов [1].

В более широком смысле институциональное планирование - это совокупность целенаправленных действий по оценке текущей институциональной структуры и формированию институтов, внедрение их в социально-экономическую систему, а также последующие изменения, коррекции, импорт институтов.

В основе эффективного институционального планирования находится анализ и оценка взаимодействия формальных и неформальных институтов.

Важную роль играет взаимодействие и взаимообусловленность формальных институтов и экономической ментальности, которые находятся в основе выбора стратегии реформирования социально-экономической (таблица 1) [2, с. 29–40]. А сам определенный выбор институтов является основой для экономического роста и развития [3, с. 63–84].

Таблица 1 – Модели взаимодействия неформальных и формальных институтов

Модель взаимодействия	Результат взаимодействия
Полная конгруэнтность экономической ментальности и формальных институтов; конвергенция	Высокие темпы реформирования; низкие издержки; основные стратегии – выращивание институтов с учетом экономической ментальности.
Относительная конгруэнтность экономической ментальности и формальных институтов; относительная конвергенция	Относительная эффективность реформирования; основные стратегии – создание промежуточных институтов, их конструирование с учетом экономической ментальности и поставленной цели
Отсутствие конгруэнтности экономической ментальности и формальных институтов; дивергенция	Низкая эффективность реформирования; высокие издержки; основная стратегия – импорт (трансплантация) институтов

Источник: собственная разработка автора.

Институциональное планирование можно использовать в различных сферах экономической политики. Анализ взаимодействия формальных и неформальных институтов целесообразно включать в систему мер по реализации экономической политики, в первую очередь проведение институциональных преобразований.

В целом применение концепции институционального планирования представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Применение концепции институционального планирования в государственной экономической политике

1 этап	
Направления	Инструменты
– определение четких конечных результатов необходимых изменений в экономике и ключевых индикаторов; – проведение исследований в оценке существующего на данный момент неформальных институтов и социального капитала	– проведение социологических исследований; – разработка моделей взаимозависимости между индикаторами эффективности реформирования и элементами неформальных институтов
2 этап	
Направления	Инструменты
– определение наиболее близких стран-эталонов, их опыт и набор институтов; – внедрение белорусской ментальной карты в систему государственного управления и моделирование на ее основе системы государственного управления и координирования; – разработка основных сценариев потенциальных результатов реформирования	– создание промежуточных адаптационных институтов (как на государственных, так и на отраслевых уровнях); – внедрение единого координационного института; – внедрение и совершенствование механизмов подотчетности и информирования субъектов хозяйствования; – создание единого центра по мониторингу и пересмотру результатов
3 этап	
Направления	Инструменты
– совершенствование внутренней и внешней политики	– закрепление эффективных институтов; – закрепление нового типа корпоративной культуры; – закрепление новых форм и отношений на мировом уровне (взаимодействие с другими странами, создание фор международного бизнеса)

Источник: собственная разработка автора.

В целом институциональное планирование на современном этапе может стать действенным инструментом для реализации стратегии экономической политики, обеспечив более высокую эффективность хозяйственной системы.

Литература

1. Сухарев, О.С. Институциональное планирование, траектории институционального развития и транзакционные издержки / О.С. Сухарев // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – Том 4. – № 3. – 2012.
2. Тамбовцев, В.Л. Институциональная динамика в переходной экономике / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1998. – № 5. – С. 29–40.
3. Кузьминов, Я. Как наука о рынках становится наукой об обществе / Я. Кузьминов, К. Бендукидзе, М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2005. – № 12. – С. 63–84.

Б.В. Сорвиров

bvsorvirov@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

В ПОИСКАХ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (К 50-ЛЕТИЮ ГОМЕЛЬСКОЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИСТОВ)

Рассматриваются становление и развитие школы экономистов, созданной профессором М.В. Научителем в Гомельском государственном университете имени Ф. Скорины. Показаны научные достижения школы, проблематика научных изысканий, научные контакты и перспективы дальнейшего развития. Особое внимание уделено исследованию проблем переходной экономике как наиболее сложного и противоречивого этапа становления рыночных отношений в странах постсоветского пространства.

Проблемы переходной экономики особенно в последнее десятилетие вызывают особый интерес у экономистов. И это вполне естественно: именно в этот период происходил «массовый» переход бывших социалистических стран и бывших советских республик от централизованной плановой экономики к рыночной.

Особое место среди этих стран занимают республики бывшего СССР, в частности Беларусь. С самого начала было ясно, что трансформация экономики бывшего СССР в рыночную будет более трудной и дорогостоящей по сравнению со странами социалистического блока из-за размеров страны, ее замкнутости, безраздельного господства плановой экономики, парадоксальной слабости государства. Кроме того, переход к рынку был «прыжком в неизвестность» практически не только для всего руководства страны, но и для экономических субъектов.

Несмотря на всю историческую значимость горбачевской перестройки и приобретенный в ходе ее осуществления опыт, она не только не устранила эти препятствия, но и создала новые: нарушение макроэкономического равновесия привело к росту подавленной инфляции; частичная либерализация и ослабление ограничений, присущих плановой экономике, породили извращенное поведение субъектов хозяйственной деятельности. В результате последующего распада СССР были разорваны хозяйственные связи, произошла дезинтеграция бюджетной и денежной систем.

Реформа началась без начала деблокирования международной помощи, без учета связанности бюджетной и денежной политики, без прояснения отношений между республиками СССР. Поэтому нет ничего удивительного в том, что трансформация, начатая в таких условиях, не привела к ожидаемым результатам. Глубокие социально-экономические преобразования всегда сопряжены с потерями и ошибками, глубина и масштабы которых тесно связаны с состоянием общества и его экономики: с согласием на реформы и тяготы, обусловленные этими реформами; с организованностью общества и эффективностью государственной власти; с развитием науки и восприимчивостью общества к ее достижениям; социальной структурой общества; достигнутым уровнем благосостояния и т.д. Даже страны, находившиеся в более благоприятных условиях, прошли этот путь значительно болезненнее, чем ожидали эксперты: падение производства наблюдалось везде.

Начатые советские реформы напоминали тактику, о которой говорил Наполеон: сначала надо «ввязаться в бой», а уже затем посмотреть, что из этого получится.

Транзитивная экономика ставит сегодня перед экономистами множество вопросов, касающихся целей и содержания реформ, значимости приватизации в процессе реформирования народного хозяйства, его темпов и последовательности этапов, роли государства в процессе преобразований и т.д. Однозначных ответов на эти вопросы пока нет, но опыт Беларуси помогает прояснить некоторые из них. Свою лепту в эти исследования вносят и представители школы экономистов Гомельского государственного университета

им. Ф. Скорины, основоположником и руководителем которой является доктор экономических наук, профессор М.В. Научитель.

Михаил Вениаминович Научитель работал в университете с 1971 года, до 1989 года – проректором по научной работе, с 1989 года – на должности профессора на кафедре экономических теорий. Это был опытный и требовательный педагог, воспитатель студенческой молодежи и аспирантов, талантливый исследователь и организатор науки.

Благодаря его усилиям на кафедре сформировался научный коллектив, который стал основой научно-педагогической школы в области экономической теории, методологии экономической науки и истории экономических учений. Основные направления научных исследований, проводимых в рамках научной школы, – развитие экономической теории в XX–XXI вв. (эволюция методологии, основных направлений и школ, их концепции и доктрины); концептуальные подходы к исследованию трансформационных процессов в социально-экономических системах; формирование рыночных институциональных структур.

Только за последние пять лет членами научной школы разработаны концептуальные основы трансформации экономических систем, методологические концепции перехода от командно-административной системы хозяйствования к рыночной; основы модели социального и экономического пространства в экономической концепции трансформации экономической системы; теоретическая основа концепции преобразования земельных отношений в переходной экономике; концептуальные основы экономической стабилизации через призму развивающейся теории переходной экономики; основные направления реструктуризации региональной экономики в условиях становления и развития рыночных отношений в экологостабилизированном регионе; разработан и обоснован экономико-правовой метод регулирования отношений государства с иностранными субъектами рыночных отношений в вопросах иностранного инвестирования национальной экономики (предложения были использованы при разработке Инвестиционного кодекса Республики Беларусь).

Все научные разработки воплотились в монографии. В печатных работах изложены и проблемы экономической теории в творчестве белорусского ученого М.В. Довнар-Запольского, особенности формирования рынка труда в Республике Беларусь через призму миграционных процессов.

Всего опубликовано членами научной экономической школы за последние пять лет 156 научных и научно-методических работ. За всю историю функционирования школы экономистов М.В. Научителем и его учениками опубликовано свыше 300 научных работ, в том числе около 50 монографий.

Важным достижением в работе научной школы считается защита диссертаций. Под руководством профессора М.В. Научителя подготовлено 26 кандидатов и 5 докторов наук.

Научная школа экономистов – это 6 докторов наук, 44 кандидата наук, 11 аспирантов, 6 бакалавров и студенты, занимающиеся научно-исследовательской работой. Так, три студента в 2003 году получили грант БРФФИ для работы над темой «Проблемы экономической безопасности через призму демографической и миграционной политики Беларуси», являющейся частью исследуемой проблемы; два студента удостоены медалей РАН с премиями за победу в 14-м конкурсе РАН молодых ученых и студентов России, СНГ и стран Балтии.

Гомельская экономическая школа постоянно обменивается информацией о тематике исследований, планах научно-исследовательской работы, создании новых учебных курсов по перспективным научным направлениям, о внедрении научных разработок в учебный процесс, проводит совместные научные исследования с Институтом экономики НАН Беларуси, Белорусским государственным экономическим университетом, Белгосуниверситетом, Белорусским торгово-экономическим университетом потребительской кооперации. Установлены и поддерживаются контакты с Институтом мировой экономики и международных отношений РАН, Московским институтом электроники и математики

(техническим университетом), Финансовой академией при Правительстве Российской Федерации, Иркутской экономической академией, Орловским государственным техническим университетом (Россия), Киевским национальным торгово-экономическим университетом, Черновицким торгово-экономическим институтом (Украина), Молдавским торгово-экономическим университетом (г. Кишинев).

Осуществляется научное сотрудничество с администрацией СЭЗ «Гомель – Ратон»: разработка концепции «белорусского пути» развития свободных экономических зон; разработка прогноза развития СЭЗ и ее субзон, развитие макро- и микроэкономики СЭЗ.

Поддерживается прямой контакт между членами научной школы и сотрудниками Высшей школы финансов и управления г.Белостока (Польша), Высшей профессиональной школы г.Киля (ФРГ), Института менеджмента и мировой экономики Бременского университета (ФРГ).

Представители научной экономической школы принимают участие в редакционной коллегии журнала «Известия Гомельского государственного университета им. Ф.Скорины», в организационных комитетах международных научных конференций, Международных Довнаровских чтений.

По тематике научной школы в университете работает ежегодный научный семинар «Актуальные проблемы экономической теории».

Результаты научно-исследовательских работ, выполненных членами научной школы, используются в учебном процессе при чтении общих и специальных лекционных курсов, выполнении курсовых и дипломных работ, а также студенческих научных работ. Профессором М.В.Научителем разработаны и внедрены в учебный процесс прогрессивные методы обучения наукам экономического цикла – проблемный, герменевтический методы, метод рассредоточенного и концентрированного обучения, что позволило повысить эффективность образовательного процесса при изучении общих и специальных экономических курсов.

Коллектив экономистов-теоретиков выполняет ряд научных исследований по реализации научно-технических программ социально-экономического развития Республики Беларусь и региона. Реализация полученных научных результатов в социально-экономической политике государства позволит ускорить и углубить проводимые в стране реформы, направленные на становление и развитие социально ориентированной рыночной экономики.

Члены научной школы работают не только в Гомельском госуниверситете им. Ф. Скорины, а и в других вузах и организациях: в Московском институте правовой экономики (ректор), Белорусском государственном экономическом университете, Институте управления (г. Минск), Министерстве экономики Республики Беларусь, Высшем инженерно-командном училище МЧС Республики Беларусь (г. Гомель), в МИТСО (г. Гомель), в администрации Чукотки.

Ученые-теоретики научной школы, созданной профессором М.В.Научителем в XX веке, внесли определенный вклад в развитие экономической и юридической науки в области формирования социального и экономического пространства, основ методологической концепции переходной экономики, механизма взаимодействия бизнеса с основными институтами рыночной инфраструктуры, выработки путей адаптации субъектов хозяйствования к рыночной экономике и их адекватному правовому регулированию. В XXI веке продолжается поиск новых форм и подходов в методологической концепции теории переходной экономики.

Научная школа экономистов Гомельского госуниверситета получила широкое признание в Беларуси и за ее пределами.

Б.В. Сорвиров

bvsorvirov@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

В.М. Станкевич

Stankevich_v@mail.ru

Гомельский филиал Университета гражданской защиты МЧС Беларуси

ПРЕДПОСЫЛКИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ: К ВОПРОСУ СТАНОВЛЕНИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО СОЮЗА

Рассмотрены проблемы развития интеграционных процессов в постсоветских странах – Белоруссии, Казахстане, России, вопросы становления концепции социально-экономического развития и совместной стратегии по формированию Евразийского союза.

В дискуссиях о белорусско-казахстанско-российских отношениях почти всегда присутствует термин «*интеграция*». Этот термин используется и в заголовке данной статьи, хотя он, по-видимому, не отвечает в значительной степени современным реалиям, вносит определенные трудности в трактовку концептуальных положений и периодизацию объединительных процессов. Представляется, что более предпочтительным был бы термин «*реинтеграция*», поскольку три государства были уже взаимно интегрированы друг с другом, а вместе – со всеми союзными республиками в составе СССР. Этот термин поможет также избежать трудностей при ответах на вопросы типа «Кто в кого входит?» и дать четкий ответ: «Беларусь, Казахстан и Россия интегрируются в новое союзное государство». А это позволит по-иному посмотреть на темпы интеграционных, вернее – реинтеграционных, процессов.

Как известно, существует наработанная последовательность этапов интеграционных (объединительных) процессов государств: создание зон свободной торговли, таможенных союзов, единых внутренних рынков, экономических и валютных союзов, наконец, политических союзов. При этом движение от начального этапа к конечному может идти по двум моделям: «*мягкая интеграция*» и «*жесткая интеграция*».

В первой предусматривается поэтапное прохождение пути с относительно долгой остановкой на каждом этапе без передачи части своего суверенитета наднациональным структурам (например, НАФТА, ЕАСТ, МЕРКОСУР и т.д.).

В «*жесткой интеграции*» (например, Европейский Союз), напротив, предусматривается создание наднациональных структур и передача им части суверенитета.

Теоретически Беларусь, Казахстан и Россия уже прошли два этапа «*мягкой интеграции*», хотя их практические результаты оставляют желать лучшего. Таким образом, три государства в настоящее время, по сути, находятся на этапе экономического и валютного союза, то есть вступают в этап «*жесткой интеграции*», что, собственно говоря, отражено в последних документах, подписанных главами Беларуси Казахстана и России.

Но возникает вопрос: оправданы ли такие темы интеграции и единения? С учетом того, что это все же не интеграция, а реинтеграция, существуют давние духовные, культурные, социальные, экономические и другие связи между нашими странами, такие ускоренные темпы в целом оправданы.

В ходе интеграционных (объединительных) процессов трех государств важным видится формирование новой концепции социально-экономического развития, выработка совместной стратегии по становлению Евразийского союза. При разработке стратегии создания нового интеграционного объединения, характеризующегося коренными изменениями социально-экономической системы, методы, основанные на моделях

равновесия, оказываются малодейственными, поскольку они ориентированы на уже сложившиеся рыночные отношения и позволяют анализировать сам механизм трансформации системы. В этой связи более конструктивным представляется использование новых концепций развития, выдвигаемых, в частности, институциональной теорией и основанных на системном подходе.

Отказ от количественных моделей роста и стремление учитывать качественные, необратимые изменения потребовали замены уравнений классической механики понятиями термодинамики. Впервые эти понятия были использованы Н. Кондратьевым, обосновавшим необратимость процессов развития во времени. Впоследствии его идеи были развиты в работах других видных экономистов. Так, французский экономист Ф. Перру, автор центр-периферийной парадигмы в экономике, в которой отвергается традиционный тезис о равноправии участников рынка, ввел понятие энергии развития системы, в которой инициируются качественные изменения в экономике [2]. При таком подходе модель равновесия Вальраса-Парето рассматривается как частный случай, равновесие определяется как точка, в которой энергия развития равна нулю. Под энергией развития системы Перру понимал реализацию творческого потенциала общества в инновационном развитии. Именно в этом просматривается определенная близость его концепции с известной теорией Й. Шумпетера. Но в отличие от Шумпетера, Ф. Перру не ограничивает круг творческих личностей только предпринимателями, включая сюда творческие ресурсы всех субъектов экономического процесса. Решающее значение он придает процессу внутренней самоорганизации системы через развитие и усложнение социальных связей. В противовес общепринятому подходу к анализу рыночных отношений, выдвигающему на первый план индивидуализм и конкуренцию, Перру акцентирует внимание на факторах кооперации и сотрудничества (в его трактовке это – «экономика солидарности»). Без этих факторов невозможно развитие, так как стихийные процессы борьбы всех против всех усиливают энтропию системы и ведут к ее деградации.

Близкие по духу идеи развивает П. Друкер, применяя методы системного анализа к изучению процессов социально-экономического развития. Решающая роль в этих процессах принадлежит факторам самоорганизации и самоуправления, с которыми он связывает феномен «нового плюрализма» [1].

Как видим, в новых концепциях экономического развития упор делается на усилении взаимосвязи личности и общества в процессе качественных преобразований в экономике. Отсюда можно выделить две основные тенденции в механизме этого взаимодействия. С одной стороны, увеличение степени свободы личности, что стимулирует развитие ее творческого потенциала и расширяет возможности ее активного участия в экономической жизни. С другой – усиление интеграции личности в общую систему получения и переработки информации и принятия решений на уровне общества в целом, что обеспечивает объединение опыта и творческих достижений отдельных личностей в общественный опыт и идентификацию целевых установок личности с интересами всего общества. Развитие социума невозможно без развития личности, но это требует, в свою очередь, социализации личности.

Вопросы социализации личности и факторы интеграции и сотрудничества приобретают особое значение в переломные для общества моменты, когда традиционные связи оказываются разорванными, а система ценностей испытывает деформацию. Именно такой кризисный период переживает Беларусь, Казахстан и Россия (а вместе с ними и ряд других стран бывшего СССР), вступившие на путь формирования новой экономической системы – единого экономического пространства в рамках Евразийского союза. Однако несмотря на различного рода декларации об успешном развитии интеграционных процессов, тенденция распада общества на атомарные единицы и группы, ведущие борьбу всех против всех в своих узко-эгоистических интересах, к сожалению, не преодолена. За примерами ходить далеко не надо: европейская политика «Восточного партнерства» и ее реализация в Украине и Молдове [4].

Действуют правила игры, определяемые не столько правовыми нормами, сколько реальным соотношением сил и влияния корпоративных группировок, захвативших контроль над бывшей государственной собственностью. Примат силы над правом затрудняет появление эффективного собственника. Вместо него – характерна фигура временщика, стремящегося к скорейшему обогащению и переводу капитала за рубеж. Отсюда – истоки криминализации экономических отношений и общественной жизни в целом. Очевидно, что выход из такого глубокого социально-экономического кризиса не может быть осуществлен только с помощью государственных структур, путем реформ сверху. Сам бюрократический аппарат в значительной степени оказался подверженным коррупции, поведение которого противоестественно с позиции национальных интересов, но естественно для клановых интересов [3]. В этой связи направлением преодоления негативных явлений может быть стимулирование процессов самоорганизации и саморазвития общества, того, что и определяет энергию развития системы.

Для возрождения и развития социально-экономических связей крайне важно объединение конструктивных сил общества путем создания жизнеспособных экономических структур, обеспечивающих функционирование эффективного собственника. Формы такого объединения могут быть весьма разнообразны, но их сущность сводится к интеграции, кооперации и партнёрству. Особенно большую роль для становления новой экономической системы и единого экономического пространства может сыграть кооперация и интеграция в сфере мелкого предпринимательства. Мировой опыт, а также опыт проводимых реформ в Беларуси, Казахстане и России показывает, что мелкий предприниматель, особенно в сфере материального производства, оказывается неспособным встать на ноги самостоятельно и выдержать конкуренцию со стороны монопольных структур. Необходимо создание институциональной инфраструктуры мелкого бизнеса, обеспечивающей кредиты, лизинг оборудования, технические и информационные услуги, сбыт продукции и опирающейся на правовую и финансовую поддержку государства. Быстрое развитие мелкого предпринимательства позволило бы решить острейшую социальную проблему – создание миллионов рабочих мест для безработных, молодежи, пополняющей рынок труда, и массового потока вынужденных переселенцев. Для последних особенно важна кооперация при поддержке центральных и местных властей в деле обустройства, строительства жилья и создания производственной базы. При общей нехватке финансовых ресурсов важно использовать все многообразие форм соединения человека, ищущего работу, со средствами производства, включая лизинг, аренду, франчайзинг, обеспечение соответствующей правовой базы.

Однако объединение мелких производителей могут быть эффективны только в условиях многоуровневой кооперации и интеграции, включая низовые кооперативы, региональные, республиканские и, наконец, объединения производителей трех стран. Только такого рода структуры способны сконцентрировать значительные материальные и интеллектуальные ресурсы и, в то же время, – защитить интересы мелкого предпринимателя от чиновничьих поборов и криминального рэкета.

В этой связи показателен успешный опыт организации мелкого бизнеса в Японии, сыгравшего важную роль в восстановлении экономики после Второй мировой войны и являющегося важным фактором современного инновационного развития. В Японии действует разветвленная сеть торгово-промышленных советов, объединяющих всех мелких предпринимателей, начиная от поселкового уровня и вплоть до национального, представленного торгово-промышленной палатой. Эти структуры имеют прямой легитимный выход на соответствующие органы власти в центре и опираются на солидную правовую базу (законы об основах политики в отношении мелких и средних предприятий, о содействии их модернизации, о кооперировании, о центральном кооперативном банке). Действует широко развитая система целевых государственных кредитов в поддержку кооперирования территориальных хозяйственных комплексов. Нормативно закреплены значительные налоговые льготы и ускоренная амортизация оборудования.

Проблема тесного сотрудничества и партнёрства актуальна не только для мелкого предпринимательства, но и для крупного бизнеса. Инновационный характер экономического развития в последние десятилетия позволяет стимулировать формирование в развитых странах так называемых сетей, объединяющих промышленные фирмы, банки, информационные и исследовательские центры, предприятия торговли и услуг. Такие сети позволяют объединить производственные и финансовые ресурсы, оперативно реагировать на изменение спроса на рынке, быстро продвигая новые виды продукции, и при этом экономить на трансакционных издержках.

Для крупных предприятий Беларуси, Казахстана и России, находящихся в большинстве своем в системном кризисе, взаимная кооперация, партнерство и интеграция – необходимый путь для восстановления хозяйственных связей и облегчения проблемы взаимных неплатежей. Внутрикoоперациoнные связи позволили бы избежать обычной накрутки цен на каждом этапе трансакции. Жизненно важным значением для выхода из кризиса является восстановление прямых связей между финансовыми институтами и промышленными фирмами, между наукой и производством, между сырьевыми и обрабатывающими отраслями. Необходимо покончить с борьбой отраслевых лобби за свои узковедомственные сиюминутные интересы, которая разрушает базу для совместных действий по выходу из кризиса. Предпосылками для этого являются создание климата доверия внутри деловых кругов, осознание ими общих интересов, выработка совместного с руководством государств долгосрочной стратегии экономического развития. Для этого требуются определенные институциональные структуры – формирование наднациональных структур, а также таких союзов предпринимателей, которые способны взять на себя не только защиту корпоративных интересов перед лицом государства, но и ответственность за соблюдение своими членами правил игры в рамках закона. Тем самым возможно было бы возродить корпоративную этику, нарушение которой ведет к «потере лица» и остракизму. Указанные преобразования не могут идти безболезненно, так как неминуемо встречают исключительно сильное сопротивление мафиозных структур, стремящихся подчинить себе деловой мир и навязать ему свои правила игры.

Проблемы интеграции и сотрудничества не ограничены только предпринимательским кругом, они крайне актуальны для всего общества трех стран. Реформы не могут успешно осуществляться без активного соучастия основной массы населения, представляющей лиц наемного труда. Отсюда вытекает необходимость реализации социального партнёрства как на микро-, так и на макроуровнях. На уровне предприятий необходимо ограничить всевластие директоров, нередко действующих во вред производству в интересах собственного обогащения, создав правовую и институциональную базу производственной демократии. Наемные работники, являющиеся в большинстве акционерами своих предприятий, фактически лишены возможности контролировать действия администрации. Этому способствует несовершенство действующих законодательств, ограничивающих права акционеров по сравнению с нормами, действующими в развитых странах. Ни в Беларуси, ни в Казахстане, ни в России нет правовой базы для создания органов участия трудовых коллективов в управлении – по аналогии с производственными советами в Германии и во Франции. Для государственных предприятий, а также акционерных обществ, значительная часть акций которых находится в у нескольких собственников, целесообразно было бы ввести статус «public corporation», существующий в Западной Европе. В советы директоров этих корпораций входят представители трудового коллектива, а коммерческая деятельность находится под контролем государства.

Необходимо поднять правовой статус профсоюзов на предприятии. Коллективные договоры, заключаемые в настоящее время, носят, как правило, чисто формальный характер, о чем свидетельствует распространенная практика задержек с выплатой заработной платы даже при наличии необходимых средств на счетах предприятий. Отсюда – важность установления правовых норм персональной ответственности директоров за нарушение коллективных договоров.

На макроуровне разработка и осуществление сложных программ структурной перестройки производства невозможна без тесного сотрудничества между государством, местными органами самоуправления, профсоюзами и предпринимательскими ассоциациями. Только активное участие профсоюзов может снизить остроту социального напряжения при проведении комплекса мер по закрытию нерентабельных предприятий, конверсии, созданию новых рабочих мест для высвобождаемых работников и их переобучению. Об этом свидетельствует, в частности, опыт реализации широкомасштабных структурных программ в ФРГ. Социальное партнёрство – необходимая предпосылка для успешного осуществления активной политики занятости и обустройства вынужденных переселенцев.

Самоорганизация широких слоев населения и их активное участие в проводимых реформах решает не только социально-экономические, но и важные политические задачи – реформирование институтов гражданского общества, без опоры на которое невозможно становление сильного правового государства и успешная борьба с преступностью. Активизация и объединение всех конструктивных сил общества – путь к возрождению экономики, структурной перестройки производства на базе новейших технологий, путь к сохранению Беларуси, Казахстана и России, нового объединения – Евразийского союза в качестве равноправного партнера мирового сообщества.

Значение интеграционных процессов между Беларусью, Казахстаном и Россией выходит за рамки трёхсторонних связей. В геополитическом отношении Евразийский союз уравнивает ряд противоречий и служит гарантом баланса некоторых силовых проявлений регионального и мирового масштаба. Союзники создают новую форму интеграции государств в современном мире. Евразийский союз позволяет говорить о возможности альтернативного пути развития для государств, у которых возникли проблемы с поиском благоприятной экономической ниши в условиях нового мирового порядка. Этот союз носит открытый характер, не имеет силовой направленности против других стран и открыт для присоединения новых членов.

Потенциал Евразийского союза огромен, и это начинают осознавать наши соседи, меняющие акценты своей внешнеэкономической политики.

Литература

1. Друкер, П. Практика менеджмента ; пер. с англ. / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2002.
2. История экономических учений (современный этап) / Под ред. А.Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 1998.
3. Почему Путину не нравятся украинские конфеты. – URL: http://www.kapital-rus/articles/article/236967/entry_id (дата обращения: 08.04.2019).
4. Белорусский эксперт: Киев не получит никаких плюсов от своего предательства. – URL: <http://www.regnum.ru/news/politik/1716422.html> (дата обращения: 10.09.2019).

УДК 332

В.В. Сорвинова

vvsorvirova@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

Переход экономики Республики Беларусь на рыночную модель, нестабильность внешней среды изменяют принципиальный подход к инновационной деятельности.

В данных условиях успешное функционирование предприятия напрямую зависит от того, насколько эффективно оно занимается выявлением потенциальных резервов.

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

Выявление резервов повышения результативности инновационной деятельности является важнейшим движущим фактором прогресса любого субъекта хозяйствования. В условиях современной экономики предприятие уже не может довольствоваться производством и успешным сбытом имеющейся продукции, так как для процветания необходимо постоянно создавать новые изделия, поддерживать инновационный климат на должном уровне. Всё это можно достичь, используя резервы инновационной деятельности [1, с.4].

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

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

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

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

Важным моментом в повышении результативности инновационной деятельности является сбалансированность как между стадиями инновационного процесса, так и проведение тех или иных работ внутри каждой стадии. Оптимальным вариантом сбалансированности стадий инновационного процесса будет такое соотношение между проводимыми предприятием НИОКР и внедрением разработок, когда число идей будет соответствовать числу возможностей предприятия внедрить их с привлечением внутренних и заемных средств.

Роль инновационной деятельности как решающего фактора повышения результативности производства, наряду с институциональной составляющей, регламентирующей эту деятельность, постоянно возрастает и имеет в современных условиях для предприятий первостепенное значение [5, с. 27]. 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. С нашей точки зрения, всю инновационную деятельность предприятия следует разделить на ряд стадий. Каждая из этих стадий в свою очередь имеет ряд присущих ей особенностей – временной лаг, ресурсный потенциал, а также отдельные факторы, повышающие результативность данной инновационной деятельности предприятия.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Литература

1. Сорвилов, Б.В. Проблемы формирования инновационной экономики: информационно-сетевые технопарковые структуры / Б.В. Сорвилов // Вестник Брестского гос. техн. ун-та. – 2014. – № 3 (87). – С. 2–4.
2. Рыбкина, О.В. Организационные резервы повышения эффективности производства наукоёмкой продукции : дисс. ... канд. экон. наук: 05.02.22 / О.В. Рыбкина. – Воронеж, 2012. – 215 с.
3. Любушин, Н.П. Экономический анализ. 3-е изд., перераб. и доп. / Н.П. Любушин. – М., 2010. – 575 с.
4. Глухов, В.В., Балашова, Е.С. Организация бережливого производства / В.В. Глухов, Е.С. Балашова. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 238 с.
5. Западнюк, Е.А. Институциональные аспекты инновационного развития общества / Е.А. Западнюк // Друкерровский вестник. – 2017. – № 3. – С. 23–32.

УДК 657.422.11.330.35.01

В.М. Четвериков

chet_vic@mail.ru

Высшая школа экономики, г. Москва, Россия

СВЯЗЬ МЕЖДУ БАЛАНСОМ СЧЕТА ТЕКУЩИХ ОПЕРАЦИЙ И ТЕМПАМИ РОСТА ДЛЯ СТРАН БОЛЬШОЙ ЭКОНОМИКИ

Автор статьи на примере стран большой экономики показал возможности количественного анализа взаимосвязи между балансом счета текущих операций и темпами экономического роста за период 1980-2015 гг. В группу стран большой экономики вошли те страны, чей ВВП превосходил 1% от мирового ВВП хотя бы в один год из рассматриваемого периода.

Для выявления общих закономерностей в разных странах необходимо иметь источник большого количества экономических данных за много лет, собранных и обработанных одинаковым для всех стран способом. Поскольку в начале 2018 г. в ООН было зарегистрировано 194 члена - независимых государств, то и база данных должна содержать интересующие нас параметры примерно для такого же количества стран за много лет. База WorldEconomicOutlook (WEO) Международного валютного фонда (МВФ) обновляется два раза в год (в апреле и октябре) и содержит около 40 годовых экономических показателей для почти 190 стран начиная с 1980 г.

Но даже столь серьезное издание подвержено постоянному пересмотру старых данных. Например, для Германии в 1980 г. баланс счета текущих операций в процентах к ВВП в базе WEOApr2014 показан как -1,725%, а в базе WEOApr2017 - уже -2,198. Или для Китая за 1980-1996 гг. данные по балансу счета текущих операций в процентах к ВВП в базе WEOApr2014 присутствуют, а в базе WEOApr2017 помечены как отсутствующие. Использование недостающих данных из других источников вносят часто дополнительные искажения, поскольку собраны иным способом и, возможно, из других источников. Многочисленные наглядные примеры таких искажений были приведены в работах [1-3]. Поэтому все используемые в этой статье данные относятся только к WEOApr2017 (www.imf.org) или представлять ВВП в долларах США, или же использовать сравнение ВВП по паритету покупательной способности (ППС), широко применяемое в Евросоюзе [4]. Первый путь простой, прозрачный и легко сопрягается с такими величинами, как международные обязательства (долги), международные резервы и другие финансовые показатели. Однако многие авторы предпочитают второй путь, считая его объективно более правильным.

В публикуемой работе выбрано сравнение ВВП в долларах США, поскольку были замечены четыре обстоятельства:

1. Данные ВВП по ППС не известны для всех стран, поэтому сложно оценить долю конкретного ВВП в мировом ВВП по ППС.

2. Приведенные в книге [5] два списка первой двадцатки стран 1999 г. по объему ВВП, рассчитанному в долларах США и по ППС валют, различаются довольно сильно (см. таблицу 1):

Поскольку для выделения ограниченного числа стран с большим годовым ВВП необходимо упорядочить все страны по величине ВВП, то следует выбрать один из двух вариантов: или представлять ВВП в долларах США, или же использовать сравнение ВВП по паритету покупательной способности (ППС), широко применяемое в Евросоюзе [4]. Первый путь простой, прозрачный и легко сопрягается с такими величинами, как международные обязательства (долги), международные резервы и другие финансовые показатели. Однако многие авторы предпочитают второй путь, считая его объективно более правильным.

В публикуемой работе выбрано сравнение ВВП в долларах США, поскольку были замечены четыре обстоятельства:

1. Данные ВВП по ППС не известны для всех стран, поэтому сложно оценить долю конкретного ВВП в мировом ВВП по ППС.

2. Приведенные в книге [5] два списка первой двадцатки стран 1999 г. по объему ВВП, рассчитанному в долларах США и по ППС валют, различаются довольно сильно (см. таблицу 1):

Таблица 1 - Сравнение первой двадцатки стран за 1999 г. в процентах от мирового ВВП (вычисленного в долларах США) и по ППС

	В % от мВВП	По ППС
мВВП	100	
США	29,53	США
Япония	13,90	Китай
Германия	6,73	Япония
Великобритания	5,05	Германия
Франция	4,59	Индия
Италия	3,82	Франция
Китай	3,35	Великобритания
Канада	2,07	Италия
Испания	1,94	Бразилия
Бразилия	1,83	Россия
Мексика	1,77	Канада
Республика Корея	1,48	Мексика
Индия	1,43	Испания
Нидерланды	1,35	Республика Корея
Австралия	1,26	Индонезия
Аргентина	0,94	Австралия
Тайвань	0,93	Тайвань
Швейцария	0,89	Турция
Швеция	0,83	Таиланд
Иран	0,83	Аргентина

В работе [6] было показано, что методология Программы международных сопоставлений, разработанная в странах ОЭСР, подходит в большей степени для стран с рыночной и гомогенной экономикой. Хотя Китай является самой большой развивающейся страной и второй по величине экономикой мира, но его рыночная экономика далека от совершенства, поэтому на основании данных о ценах на некоторые продукты нельзя правильно отразить уровень цен в Китае.

В статье [7] подробно описываются принципиальные методологические трудности ценовых сопоставлений в различных странах.

Страны большой экономики в 1980-2015 гг. Будем называть группу стран A1(2) **странами большой экономики** в году Z, если ВВП каждой из этих стран составляет более 1% мирового ВВП того же года Z. Среди них были и 14 бессмысленных участников A1: это группа стран G7 (США, Япония, Канада, Великобритания, Германия, Франция, Италия), две европейские страны, не вошедшие в G7 (Испания, Нидерланды), и еще пять стран с разных континентов (Австралия, Бразилия, Индия, Китай, Мексика).

«Долгожитель» группы А1 - Республика Корея - входит в А1 с 1988 г. Данные по ВВП России есть в базе МВФ лишь с 1992 г. - тогда Россия имела только 0,36% от мирового ВВП 1992 г. Но уже в 1994 г. с долей 1,07% от мирового ВВП Россия на четыре года появилась в А1, а затем закрепились в А1 с 2002 по 2015 г.

Как известно, платежный баланс страны определяет в денежном выражении экономическое взаимодействие резидентов данной страны с нерезидентами. Сальдо счета текущих операций платежного баланса (БСТО\$) определяется разностью экспорта и импорта товаров и нефакторных услуг плюс чистый факторный доход, получаемый из-за рубежа, плюс чистые трансферты из-за рубежа. Известно, что связь между внутренними инвестициями $И_n$, сбережениями $С_b$ и сальдо счета текущих операций БСТО\$ является главным соотношением, показывающим макроэкономическое значение величины БСТО\$ для экономики страны: $С_b = И_n + БСТО\$$ [8].

Если $БСТО\$ > 0$, то сбережения страны расходуются на внутреннее и внешнее инвестирование, а при $БСТО\$ < 0$ внутренние инвестиции определяются как внутренними сбережениями, так и инвестициями нерезидентов. Если $БСТО\$ = 0$, то внутренние инвестиции в стране определяются уровнем сбережений. Когда страна длительное время имеет дефицит по счету текущих операций, то она накапливает обязательства по отношению к остальному миру, и эти обязательства финансируются за счет потоков по финансовому счету/ Теоретически, в конечном счете, эти средства должны быть выплачены или должны привести к изменению паритета национальной валюты по отношению к другим валютам.

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

Если в основе дефицита лежит низкий уровень сбережений, а не высокий уровень инвестиций, то возможно, что такой дефицит вызван неосмотрительной налогово-бюджетной политикой или избыточным потреблением. Или же он может быть следствием очень разумной динамической системы торговли, возникшей, возможно, в связи с временным шоком или меняющейся демографической ситуацией [9]

Не зная, какие из этих факторов действуют, нет смысла говорить о «хорошем» или «плохом» дефиците: дефицит отражает основополагающие экономические тенденции, которые могут быть желательными или нежелательными для страны в тот или иной конкретный момент времени.

Литература

1. Григорук Н.Е. Статистические аспекты анализа динамики и структуры международной торговли // Вопросы статистики. 2017. № 1. С. 54-64.
2. Григорук Н.Е. К вопросу о международной стандартизации учетно-статистической информации в сфере внешнеэкономической деятельности // Вопросы статистики. 2014. № 5. С. 31-40.
3. Рябушкин Б.Т. Эволюция информационно-методического обеспечения макроэкономического анализа // Роль и значение учетно-статистической информации в экономическом анализе. Сб. науч. ст. М.: МГИМО-Университет, 2012.
4. Кохайн П. Паритет покупательной способности в Европе - размышления об использовании, недавних достижениях и будущем развитии Программы международных сопоставлений (на английском языке) // Вопросы статистики. 2015. № 5. С. 69-78..
5. Постников С.Л., Попов С.А. Мировая экономика и экономическое положение России. М.: Финансы и статистика, 2001. 224 с.
6. Кью Д., Ду Л., Ванг Я. Использование индексного подхода для оценки надежности показателей паритета покупательной способности валют в Китае // Вопросы статистики. 2015. № 7. С. 43-55.
7. Иванов Ю.Н. Некоторые проблемы теории индексов в международных сопоставлениях ВВП // Вопросы статистики. 2016. № 2. С. 13-23.

8. Krugman P., Obstfeld M. International economics. Theory and policy. Fourth edition. World student series edition, 1995.

9. Гош А., Рамакришнан У. Имеет ли значение дефицит по счету текущих операций? // Финансы и развитие. 2006. Т. 43. № 4. С. 44-45.

УДК 338.945

И.А. Филькевич

Filk66@mail.ru

Московский педагогический государственный университет, Россия

ПРИОРИТЕТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОГЛАСОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ЕАЭС

В статье рассматриваются особенности формирования согласованной денежно-кредитной политики стран ЕАЭС. Делается вывод о необходимости в рамках регионального экономического союза при реализации финансовой политики своевременно реагировать на глобальные кризисы и шоки. Обосновывается целесообразность формирования эффективного механизма функционирования наднационального института Евразийского экономического союза, который призван координировать и реализовывать на практике общую модель проведения согласованной финансовой политики.

Развитие Евразийского экономического союза на современном этапе сталкивается с серьезными трудностями. В «Основных направлениях экономического развития Евразийского экономического союза», утвержденных решением Высшего Евразийского экономического совета от 16 октября 2015 г. № 228 отмечены неблагоприятные факторы сдерживающие проведение согласованной финансовой и денежно-кредитной политики [8]. Большинство этих проблем вызваны конфликтом интересов:

- между суверенными государствами, входящими в интеграционное объединение, и образуемыми наднациональными органами:

- между самими государствами-членами интеграционного объединения, конфликтующими между собой в экономической и/или политической сфере.

При этом переориентация государств-членов ЕАЭС на общие интеграционные цели и принципы требует более серьезной перестройки институциональных основ интеграционных процессов, в том числе и в сфере макроэкономической политики. При этом необходимо использовать весь комплекс институциональных инструментов, способных повлиять на принятие национальными правительствами нужных наднациональному органу решений.

Основные потенциальные условия конфликтов интересов обусловлены следующими факторами:

- спецификой национальных экономик, обусловленных особенностями институциональных систем государств-участников ЕАЭС;

- конкуренцией на рынке ЕАЭС и других стран товаров и услуг различных государств Союза;

- протекционистскими мерами по защите собственного рынка мерами нетарифного регулирования;

- ориентацией на рынки третьих стран, в том числе Китая и ЕС;

- конкуренцией за инвестиции, что приводит к чрезмерной либерализации экономической деятельности в государствах-членах ЕАЭС.

Одним из первых обратил внимание на угрозу конфликтов интересов различных государств в интеграционном объединении Э. Хаас [2]. Указанная проблема признается и в русскоязычной литературе. Вполне обосновано мнение В.Н. Рябых и А.Б. Гладышева о том,

что «согласование общественных, групповых и личных экономических интересов, достижение их равновесной реализации при, несомненно, доминирующем положении национально-государственного интереса общества всегда были и остаются актуальной задачей развития экономической системы любой страны, что, однако, в настоящее время осложняется проблемой существования национального государства в условиях глобализации» [10].

Эффективность проведения странами — членами интеграционного объединения монетарной политики в значительной мере зависит от эффективности их фискальной политики [1].

Инструменты фискальной политики часто являются единственным действенным средством, доступным странам, для реагирования на несимметричные шоки и стабилизации ситуации на внутреннем рынке.

Координация фискальной политики в странах ЕАЭС представляется технически сложной задачей. Ее выполнение затруднено «дополнительной» функцией бюджетной политики из-за значительного объема условных обязательств бюджетного сектора в силу сохранения контроля над ключевыми, но не всегда эффективными сферами экономики, что связано с большой долей государства в реальном и банковском секторах в некоторых странах ЕАЭС. Как следствие, в экономической политике существенную роль играют квазифискальные операции, что приводит к росту государственного долга без соответствующего влияния на сальдо бюджета. В странах ЕАЭС эту проблему может смягчить лишь установление жестких правил части поддержания бюджетной дисциплины и крайних условий предоставления экстренной внешней финансовой помощи [5].

Важной практической задачей согласования фискальной политики является выработка странами адекватных фискальных правил. Простое установление потолков долга и/или дефицита бюджета ведет к проциклической фискальной политике, которая позволяет не реагировать на внешние шоки. Проблему решает установление целевых параметров относительно структурного сальдо бюджета, которое корректируется на циклическую составляющую доходов и расходов, а также на единовременные шоки [3].

Координация политик и взаимовыгодная конвергенция экономик позволяют снизить уязвимость экономик и усилить мощь союза перед воздействием экзогенных дисбалансов. Особенность регионального объединения ЕАЭС заключается в том, что центральным звеном формирования политики и созависимости экономик является Россия. Она является основным торговым партнером, кредитором и инвестором стран в ЕАЭС, основным донором фонда Евразийского фонда стабилизации и развития.

Учитывая открытый характер экономик стран ЕАЭС, экзогенные факторы традиционно оказывают значительное воздействие на уровень монетарной и финансовой стабильности в регионе [4].

Передаточным механизмом, посредством которого внешние шоки распространяют негативные эффекты в реальном секторе экономики, в первую очередь является торговый канал. Низкотехнологичная, преимущественно сырьевая структура экономик стран ЕАЭС дает основания предполагать, что к наиболее значимым факторам, определяющим состояние платежного баланса отдельных стран, относится цена на нефть на мировом товарном рынке [11]. Динамика данного показателя регулярно отслеживается и принимается во внимание при составлении государственных программ.

В частности, на практике реализуется следующая схема ретрансляции внешнеэкономических шоков в странах ЕАЭС: торговый канал (снижение или повышение цен на сырьевые товары) → падение или повышение валютной выручки → девальвация или ревальвация национальных валют в странах ЕАЭС → ужесточение или смягчение ДКП → рост или снижение инфляции (через цены импортируемых товаров и услуг) → специальные финансовые меры преодоления шока.

Поддержание оптимального уровня инфляции и обеспечение ценовой стабильности необходимо для обеспечения устойчивого сбалансированного экономического роста. При этом ключевое значение имеют не абсолютные темпы увеличения валового внутреннего продукта, а характер роста, который сопровождается повышением доходов населения, стабильностью цен и курса национальной валюты и не нарушает при этом равновесия платежного баланса [7].

Как показывает анализ, странам ЕАЭС удалось добиться значимых результатов в обеспечении ценовой стабильности. Страны с высоким уровнем инфляции (Беларусь, Россия, Казахстан) были вынуждены проводить умеренно жесткие денежно-кредитные политики с целью замедления инфляционных процессов. Сегодня целевые ориентиры по росту потребительских цен находятся в пределах, установленных Центробанками прогнозных значений. В странах, где была зафиксирована дефляция (Кыргызстан, Армения) происходит постепенный рост цен в результате увеличения стоимости энергетических ресурсов, продовольственных товаров, наступления восстановительной фазы роста экономики. В 2017 г. все государства-участники ЕАЭС обеспечили соответствие страновых уровней установленному Договором о ЕАЭС пороговому значению уровня инфляции – 107,5%.

Проблемой стран ЕАЭС является высокий уровень долларизации экономик. Несмотря на тот факт, что расчеты на территории стран ЕАЭС производятся в национальных валютах, у населения преобладает «долларовое мышление». Граждане привычно соизмеряют зарплату в долларах, расходы на отпуск и крупные покупки исчисляют в иностранной валюте. Прошедшие девальвации оказали негативное влияние на уровень доверия населения к национальным валютам, и процесс его восстановления займет довольно продолжительное время, если учесть психологию индивидов и инертность человеческого мышления [6].

Проблемы в бюджетной сфере обусловлены не только экономическим спадом, но и невысокой эффективностью бюджетных расходов, а также недостатками налоговых систем. Все страны ЕАЭС в последние годы проводили налоговые преобразования, которые имели различную результативность. В соответствии с рейтингом «Doing Business» наиболее эффективная налоговая система в России (45 место), затем следует Казахстан (60 место), Армения (88 место), Беларусь (99 место) и наименее эффективная система в Кыргызстане (148 место). Поэтому улучшение системы налогообложения является актуальной проблемой для всех стран ЕАЭС, решение которой позволит стабилизировать финансовую систему и повысить финансовую устойчивость.

Страны ЕАЭС имеют различную степень финансовой устойчивости. Наиболее финансово устойчивы Россия и Казахстан, которые накопили национальные фонды и используют их для поддержки бюджета в период экономического спада [9].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что страны ЕАЭС в настоящее время проводят отличную друг от друга денежно-кредитную политику. Усиление региональной конвергенции стран могло бы способствовать накоплению синергетических эффектов от взаимного сотрудничества в финансовой сфере.

Литература

1. Винокуров Е.Ю., Коршунов Д.А., Перебоев В.С., Цукарев Т.В., Евразийский экономический союз / Под редакцией Е. Ю. Винокурова – Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР, 2017. – 296 с.
2. Воронина, Т.В. Эволюция теоретических подходов к анализу развития международной экономической интеграции / Т.В. Воронина // *Terra economicus*. – 2010. – Том 8. – № 3. – Часть 3. – С. 208-215.
3. Гурова И.П. О многомерной модели евразийской экономической интеграции // *Пространственная экономика* -2016. - № 1. - С.14-29.
4. ЕАЭС и страны Евразийского континента: мониторинг и анализ прямых инвестиций 2016. // Евразийский банк развития. Центр интеграционных исследований – 2017 - Доклад № 41 - С.43
5. Евразийский экономический союз: новая реальность – новые возможности : под общ. ред. Валовой Т.Д. – М., 2017

6. Инвестиции в развитие и интеграцию 01.03.2017 г. URL:http://www.eabr.org/general/upload/status/eabr_rus_01.03.2017.pdf (дата обращения 18.02.2019).
7. Майстер Ш. Экономика Евразии: Европейский взгляд. // Доклад: Геоэкономика Евразии. Astana club, Астана. - С.39
8. Основные направления экономического развития Евразийского экономического союза // Решение Высшего Евразийского экономического совета от 16 октября 2015 г. №228 [Электронный ресурс]. – 2015. – <http://goo.gl/VT2tuW>
9. Праневич, А.А. Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике / А.А. Праневич // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 1. – С. 4-21.
10. Рябых, В.Н. формирование и защита национально-государственных интересов России на международной арене в условиях глобализации мировой экономики / В.Н. Рябых, А.Б. Гладышев // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – № 1. – С. 141-147
11. Филькевич И.А. Приоритеты экономической интеграции 2030. Союзное государство России и Беларуси. - М.:Экон-информ, 2008. – 512 с.

2 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИНИЦИАТИВ

УДК 005.583:658.5

О.В. Арашкевич, Ю.В. Клепикова
klepikova_julija@rambler.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПЕРЕДАЧИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ОРГАНИЗАЦИИ НА АУТСОРСИНГ

В статье проводится оценка эффективности передачи второстепенных бизнес-процессов организации на аутсорсинг сторонней организации в соответствии с трехступенчатым алгоритмом принятия решения об использовании аутсорсинга, который был положен в основу разработки авторской методики оценки эффективности передачи бизнес-процессов на аутсорсинг

Как доказано зарубежной практикой при передаче непрофильных бизнес-процессов на аутсорсинг, организации могут фокусироваться на основных бизнес-процессах, что позволяет им значительно снижать издержки, повышать эффективность своей производственно-хозяйственной деятельности. В связи с этим возникает необходимость в разработке методики оценки эффективности передачи непрофильных бизнес-процессов на аутсорсинг.

Для принятия решения о передаче непрофильных бизнес-процессов организации на аутсорсинг важно изучить критерии отбора для каждого из них. Оптимальные критерии выделены в трехступенчатом алгоритме принятия решения об использовании аутсорсинга:

– тестирование функции по критериям отсева. Предлагается использовать набор качественных критериев, которые позволят отобрать функции-кандидаты для дальнейшего анализа и отсеять процессы, однозначно не подходящие для передачи на аутсорсинг;

– оценка функции по качественным критериям. В результате по каждому процессу будет получен набор качественных характеристик, которые необходимо принимать во внимание при формировании окончательного решения об использовании аутсорсинга;

– оценка функции по количественным (стоимостным) критериям [2].

Вопросы выбора критериев передачи вспомогательных бизнес-процессов можно представить в таблице 1.

Таблица 1 – Критерии выбора бизнес-процесса в организации для передачи на аутсорсинг

Вопросы выбора критериев	Содержание вопросов
1 Функция является профильной?	Кандидатами на аутсорсинг могут стать только вспомогательные процессы, не связанные с основной деятельностью компании.
2 Функция подразумевает применение инновационных знаний и технологий?	Эта функция незаменима - обладая уникальной технологией, компания уже владеет конкурентным преимуществом и должна развивать и совершенствовать его самостоятельно.
3 Нет необходимости выполнять функцию на постоянной основе?	Передача на аутсорсинг разовых функций не принесет выгод в долгосрочной перспективе.
4 В функции нет необходимости, цели и задачи данного процесса не сформулированы?	Если в процессе анализа выявлена неперспективная функция, которая не приносит выгоду, не обеспечивает ни одну из основных функций, ее аутсорсинг не имеет смысла.
5 На рынке нет сервисных компаний, принимающих данную функцию на аутсорсинг?	Передать этот процесс некому и остается выполнять его самостоятельно.
6 У компании есть юридические обязательства выполнять данную функцию?	Передача данного процесса сторонней организации запрещена законодательно.

После выбора критериев, оставшиеся бизнес-процессы необходимо рассмотреть с позиции качественных критериев (рисунок 2).

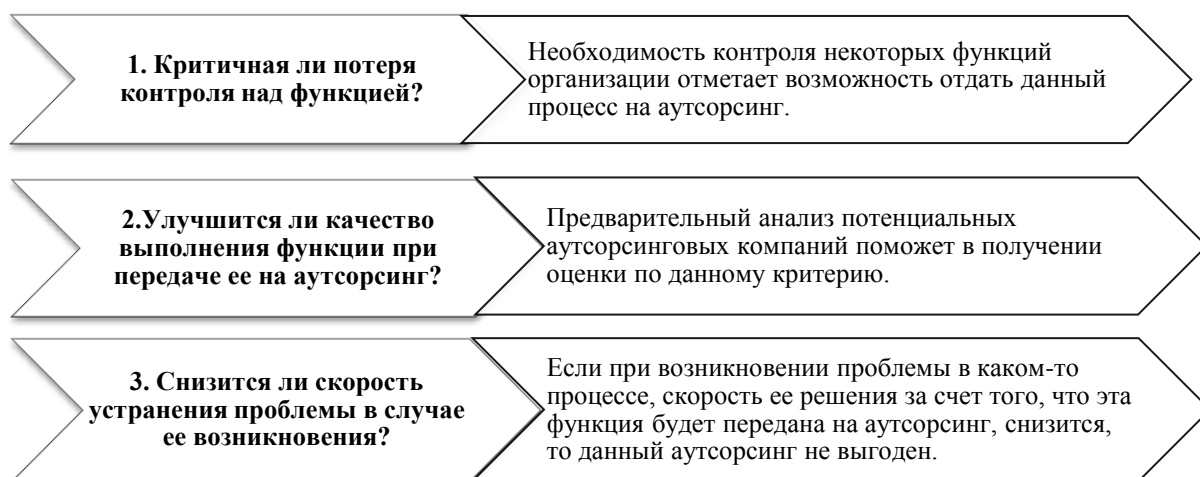


Рисунок 2 – Качественные критерии выбора аутсорсинга бизнес-процесса

После первых двух этапов трехступенчатого алгоритма принятия решения об использовании аутсорсинга, необходимо перейти к оценке функции по количественным (стоимостным) критериям с учетом факторов риска.

Для этого необходимо рассчитать экономию годовой заработной платы высвобожденных сотрудников в первый год по формуле 1:

$$\mathcal{E}_{\text{зп}} = (\text{ЗП} \times 12 \times (1 + \frac{\text{ФСЗН}}{100}) - \text{ЗП} \times 3) \times \text{Ч}, \quad (1)$$

где ЗП – среднемесячная заработная плата, руб.;

ФСЗН – процент отчислений в ФСЗН, %;

Ч – количество высвобождаемых специалистов, чел.

Помимо сокращения расходов на заработную плату работников, значительную экономию составит также сокращение материальных ресурсов для обеспечения их работы: компьютерных столов, компьютеров, стульев, тумбочек (стеллажа), шкафа, принтера и сканера, листов и др., что также необходимо учитывать при оценке целесообразности передачи бизнес-процесса на аутсорсинг.

Тогда суммируя данные показатели с экономией заработной платы можно определить общие годовые затраты на содержание специалистов того структурного подразделения, функции которых планируется передать на аутсорсинг (формула 2):

$$\mathcal{E}_{\text{общ}} = \mathcal{Z}_{\text{зп}} + \mathcal{Z}_{\text{ос}} + \mathcal{Z}_{\text{мр}} + \mathcal{Z}_{\text{р}}, \quad (2)$$

где $\mathcal{Z}_{\text{общ}}$ – общие затраты на содержание отдела маркетинга, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{зп}}$ – затраты на заработную плату, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{ос}}$ – затраты на основные средства, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{мр}}$ – затраты на материальные ресурсы, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{р}}$ – затраты на рекламу, руб.

Зная общую годовую экономию, а также затраты, которые понесет организация, передавая свой непрофильный бизнес-процесс на аутсорсинг, можно рассчитать экономический эффект, получаемый от его передачи на аутсорсинг (формула 3):

$$\mathcal{E}_{\text{эффект}} = \mathcal{E}_{\text{общ}} - \mathcal{Z}_{\text{аут}}, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эффект}}$ – экономический эффект от аутсорсинга, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{аут}}$ – затраты на аутсорсинг, руб.

Экономическая эффективность будет рассчитываться по формуле 4:

$$\mathcal{E}_{\text{эф}} = \frac{\mathcal{E}_{\text{эффект}}}{\mathcal{Z}_{\text{аут}}} \times 100 \%, \quad (4)$$

где $\mathcal{E}_{\text{эф}}$ – экономическая эффективность от аутсорсинга, %;

$\mathcal{E}_{\text{эффект}}$ – экономический эффект от аутсорсинга, руб.;

$\mathcal{Z}_{\text{аут}}$ – затраты на аутсорсинг, руб.

Руководитель организации, принявший решение о передачи одного или нескольких бизнес-процессов на аутсорсинг всегда должен помнить не только о преимуществах внешнего менеджмента, но и о рисках возможных потерь. Основными видами рисков, с которыми может столкнуться руководитель являются: риск некачественного решения задач; риск непонимания корпоративного стиля организации; риск утечки информации; зависимость от внешних исполнителей; отсутствие контроля над ведением делегированных бизнес-процессов; отсутствие стандартов и методологии влечет за собой сложность измерения результата и качества; недостаток эффективного проектного управления; возможное снижение производительности труда собственного персонала (потеря мотивации, оценка изменений как негативных); налоговые риски; недостаточно развитая в Республике Беларусь законодательная база, относительно вопросов регулирования аутсорсинга; риск банкротства аутсорсера.

Поэтому при оценке эффективности передачи бизнес-процессов на аутсорсинг руководитель всегда должен учитывать основные риски, с которыми он может столкнуться при аутсорсинге. Для достоверной оценки эффективности передачи второстепенных бизнес-процессов организации на аутсорсинг сторонней организации необходимо оценивать, вышеназванные риски, на основе балльной шкалы, представленной в таблице 2.

Таблица 2 – Балльная шкала оценки рисков

Изменение исследуемого показателя после внедрения механизм аутсорсинга	Значительное	Незначительное	Не выявлено
Рейтинговая оценка показателя	12,50	6,25	0

Для получения общего значения по данному направлению необходимо сложить полученные значения показателей (формула 5):

$$P = p_1 + p_2 + \dots + p_{11}, \quad (5)$$

где p_1 – риск некачественного решения задач;

p_2 – риск непонимания корпоративного стиля организации;

p_3 – риск утечки информации;

p_4 – зависимость от внешних исполнителей;

- p₅ – отсутствие контроля над ведением делегированных бизнес-процессов;
- p₆ – отсутствие стандартов и методологии проведения аутсоринга;
- p₇ – недостаток эффективного проектного управления;
- p₈ – возможное снижение производительности труда собственного персонала;
- p₉ – недостаточно развитая в Республике Беларусь законодательная база, относительно вопросов регулирования аутсорсинга;
- p₁₀ – налоговые риски;
- p₁₁ – риск банкротства аутсорсера.

Сумма этих значений сопоставляется с уровнями риска. Допустимому уровню риска характерно значение от 0 до 25; критическому уровню риска – от 25 до 50; катастрофическому уровню риска – от 50 до 75.

Литература

1. Потемкина, М.В. Аутсорсинг: как определить, что именно передавать / М.В. Потемкина // Консультант. – 2010. – №3. – С. 93 – 95.
2. Клепикова, Ю.В. Преимущества использования аутсорсинга в практической деятельности ОАО «Гомельстройматериалы» / Ю.В. Клепикова // Творчество молодых 2019: Сборник научных работ студентов, магистрантов и аспирантов. – 2019. [в печати]

УДК 346.26(476)

В.Ю. Артюшенко

artiushenko.vika@yandex.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности – один из основных стратегических факторов устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь. Повышение деловой активности и производственного потенциала населения способствует формированию развитой конкурентной среды, внедрению новых производственных и управленческих технологий, развитию инновационной деятельности, созданию новых рабочих мест, насыщению рынка товарами и услугами, увеличению налоговых поступлений в бюджет государства, а также повышению благосостояния и качества жизни. Сегодня широкое распространение в мире получают малые и средние предприятия, которые успешно конкурируют с крупными. Малое предпринимательство до сих пор, к сожалению, не получило значимой доли рынка Республики Беларусь, действующем на паритетной основе. Даже неэффективно работающие крупные государственные предприятия получают от государства необходимую помощь и финансовую поддержку.

Правовое регулирование сферы малого и среднего бизнеса является одним из основных направлений деятельности государства по созданию благоприятных условий для развития предпринимательства в Республике Беларусь.

Приведем краткую характеристику основных нормативных правовых актов Беларуси о малом и среднем предпринимательстве (таблица) [1].

Таблица – Основные нормативно-правовые акты Республики Беларусь, регламентирующие сферу малого и среднего предпринимательства

Наименование нормативно-правового акта	Общее положение
1	2
Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства»	Закон направлен на определение правовых и организационных основ поддержки малого и среднего предпринимательства, создание благоприятных условий для его развития. Актом определены критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства, а также виды и условия оказания поддержки субъектам малого и среднего бизнеса (финансовой, имущественной, информационной и т.д.).
Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства»	В целях дальнейшего развития малого предпринимательства и повышения эффективности оказания ему государственной поддержки Указом определены критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого предпринимательства. Указом утверждено Положение об оказании государственной финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства и субъектам инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства за счет средств, предусмотренных в программах государственной поддержки малого и среднего предпринимательства
Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О	Директива направлена на дальнейшую либерализацию белорусской экономики, повышение ее конкурентоспособности и создание благоприятных условий для динамичного и
Декрет Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. № 1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования»	Декретом утверждены Положения: «О государственной регистрации субъектов хозяйствования» и «О ликвидации субъектов хозяйствования». Кроме того, Декретом предусмотрена возможность электронной регистрации субъектов хозяйствования; определен перечень документов, которые представляют ликвидатор в регистрирующий орган для исключения субъекта хозяйствования из веб-портала единого государственного реестра.
Декрет Президента Республики Беларусь от 7 мая 2012 г. №6«О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности»	Декрет принят в целях стимулирования предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности. Организации, расположенные на такой территории, вправе в течение 7 календарных лет со дня их государственной регистрации не исчислять и не уплачивать, в частности: налог на прибыль (в отношении прибыли, полученной от реализации товаров собственного производства); налог на недвижимость (с учетом ограничений); госпошлину за выдачу лицензий на право осуществления отдельных видов деятельности и отчисления в инновационные фонды. Кроме налоговых льгот, Декрет предусматривает иные льготы: освобождение от обязательной продажи иностранной валюты, обложения ввозными таможенными пошлинами и НДС товаров, ввозимых на территорию Республики Беларусь в качестве вклада в уставные фонды коммерческих организаций, зарегистрированных в сельской местности.

Следует признать, что несмотря на принятые меры государственного регулирования малого и среднего предпринимательства существует ряд негативных факторов, которые сокращают деловую активность в развитии данного сектора экономики страны. Условно они могут быть разделены на внутренние и внешние [2].

По мнению респондентов, внутренние факторы развития малого и среднего предпринимательства выражены в корпоративной культуре организации, уровне профессионализма, конкуренции на рынке, а также отношениях с органами власти и должностными лицами.

Среди внешних факторов развития малого бизнеса в республике выделяют: валютное регулирование, кредитные ставки со стороны банков и других финансовых организаций,

механизм государственных проверок и мер юридической ответственности, налогообложение, коррупция, арендные ставки.

Правовые аспекты, затрудняющие деятельность малого и среднего предпринимательства:

1 Налоговое законодательство всё ещё противоречивое и сложное для применения.

Негативное влияние на развитие предпринимательства оказывает отсутствие дифференциации размеров штрафов в зависимости отнесения их к крупным и малым предприятиям (удельный вес издержек от штрафных санкций для малых предприятий выше, чем для крупных).

О сложной системе уплаты налогов в Республике Беларусь свидетельствуют следующие данные: налог на прибыль регламентирует более 150 нормативных правовых актов, налог на доходы – 100, налог на недвижимость – 50, НДС – около 180 документов. Также социальный налог: на платежи предприятий в белорусский фонд социальной защиты населения приходится в ряде случаев более половины налоговой нагрузки, которую несут организации.

Налог на добавленную стоимость, налог на прибыль, страховые взносы на обязательное социальное страхование наёмных работников в Беларуси выше, чем в других странах, например в России. Соответственно, в условиях более низкой налоговой нагрузки, предприниматели предпочитают заниматься хозяйственной деятельностью в других странах.

Несовершенство налоговой системы усугубляется бюрократизацией и излишним администрированием развития малого и среднего предпринимательства.

2 Доминирование императивных норм в регламентации хозяйственной деятельности.

К сожалению, в Республике Беларусь, несмотря на проводимую либерализацию, доминирует административно-командная система управления государственным сектором экономики и нет должной систематизации нормативных правовых актов о хозяйственной деятельности.

Противоречивость и пробелы хозяйственного законодательства, возможность их неоднозначного толкования и практики применения, а также зарегламентированность административных процедур осуществления предпринимательской деятельности и связанные с этим значительные финансовые издержки остаются главными проблемами малого предприятия.

3 Усложнённая процедура добровольной ликвидации юридических лиц.

В Беларуси, имеется немало неработающих организаций, которые существуют лишь формально.

4 Административные барьеры:

- разрешительный принцип регистрации, действующий в Беларуси. Регистрирующие органы по-прежнему осуществляют контроль над содержанием учредительных документов;

- широкий перечень оснований для отказа в регистрации. Наличие обширного перечня оснований для отказа в регистрации порождает субъективизм и коррупцию в государственных органах;

- наличие требования нотариального заверения учредительных документов (и их копий) и высокие ставки нотариальных пошлин. Поскольку стоимость услуг нотариата высокая, а количество заверяемых документов, порой весьма большое, общая стоимость процедуры регистрации остается значительной. Нотариальные расходы составляют существенную долю общих затрат на регистрацию;

- значительное количество требуемых для регистрации документов. Количество документов, представляемых лишь в государственный регистрирующий орган, все еще остается большим. Наличие принципа «одного окна» не освобождает от необходимости обмена данными между различными органами, что усложняет их работу;

- принятие решения о регистрации коллегиально – заседанием исполнительного комитета.

На наш взгляд, для решения указанных выше проблем целесообразна организация нефинансовой поддержки малого и среднего бизнеса, в частности, создание специализированной структуры по оказанию консультационных, правовых, информационных и иных услуг по ведению бизнеса, а также систематизация хозяйственного законодательства и ликвидация административных барьеров в деятельности малого и среднего предпринимательства.

Литература

1. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный Центр правовой формы информации Республики Беларусь.– Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 10.05.2019
2. Арашкевич, О.В. Государственное регулирование и поддержка развития малого бизнеса: учебное пособие / О.В. Арашкевич – Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины, 2016

УДК 338.1:330.322

К.Е. Бабенко

babenko.nauka@gmail.com

Украинская инженерно-педагогическая академия, Украина

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАНЫ

В работе обоснована весомая роль и влияние инвестиций на экономическое развитие страны. Также на основании сравнительного анализа и исследования особенностей современного развития уточнена сущность инвестиций как экономической категории, определено ее место в экономической системе, рассмотрены современные тенденции инвестиционной политики.

В условиях нестабильной социально-экономической и политической ситуации в Украине особенно остро встают вопросы обеспечения стабилизации экономического развития, на основе которого возможно обеспечение достойных условий жизни и труда. Решение проблем обеспечения стабильных темпов экономического развития страны напрямую связано с оптимизацией структуры распределения инвестиций и их вовлечения в различные сферы. В том числе удовлетворения общественных потребностей социально-экономического развития и обеспечения экологической безопасности страны. С другой стороны, регулирование инвестиционной деятельности, сегодня, смещается на региональный уровень, ведь концентрация инвестиционного потенциала все в большей степени приобретает региональный характер. Именно региональный уровень освещает имеющиеся текущие задачи развития и учитывает специфику различных методов активизации инвестиционной деятельности.

В свою очередь, современная архитектура мировой финансовой системы характеризуется не только нестабильностью и значительным уровнем волатильности, но и избытком финансовых ресурсов в одних группах стран и недостатком у других. Несмотря на растущее число финансовых рисков, возникающих при мобильности капитала, все больше стран открывают свои экономики для инвестиций и считают их единственно решением по решению внутренних экономических проблем. Общеизвестным является тот факт, что прямые иностранные инвестиции имеют как негативные, так и позитивные последствия для экономической системы, а весомость этих последствий варьирует в зависимости от уровня экономического развития страны и эффективности государственного инвестиционного менеджмента. Рациональность механизмов привлечения и регулирования инвестиций определять их результативность для укрепления экономической системы и обеспечения

долгосрочного экономического эффекта. К сожалению, тенденции привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Украины демонстрируют постепенное снижение объемов поступления капитала. В частности, по итогам 2018 года в Украину поступило 32,292 млрд долл. США, что на 39,87% меньше, чем в 2013 году (53,704 млрд долл. США). Уменьшение притока капитала на финансовый рынок Украины ограничивает возможности развития стратегически важных отраслей экономики, исключает ускорение модернизации отечественных предприятий, замедляет процессы обмена технологиями и знаниями, а следовательно, не способствует восстановлению экономической системы государства после кризисных процессов 2008-2010 годов. Все это только подтверждает важность инвестиций и огромное влияние на экономическое развитие любой страны.

Значение инвестиций трудно переоценить, ведь они направлены не только на поддержание экономических показателей на определенном, уже достигнутом уровне – достаточно часто их используют с целью расширения хозяйственных связей, содействия положительным изменениям, увеличения количества рабочих мест, формирования нового уклада экономики и так далее.

Следует отметить, что на важную способность инвестиций обеспечивать соответствующую динамику и конкурентоспособность государственной экономики обращает внимание в своей монографии А. Вдовичен [1, с. 373]. Относительно возможностей инвестиции как инструмента обеспечения роста государственной экономики и положительной экономической динамики высказываются такие украинские ученые, как И. Бережная [2, с. 50], А. Годованец и Л. Абрамик [3, с. 135], а также А. Черникова [4, с. 83].

Безусловно, привлечение иностранных инвестиций положительно влияет на государственную экономику, а поиск оптимальных механизмов государственного регулирования привлечения иностранных инвестиций, должен быть одним из главных ориентиров управленческой системы любого государства. Ведь, как отмечает в своих трудах Т. Майорова, «недостаточное инвестирование приводит к упадку основного капитала, потери конкурентоспособности национальной экономики, увеличению себестоимости продукции и спада производства» [5, с. 138]. По мнению известного ученого-экономиста Б. Райзберга, инвестиции являются экономическими ресурсами для будущего. Именно инвестиции являются финансовыми и материальными вложениями в недвижимость, производство или ценные бумаги, которые в будущем должны принести соответствующий положительный результат. Б. Райзберг акцентирует внимание на том, что инвестиции являются долгосрочными вложениями, которые обеспечивают соответствующий результат через определенный срок [6, с. 31].

Другие экономисты (В. Горфинкель, Е. Купрянов, В. Прасолова) считают, что инвестиции являются долгосрочными вложениями средств на нужды государства во внутреннем и внешнем секторах экономики с целью формирования современных и совершенствования уже действующих предприятий, увеличения объемов производства и получения прибыли, освоения современных технологий и техники [7, с. 13].

Таким образом, несмотря на различные взгляды в подходах к определению сущности инвестиций, большинство ученых соглашаются с тем, что инвестиции по своей сути, прежде всего, предусматривают, получение со временем соответствующей прибыли на вложенный капитал, совершенствование и расширение производства, и именно это мотивирует инвесторов к вложению средств в коммерческую, производственную и другие сферы деятельности.

Необходимо отметить, что на современном этапе экономического развития чрезвычайно важно региональный аспект инвестиционной политики. Повышение экономической и финансовой самостоятельности регионов и других территориальных образований зависит от совершенствования инвестиционного процесса на микроуровне. Существенно повышается роль регионов в развитии инвестиционной деятельности, что

обусловлено формированием благоприятных условий для инвестирования и возможностью решения большинства социально-экономических проблем на региональном уровне.

Таим образом, следует отметить, что в экономической литературе нет единого толкования экономической сущности инвестиций, классификации инвестиционных объектов, содержания и структуры инвестиционного рынка. Однако в нынешних условиях развития и становления экономики государства наиболее проблемным и важным встает вопрос поиска современных источников наращивания и формирования темпов восходящей динамики инвестирования в связи с определенной ограниченностью внутренних ресурсов и постоянным повышением уровня рисков для внешних и внутренних инвесторов. В то же время инвестиции в нынешних условиях развития мирового хозяйства играют все более определяющую роль среди факторов, способных обеспечить выработку концептуально нового уровня результатов хозяйствования и получение дополнительной прибыли. Поэтому углубленное исследование всего комплекса инвестиционных проблем позволит решить вопрос привлечения инвестиционных ресурсов в экономику Украины и повысить эффективность их использования.

Литература

1. Вдовічен А. Визначення місця та шляхів активізації інвестиційного потенціалу економіки України в міжнародній інвестиційній діяльності. Економіка України в умовах глобалізації : монографія / А. Вдовічен; за заг. ред. І. М. Школи, О. В. Бабінської. – Чернівці : Книги-XXI, 2009. – 528 с.
2. Бережна І. Ю. Інвестиційна діяльність України в контексті інтеграційних та глобалізаційних процесів / І. Ю. Бережна // Економіка та держава. – 2011. – № 2. – С. 50–53.
3. Годованець О. Податкове регулювання інвестиційної діяльності як фактор економічного зростання / О. Годованець, Л. Абрамик // Світ фінансів. – 2011. – № 1. – С. 135–143.
4. Чернікова О. В. Інвестиційний процес в економіці країни як визначальний чинник економічного розвитку / О. В. Чернікова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111). – С. 83–87.
5. Майорова Т. В. Системний підхід у визначенні сутності інвестиційного процесу. Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. / відп. ред. А. М. Мороз. Київ : КНЕУ, 2011. – Вип. 17.1. – С. 137–147
6. Райзберг Б. А. Курс економіки / Б. А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
7. Економіка підприємств / В. Я. Горфинкель, Е. М. Купрянов, В. П. Прасолова и др. ; под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. Е. М. Куприянова. – М. : Банки и биржи; ЮНИТИ, 1996. – 367 с.

УДК 330.322:339.97

И.В. Бабына

inna_babyna@tut.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

В.В. Зотов

Ot_zotova@mail.ru

Курская академия государственной и муниципальной службы, Россия

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ ПРИОРИТЕТОВ

В данной статье рассматриваются национальные отраслевые интересы и особенности их реализации с учетом взаимодействия мер государственной отраслевой и инвестиционной политики. Исследование проведено на примере развития видов экономической деятельности Республики Беларусь в 2014-2018 годах. Выявлены зависимости между видом государственной отраслевой политики, существующими организационно-правовыми режимами, стимулирующими повышение инвестиционной и деловой активности, и экономическим ростом в отраслях национальной экономики.

Уровень и динамика социально-экономического развития страны во многом определяются отраслевой структурой национальной экономики, которая зависит от её ресурсной обеспеченности и является результатом участия страны в международном разделении труда. В этой связи отраслевая структура национальной экономики является объектом государственного управления в рамках соответствующей государственной отраслевой политики, которая по направлениям реализации может быть горизонтальной (неселективной) или вертикальной (селективной), проактивной или реактивной [1, с. 75]. Выбор той или иной альтернативы определяется стратегическими целями и задачами социально-экономического развития страны и предусматривает использование разнообразных инструментов инвестиционной политики.

В Республике Беларусь принята Концепция государственной отраслевой политики (далее – Концепция), которая должна базироваться на принципах проактивности, равенства форм собственности, невмешательства в добросовестную конкуренцию, открытости и стабильности законодательства и быть ориентированной на повышение конкурентоспособности отраслей экономики [2]. Сразу следует отметить, что принцип проактивности, заложенный в этом документе, подразумевает, что государство должно активно воздействовать на отраслевую структуру национальной экономики. В научной литературе выделение проактивной отраслевой политики связано со стимулированием дальнейшего развития сильных в данный момент или перспективных в будущем отраслей экономики [1, с. 74]. С одной стороны, такие формулировки не противоречат друг другу, однако в Концепции не отражены отраслевые приоритеты, более того – слабо прописана система конкретных инструментов и мер. Ответы на эти вопросы есть в программных документах Республики Беларусь, принятых на текущую пятилетку. В частности, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы отмечено, что к числу отраслевых приоритетов относятся:

1) формирование высокотехнологичного сектора экономики (индустрия информационно-коммуникационных технологий; атомная и возобновляемая энергетика; био- и наноиндустрия; фармацевтическая промышленность; приборостроение и электронная промышленность; авиакосмические технологии);

2) повышение конкурентоспособности традиционных отраслей промышленности (топливно-энергетический, машиностроительный, химический комплексы, легкая и пищевая промышленность);

3) обеспечение конкурентных преимуществ в сельском хозяйстве [3].

Анализ этих приоритетов говорит о том, что они, с одной стороны, касаются новых растущих перспективных отраслей, с другой стороны, – традиционных, имеющих высокий уровень развития и обеспечивающих занятость большей части трудовых ресурсов. Причем дальнейшее развитие традиционных отраслей предполагается в условиях цифровой трансформации экономики и повышения уровня информатизации всех сфер деятельности. Однако любые трансформационные изменения требуют финансового обеспечения и соответствующей организации инвестиционного процесса. В этой связи возникает вопрос, насколько обеспечивается перераспределение инвестиционных ресурсов в приоритетные сферы и какова эффективность применяемых инструментов государственного регулирования.

Рассмотрим основные тенденции, формируемые в национальной экономике Республики Беларусь в разрезе видов экономической деятельности (ВЭД), по показателям ВВП и инвестиций в основной капитал (ОК) за последние 5 лет (2014-2018г.г.).

Таблица – Показатели динамики и структуры ВВП и инвестиций в ОК в разрезе ВЭД в Республике Беларусь в 2014-2018 годах

ВЭД	Индекс в среднем за период, %		Изменение структуры в 2018г. по сравнению с 2014г., п.п.		Отраслевая структура в среднем за период, %		Доля инвестиций в ОК с учётом $K_{КЭ ВЭД}$, %	К-т эластичности ВВП по инв. в ОК в среднем за период, коэф.
	ВВП	инв. в ОК	ВВП	инв. в ОК	ВВП	инв. в ОК		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	100,8	90,5	-0,9	1,3	6,9	10,8	6,92	-0,08
2	110,7	104,4	0,1	1	0,7	1,6	0,77	2,43
3	101,2	94,5	0,4	-4,4	21	23,9	20,96	-0,22
4	101,9	100,3	0,6	5,1	3,1	10,9	3,28	6,33
5	97,1	91,2	0	-0,1	0,7	1,6	0,58	0,33
6	94,5	91,3	-5,0	-2,5	6,9	1,9	4,04	0,63
7	101,5	91,8	-2,2	-1,8	11,2	3,9	9,07	-0,18
8	101	97,8	0,1	2	5,7	9,2	3,58	-0,45
9	101,6	89,6	0	-0,9	0,9	1,2	1,3	-0,15
10	107,2	106,4	2,3	0,8	4,5	3	6,82	1,13
11	99,4	82,5	0,4	-0,5	3,7	1	3,13	0,03

Примечание : 1 – сельское, лесное и рыбное хозяйство, 2 – горнодобывающая промышленность, 3 – обрабатывающая промышленность, 4 – снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом, 5 – водоснабжение; сбор, обработка и удаление отходов, деятельность по ликвидации загрязнений, 6 – строительство, 7 – оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов, 8 – транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность, 9 – услуги по временному проживанию и питанию, 10 – информация и связь, 11 – финансовая и страховая деятельность.

Источник: рассчитано на основании данных [4, с. 198-208, 315-318].

При проведении анализа доля инвестиций в ОК каждого ВЭД скорректирована на коэффициент капиталоемкости данного вида ВЭД ($K_{КЭ ВЭД}$), что позволяет сопоставить отраслевую структуру ВВП и инвестиций в ОК, несмотря на разную потребность каждого вида ВЭД в последних. Расчет коэффициента выполнен по формуле:

$$K_{КЭ ВЭД} = \frac{ОС_{вэд}}{ВДС_{вэд}} \div \frac{ОС_{нэ}}{ВВП}$$

где $ОС_{вэд}$, $ОС_{нэ}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств по ВЭД и национальной экономике в целом соответственно; $ВДС_{вэд}$ – валовая добавленная стоимость по ВЭД.

Анализ данных таблицы позволяет сделать следующие выводы:

1 Наибольшие темпы роста ВВП и инвестиций в ОК имеет вид деятельности «информация и связь», доля которой достигла в 2018 году 5,5%, увеличившись по сравнению с 2014 годом на 2,3 п.п., при увеличении доли инвестиций в ОК на 0,8 п.п. В целом в среднем за период скорректированная доля инвестиций в ОК, приходящаяся на данный ВЭД составила 6,82% при вкладе в формирование ВВП страны 4,5%. В результате, ВЭД «информация и связь» является единственной «переинвестированной» отраслью в национальной экономике, имеющей коэффициент эластичности ВВП по инвестициям в ОК больше 1. Это стало возможным в силу того, что «информация и связь» – единственная отрасль в Республике Беларусь, стимулирование развития которой носит действительно вертикальный (селективный) характер в рамках реализации организационно-правового режима для резидентов ПВТ на принципах экстерриториальности. Развитие данного вида

ВЭД соответствует первому отраслевому приоритету в части развития информационно-коммуникационных технологий и информатизации общества в целом.

2 Реализация второго отраслевого приоритета преимущественно связана с развитием обрабатывающей промышленности, вклад которой в формирование ВВП страны увеличился за анализируемый период на 0,4 п.п. при снижении доли данного вида деятельности в инвестициях в ОК на 4,4 п.п. Вместе с тем, если принять в расчет коэффициент капиталоемкости данного ВЭД, то наблюдается баланс между его вкладом в ВВП и инвестиций в ОК. Однако в отрасли не формируются мультипликационные эффекты, о чем свидетельствует отрицательное значение коэффициента эластичности ВВП по инвестициям в ОК. Причины связаны с низкой эффективностью освоения привлеченных инвестиционных ресурсов. В итоге можно сделать вывод, что прирост ВВП за счет развития обрабатывающей промышленности обусловлен частично оживлением экспорта и увеличением госрасходов, направленных на поддержку проблемных отраслей, а не ростом инвестиций, формирующих перспективные конкурентные преимущества. Такой результат, в частности, обусловлен тем, что в отношении данных отраслевых приоритетов реализуется вариант горизонтальной (неселективной) политики, которая преимущественно осуществляется в рамках организационно-правовых режимов, установленных на отдельных территориях (например, на территории СЭЗ, средних, малых городских поселений и в сельской местности и на др.), и в рамках стимулирования инновационного развития в целом. Аналогичная ситуация развивается и в сфере сельского, лесного и рыбного хозяйства.

3 Наибольшая связь между ВВП (экономическим ростом) и инвестициями в ОК наблюдается в таких ВЭД как «снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом» (коэффициент эластичности 6,33) и «горнодобывающая промышленность» (коэффициент эластичности 2,43). Для них характерно соответствие между вкладом в формирование ВВП и освоением инвестиций в ОК с учетом коэффициента капиталоемкости ВЭД.

4 Наибольший спад наблюдается в таких традиционных видах деятельности как строительство, оптовая и розничная торговля, доля которых в ВВП сократилась за 2014-2018 годы на 5,0 и 2,2 п.п. соответственно, что стало результатом снижения инвестиционной активности как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Таким образом, анализ взаимосвязи экономического роста в отраслях (ВЭД) и их инвестирования свидетельствует об эффективности реализации вертикальной (селективной) политики. Поэтому, определяя отраслевые приоритеты, государство должно конкретизировать набор инструментов воздействия на экономические процессы в отраслях, направленные, в том числе, на перераспределение инвестиционных ресурсов.

Литература

1. Филипцов, А.М. Отраслевая политика: Монография / А.М. Филипцов. – Минск: Мисанта, 2018. – 280 с.
2. О государственной отраслевой политике: Постановление Совета министров Республики Беларусь от 20 октября 2018г. № 752 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>. – Дата доступа: 15.09.2019.
3. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2016 г. № 466[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>. – Дата доступа: 15.10.2019.
4. Республика Беларусь: статистический ежегодник / ред. кол.: И. В. Медведева (и др.). – Минск: Нац. статистический комитет РБ, 2019. – 472с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 15.10.2019.

Я.А. Богдан*bogdan_yanka@mail.ru**Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь***ИНВЕСТИЦИИ В ЗДРАВООХРАНЕНИЕ**

Рассмотрены инвестиции в здравоохранение в Республике Беларусь с позиций субъектов инвестирования: расходы консолидированного бюджета, расходы домашних хозяйств, расходы организаций на здравоохранение. Произведен статистический анализ данных.

Взаимосвязь здоровья населения страны и ее экономического роста доказана уже давно и медицинской, и экономической наукой. Здоровье признано важнейшей компонентой общественного развития во всех экономических системах. Динамика состояния здоровья прямо пропорциональна динамике производительности труда, а, соответственно, и динамике экономического роста страны.

В Концепции национальной безопасности Республики Беларусь акцентировано внимание на том, что одним из направлений нейтрализации внутренних источников угроз национальной безопасности является увеличение государственных расходов на здравоохранение, совершенствование профилактики эпидемической заболеваемости, расширение доступности и повышение качества услуг здравоохранения, в т. ч. обеспечение населения эффективными и безопасными лекарственными средствами, содействие формированию здорового образа жизни [1]. Так, целями Государственной программы «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» на 2016 – 2020 годы являются стабилизация численности населения и увеличение продолжительности жизни [2].

Достижение поставленных целей требует инвестиций в здравоохранение. Поэтому инвестиции в здравоохранение являются одним из основных направлений инвестирования в человеческий капитал, который определяет устойчивость социально-экономического развития страны и является важным фактором экономической безопасности, особенно в условиях существующих экологических проблем, что, собственно, и отражает актуальность выбранной тематики.

Рассмотрим инвестиции в здравоохранение с позиции субъектов инвестирования: расходов бюджета Республики Беларусь, расходов домашних хозяйств и расходов организаций на здравоохранение.

Так, проанализируем расходы бюджета Республики Беларусь на здравоохранение за ряд лет. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Расходы консолидированного бюджета на здравоохранение в Республике Беларусь за 2010-2018 гг.

Расходы консолидированного бюджета на здравоохранение	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
В млрд. руб. (с 2016 – млн. руб.)	6462	10383	20371	25256	29678	34977	3953,9	4305,1	4896,4
В процентах к общим расходам бюджета	12,2	13,1	13,1	13,5	14,1	14,0	14,5	15,0	14,8
В процентах к ВВП	3,9	3,5	3,8	3,8	3,7	3,9	4,2	4,1	4,0

Очевидно, что расходы консолидированного бюджета на здравоохранение ежегодно растут, их удельный вес в общих расходах также постепенно увеличивается, за исключением 2015 и 2018 года. Показатель отношения расходов бюджета на здравоохранение к ВВП менее стабилен в динамике, однако придерживается среднего уровня, равного 3,9 %. На основании данных ВОЗ, информационное агентство Bloomberg озвучило мировых лидеров по уровню здравоохранения, среди которых Испания, Италия, Исландия, Япония, Сингапур, где данный показатель варьируется в пределах от 4,5 % до 10,9 % в среднем. Таким образом, можно сделать вывод о несоответствии уровня расходов на здравоохранение показателям стран-лидеров по уровню здравоохранению.

Согласно данным Национального статистического комитета структура расходов домашних хозяйств включает в себя потребительские расходы, которые, в свою очередь, включают расходы на здравоохранение. Динамика расходов домашних хозяйств на здравоохранение за ряд лет представлена в таблице 2 [3].

Таблица 2 – Расходы домашних хозяйств на здравоохранение за 2010-2018 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Потребительские расходы, тыс. руб. в мес. (2016 – руб.)	1322,8	2029,4	3583,5	4733,7	5784,2	6328,8	677,7	756,1	872,3
в т.ч. на здравоохранение, тыс. руб. в мес. (2016 – руб.)	39,7	62,9	121,8	179,9	208,2	265,8	31,2	34,8	41,0
Уд.вес потребительских расходов к общим расходам домашних хозяйств, %	76,4	77,7	76,0	73,8	73,7	73,3	74,8	77,1	75,9
в т.ч. на здравоохранение, %	3,0	3,1	3,4	3,8	3,6	4,2	4,6	4,6	4,7

Исходя из таблицы 2 очевидно, что расходы домашних хозяйств на здравоохранение стабильно растут с 2010 по 2018 г., их удельный вес в структуре потребительских расходов имеет аналогичную тенденцию, за исключением 2014 и 2017 года.

Организации также инвестируют в здравоохранение. Организации должны создавать безопасные условия труда и непрерывно их улучшать с целью сохранения здоровья, проводить профилактические мероприятия по предотвращению травматизма. Кроме того, организации способны мотивировать своих сотрудников на здоровый образ жизни с помощью корпоративных программ по укреплению здоровья:

- проведение информационной кампании по продвижению здорового образа жизни;
- предоставление абонементов в спортивный зал или бассейн;
- обеспечение условий для здорового и правильного питания сотрудников;
- организация выездов на природу;
- ежегодное проведение обязательной диспансеризации сотрудников и др.

Таким образом, важность и необходимость инвестирования в здравоохранение с позиции любого субъекта инвестирования не вызывает сомнений. При этом направления использования инвестиций в здравоохранение должны непрерывно пересматриваться и совершенствоваться, следует изучить целесообразность и частично, учитывая особенности развития и менталитет нашего государства, использовать опыт мировых лидеров по уровню здравоохранения.

Литература

1. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by>. – Дата доступа: 11.09.2019.
2. Государственная программа «Здоровье народа и демографическая безопасность Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 11.09.2019.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 21.09.2019.

УДК 005.591.6:334.722

З.В. Бонцевич

zbannikova@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ФАКТОРА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Важным фактором развития предпринимательства в условиях инновационной экономики является наличие инновационного потенциала организаций. В статье представлены основные теоретические аспекты, касающиеся сущности инновационного потенциала и его структуры, основных направлений управленческого воздействия.

Субъекты предпринимательской деятельности в современных экономических условиях сталкиваются с масштабной конкуренцией, победу в которой можно одержать только за счет создания и использования технических и технологических нововведений, внедрения новых форм управления, выпуска новых видов продукции. Современное предпринимательство переходит на новый инновационный этап развития, что сопряжено с особо высокими финансовыми рисками.

Для эффективного функционирования в инновационных условиях организациям необходимо выработать особые подходы к оценке своих возможностей в инновационной сфере, изучить условия их использования и предусмотреть результат. В связи с этим, особую актуальность представляет изучение сущности инновационного потенциала и разработка основных направлений управления им для организаций.

Проведенное исследование сущности инновационного потенциала позволило выделить следующие основные характеристики данного понятия:

- инновационный потенциал составляют резервные ресурсы и неиспользованные возможности и способности, обеспечивающие наиболее эффективную их реализацию;
- инновационный потенциал – это сложное, многокомпонентное понятие, подверженное постоянному воздействию внешней и внутренней среды;
- инновационный потенциал определяет степень готовности организации к инновационной деятельности (позволяет предвидеть ее конечные результаты);
- процесс управления инновационным потенциалом должен стать важным объектом управления организации, требующим особых методов управления [1; 2].

На основе выделенных характеристик инновационный потенциал предлагаем рассматривать как совокупность резервных ресурсов организации, необходимых для осуществления эффективной инновационной деятельности [1; 2]. Данная формулировка в отличие от ранее представленных в литературе подразумевает выделение структурных компонентов инновационного потенциала, указывает назначение инновационного потенциала и перспективы, которые он дает организации при достижении целей.

Результаты исследования показывают необходимость выделения в составе инновационного потенциала организаций как внутренних, так и внешних компонентов. Деятельность организаций всегда находится под воздействием факторов внешней среды, которые способны существенно изменять их позиции в инновационной сфере. Действие данных факторов является объективным, не зависит от самих организаций, однако, при грамотной оценке их влияния, можно максимально использовать положительное внешнее воздействие и минимизировать негативное проявление.

Внутренними компонентами инновационного потенциала, с нашей точки зрения, являются инновационные ресурсы, которые во взаимодействии друг с другом приведут к эффективному формированию предпосылок инновационной деятельности. К ним следует отнести интеллектуальный капитал, материально-техническую базу, материально-производственные ресурсы и финансовые ресурсы. Также считаем необходимым включить в состав внутренних компонентов партнерские связи. Это необходимо для сотрудничества или совместной деятельности при невозможности осуществления всех этапов инновационной деятельности в рамках одной организации. Кроме того, важным компонентом являются информационно-коммуникационные технологии, что обусловлено необходимостью формирования информационного пространства для управления инновационными ресурсами и координации работы всех структурных подразделений организации [1-3].

Внешними компонентами инновационного потенциала организаций, по нашему мнению, являются: законодательная база, инновационная инфраструктура региона, конкурентная среда, рынок материально-технических ресурсов, платежеспособный спрос потребителей, государственная поддержка, политическая и демографическая ситуация, социальная политика, географическое положение и другие в зависимости от вида деятельности организаций [1-3].

Понимание сущности, знание внутренней и внешней структуры инновационного потенциала организаций позволяет выделить основные направления в управлении им:

- управление формированием инновационного потенциала;
- управление реализацией инновационного потенциала.

Управление инновационным потенциалом будет сводиться к управлению отдельными его компонентами (рисунок 1).

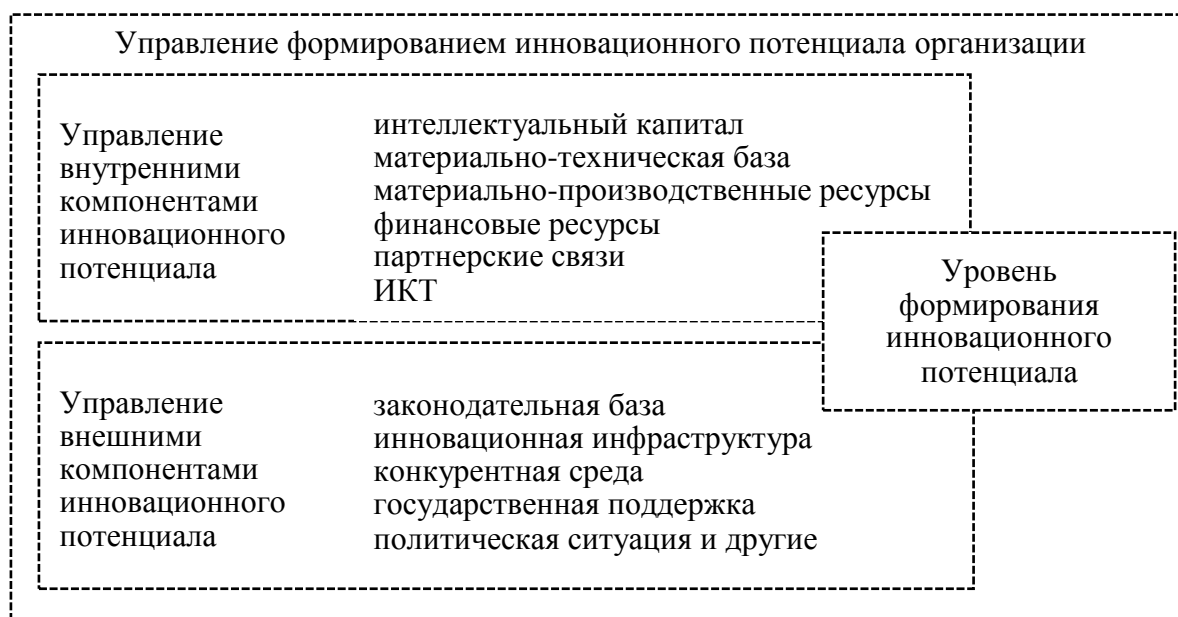


Рисунок 1 – Схема управления формированием инновационного потенциала организации

Формирование инновационного потенциала организаций может рассматриваться как начальный этап управления инновационной деятельностью для вновь созданной организации либо как этап повышения уровня уже имеющегося потенциала, но не достаточного для достижения поставленных целей. Управление каждым компонентом включает в себя поиск и привлечение ресурсов с точки зрения оптимального соотношения цена и качество.

Управление реализацией инновационного потенциала организации включает выбор и осуществление мероприятий наиболее эффективного его использования с целью достижения максимальных результатов инновационной деятельности (рисунок 2). В рамках данного процесса управления проводится выбор стратегии инновационного развития организации, не противоречащей общей экономической стратегии, а также определяются конкретные направления инновационной деятельности. Реализация инновационного потенциала организации отталкивается от сформированного его уровня. Результатом управления реализацией инновационного потенциала в количественном выражении может стать определенный набор показателей, характеризующих выпуск и реализацию инновационной продукции, соотношение затрат и результатов на производство инноваций.

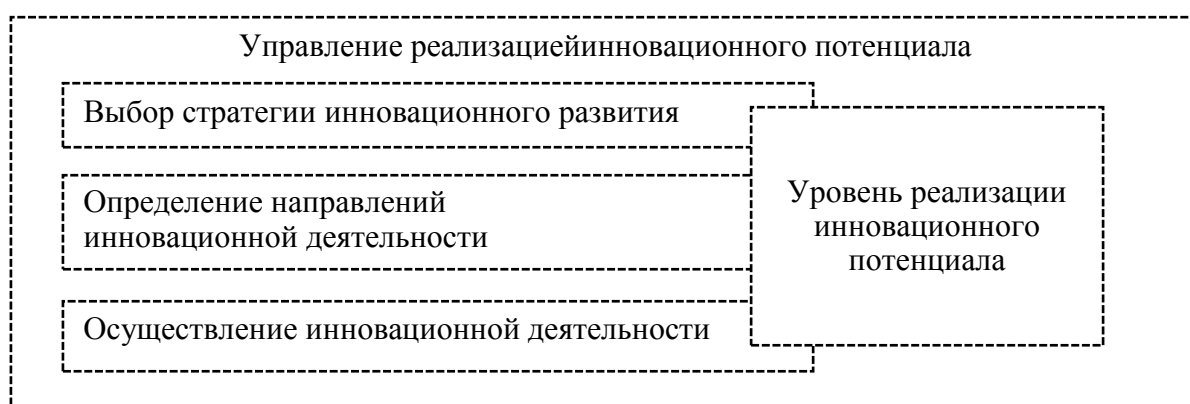


Рисунок 2 – Схема управления реализацией инновационного потенциала организации

Процессы управления формированием и реализацией инновационного потенциала организаций должны происходить одновременно и взаимосвязано. От уровня формирования инновационного потенциала зависят направления его использования, масштабы и результаты инновационной деятельности. Последние, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейшее формирование инновационного потенциала, на его уровень и качество.

Таким образом, важнейшим условием развития предпринимательства становятся формирование и реализация инновационного потенциала организаций. Эффективное осуществление данных процессов становится возможным только на основе глубокого понимания теоретических аспектов инновационного потенциала.

Литература

1. Давыденко, Л.Н. Инновационный потенциал предприятия: модель формирования и управления : моногр. / Л.Н. Давыденко, З.В. Банникова. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2014. – 240 с.
2. Бонцевич, З.В. Основные направления моделирования процесса управления инновационным потенциалом промышленных организаций / З.В. Бонцевич // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем: сборник научных трудов XIII Всероссийской с международным участием школы-симпозиума АМУР-2019, Симферополь-Судак, 14-27 сентября 2019 / ред. совет: А. В. Сигал и др. – Симферополь : ИП Корниенко А. А., 2019. – С. 48-52.
3. Финансовое обеспечение роста конкурентоспособности экономики региона / О.С. Башлакова [и др.]; под науч. ред. О. С. Башлаковой ; М-во образования Республики Беларусь, Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель : ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – 319 с. : ил.

Д.Д. Буко

wllxv27@gmail.com

Белорусский государственный университет, Беларусь

**РОЛЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
(НА ПРИМЕРЕ МИНСКОГО ФИЛИАЛА РУП «БЕЛТЕЛЕКОМ»)**

Определяется роль и значимость кадровой политики в хозяйственной деятельности современных предприятий Республики Беларусь. Дается анализ кадровой политики РУП «Белтелеком». Конкретизируются методы стимулирования труда в исследуемой организации, предусмотренные кадровой политикой. Делаются выводы.

В современных условиях конкурентное преимущество получают предприятия, имеющие развитую организационную структуру и обладающее грамотным дисциплинированным персоналом, способным решать практические задачи на должном уровне. От того, в какой степени предприятие обеспечено работниками и насколько эффективен их труд, зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов, объем производства продукции (услуг), её себестоимость, прибыль, и другие экономические показатели.

Кадровая политика организации – это генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание квалифицированного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации [1, с. 191]. Анализ мирового и отечественного опыта показал, что кадровая политика формируется руководством организации, реализуется кадровой службой в процессе выполнения её работниками своих функций. Утверждается кадровая политика в организации локальным нормативным правовым актом (ЛНПА). Таким ЛНПА может быть коллективный договор, правила внутреннего распорядка и др.

Для того чтобы рассмотреть практическую сторону изучаемой проблематики, нами была изучена и проанализирована кадровая политика Минского филиала РУП «Белтелеком».

Анализ показал, что кадровая политика в исследуемой организации утверждается коллективным договором. Ежегодно кадровой службой разрабатываются антикризисные кадровые программы, а также на постоянной основе проводится мониторинг кадровой ситуации. Цель кадровой политики РУП «Белтелеком» – создание сплочённого коллектива, обладающего более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией; рост производительности труда; увеличение ценности каждого отдельного сотрудника.

Для достижения поставленной цели кадровой политикой Минского филиала РУП «Белтелеком» предусмотрены следующие виды поощрений. За высокие достижения в труде, многолетнюю и плодотворную работу, сотрудники организации представляются к присвоению почетного звания «Почётный связист Беларуси», награждению Почетной грамотой Министерства связи и информатизации Республики Беларусь, Почетной грамотой РУП «Белтелеком», Почетной грамотой Минского филиала РУП «Белтелеком», объявление благодарности, награждение ценным подарком, выдача премии.

Также в организации применяются выплаты стимулирующего и компенсирующего характера. Выплаты стимулирующего характера это: ежеквартальные премии, различного рода надбавки (за профессиональное мастерство, классность, высокие достижения в труде, за сложность и напряженность в работе), вознаграждения к юбилейным датам и праздникам, материальная помощь к отпуску. Выплаты компенсирующего характера включают: компенсацию за работу во вредных условиях труда, доплату за ненормированный рабочий

день, доплату за работу в ночное время, сохранение заработной платы на время повышения квалификации, оплата отпусков в связи с обучением (без отрыва от производства).

Кадровой политикой РУП «Белтелеком» предусмотрено проведение корпоративных мероприятий, направленных на сплочение коллектива и формирования благоприятного морально-психологического климата. Исследование показало, что в 2018 г. в организации были проведены следующие мероприятия:

Конкурсы рисунков для детей сотрудников с ценными призами;

Ежегодный банкет в честь долгожителей компании, т.е. работающих с её основания;

Новогодний корпоратив;

Совместный выезд на природу;

Спортивные мероприятия, соревнования;

Корпоратив в честь дня рождения предприятия.

Следует отметить, что на предприятии предусмотрен социальный пакет, который включает следующие блага: оплата медицинской страховки и путевок на лечение, абонементы в спортивные и тренажерные залы, бассейн, билеты на культурные мероприятия.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о том, что в Минском филиале РУП «Белтелеком» реализуется активная кадровая политика, которая играет существенную роль в системе управления персоналом и деятельности организации в целом.

Предприятие имеет эффективную программу по развитию кадров, использует в своей политике материальные, а также нематериальные способы мотивации труда сотрудников. В итоге применяемая кадровая политика способствует созданию сплочённого коллектива, обладающего высокими способностями и мощной мотивацией для осуществления целей, стоящих перед организацией, что в свою очередь приводит к росту производительности труда, а значит, и к увеличению ценности каждого отдельного сотрудника как части единой системы.

Литература

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. Учебник / А.Я. Кибанов. – М: ИНФРА-М, 2005, стр. 638
2. Кибанов А.Я., и др. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2009. стр. 524.
3. Соловьева, О.В., Кузьминов, В.В., Ганцева, Л.В. Анализ факторов, влияющих на эффективность работы персонала / О.В. Соловьева, В.В. Кузьминов, Л.В. Ганцева // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. – 2018. № 2. – с.50-57.
4. Официальный сайт организации РУП «Белтелеком» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://beltelecom.by/about>- Дата доступа: 30.09.2019.

УДК 332

Е.К. Валькович

Valkovich_97@mail.ru

Курская академия государственной и муниципальной службы, Россия

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Рассмотрено одно из основных направлений развития сельского хозяйства России и институциональных структур отрасли в период «новой нормальности» – совершенствование производственной и социальной инфраструктуры, ее составляющие, влияние на решение социально-демографической ситуации в сельских муниципальных образованиях.

Развитие производственной и социальной инфраструктуры сельских территорий – одно из основных направлений повышения управляемости развитием сельского хозяйства Российской Федерации в условиях «новой нормальности», обусловленных глобальными вызовами мировой экономики, экономическими и политическими санкциями стран Запада в отношении России и связанными внутриотраслевыми проблемами [1]. Научные исследования по влиянию данного направления на развитие сельских территорий и хозяйствующих структур отрасли проводились учёными в течение ряда лет и были отражены в монографиях [3, 4].

Производственная и социальная инфраструктура сельских территорий является частью территориальных социально-экономических подсистем. Упразднена монополия государственной собственности и признана муниципальная собственность, вследствие чего производственная и социальная инфраструктура сельских территорий передается с балансов сельскохозяйственных организаций (СХО) на балансы сельских муниципальных образований (СМО). Там, где это еще не произошло, часть денежных средств СМО переходит в вышестоящие бюджеты, и СМО не в состоянии обеспечивать данную инфраструктуру средствами, происходит их постепенная деградация, снижаются результативность сельхозпроизводства и качественные социальные параметры жизни сельского населения. В настоящее время не существует комплексного решения данной проблемы, что придает ей большую остроту и актуальность.

Инфраструктура СМО представляет собой совокупность инфраструктуры производственных и социальных отраслей, которые обеспечивают необходимые условия жизни населения и развитие сельхозпроизводства. Производственная межотраслевая инфраструктура включает следующие материально-технические системы: энергетическую, дорожно-транспортную (транспортные сооружения, подвижной состав, складские помещения, погрузочно-разгрузочное оборудование), материально-технического снабжения, водного обеспечения, теплокоммуникационную, научно-информационную, специального обслуживания (агротехническая служба, защиты растений, ветеринарная, юридическая и т.д.), которые обеспечивают функционирование и развитие отраслей социальной инфраструктуры, выполняя интеграционную функцию между СМО и регионами.

Социальная инфраструктура – комплекс отраслей и их фонды для предоставления населению услуг в сфере ЖКХ, торговли, здравоохранения, образования, культуры, спорта, а также охраны окружающей среды, предприятия общественного питания и др., создающие необходимые условия для жизнедеятельности сельского населения и закрепления его в сельской местности, обеспечивающие потребности производства в кадрах, охрану труда и технику безопасности.

Совершенствование развития отраслей производственной и социальной инфраструктуры сельских территорий может осуществляться на основе принятия следующих мер: осуществления индексации финансовых вложений в рассматриваемые сектора на ежегодной основе в соответствии с ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014-2017 годы и на период до 2020 года»; пересмотр структуры капвложений в соответствии с необходимостью развития приоритетных отраслей; развитие информационной составляющей инфраструктуры на основе оптоволокон и создание муниципальных информационных центров, где они еще не созданы; привлечение долгосрочных инвестиций для развития отраслей инфраструктуры с помощью создания накопительных инвестиционных фондов, в том числе при образовании жилищных накопительных кооперативов; развитие сельской розничной торговли, в том числе с помощью организации и поддержки развития муниципальных кооперативных рынков.

Значительного улучшения состояния требуют такие сегменты сельской инфраструктуры, как наличие благоустроенных дорог; транспортное сообщение, телефонная

и интернет-связь; состояние жилья и обеспечение его коммунальными удобствами; доступность медицинских учреждений, учреждений образования, культуры, охраны окружающей среды и др.

Основным источником развития производственной и социальной инфраструктуры является достаточное финансирование ее функционирования по следующим основным направлениям: федеральному и региональному, муниципальному и смешанному. Первое предполагает регулярный пересмотр государственных социальных показателей развития на основе совершенствования перераспределения доходов – от экспорта сырья, тарифов и физических лиц и др.

Результативность развития данного направления должна быть сопряжена с реализацией федеральной и региональных программ «Социального развития села» и зависит от сравнения изменения темпов роста инфляции и темпов роста финансовых вливаний в отрасли производственной и социальной инфраструктуры сельских территорий.

Модернизация инфраструктуры сельской розничной торговли наиболее успешно развивается на основе совершенствования деятельности сельскохозяйственных кредитных кооперативов (СКК) [2], позволяющих наиболее эффективно использовать финансовые средства личных подсобных хозяйств (ЛПХ), крестьянских фермерских хозяйств (К(Ф)Х), СХО, всех хозяйствующих субъектов СМО, осуществляя ссудные и другие торгово-посреднические операции.

Развитие несельскохозяйственной деятельности – диверсификации производства на селе оказывает значительное влияние на повышение уровня доходов сельского населения, устранение безработицы [5]. Данные преобразования должны осуществляться на принципах взаимодействия всех органов вертикали исполнительной власти, включая органы местного самоуправления и хозяйствующие субъекты.

Неэффективное решение социальных и демографических проблем приводит к социальной и демографической деградации на селе, усугубляет проблему оттока молодежи и квалифицированных специалистов, способствует закрытию социокультурных объектов, что провоцирует, следующие негативные последствия: отсутствие жилищного благоустройства, недостаточная заработная плата сельских работников или отсутствие работы, неразвитость сферы услуг, связи, дорожной инфраструктуры, медицинского обслуживания, учреждений образования. Данные процессы влияют на старение и сокращение сельского населения России.

Решение проблемы заключается, прежде всего, в повышении эффективности управления в данной сфере – совершенствовании организационно-экономических отношений между государством, профильными структурами и бизнесом. Положительное решение данной проблемы послужит притоку молодых конкурентоспособных специалистов и закреплению их на селе, повышению рождаемости, увеличению продолжительности жизни, созданию комфортного психологического климата для населения сельских территорий.

Реализация государственной политики в сфере решения социально- демографических проблем должна быть направлена на: совершенствование законодательства, способствующего решению социальных и демографических проблем – создание условий для достойной жизни сельского населения, развитие производственной инфраструктуры для всех категорий хозяйствования; совершенствование разработки целевых программ социального развития агросферы.

Таким образом, можно говорить о том, что повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов АПК, решение социально-демографических проблем в сельских территориях требует наиболее полной передачи инфраструктурных производственных и социальных функций хозяйствующих субъектов обслуживающим их деятельность организациям в сельских муниципальных образованиях. Динамичное развитие

инфраструктурных отраслей производственного и социального назначения ускорит развитие сельских территорий, позволит в кратчайшие сроки решить их социально-демографические проблемы с наименьшими затратами, что особенно актуально для функционирования отечественного сельского хозяйства в условиях «новой нормальности» [1].

Литература

1. Морозов, Е.М. Ситуация «новой нормальности» в аграрном секторе отечественной экономики [Текст]: учебное пособие / Е.М. Морозов – Учет и статистика, 2017. – №2 (46). – С. 105-113.
2. Семкин, А.Г. Сельскохозяйственная кооперации на муниципальном уровне. Проблемы и решения / А.Г. Семкин, В.С. Крылов, В.А. Баюнов, Е.Ю. Михеев – URL : <http://agro-party.ru/news/234-selskochozyaystvennoy-kooperacii-na-municipalnom-urovne-problemy-i-resheniya.html> (дата обращения 09.09.2019 г.)
3. Тарасов, А.Н. Концептуальные основы управления социально-экономическим развитием сельского хозяйства: монография / А.Н. Тарасов, О.И. Павлушкина, О.В. Исаева и др. – Ростов н/Д ФГБНУ ВНИИЭиН; Изд-во ООО «АзовПечать», 2017. – 226 с.
4. Тарасов, А.Н. Концепция социально-экономической государственной стратегии функционирования сельхоз товаропроизводителей России в условиях глобальных вызовов: монография / А.Н. Тарасов, О.И. Павлушкина, О.С. Добровольская и др. – Ростов н/Д ФГБНУ ВНИИЭиН; Изд-во ООО «АзовПечать», 2015. – 208 с.
5. Холодова, М.А. Институциональные аспекты развития аграрного производства региона / М.А. Холодова, Н.В. Сапрыкина / Современное состояние и приоритетные направления развития аграрной экономики в условиях импортозамещения: мат. междунар. науч.-практ. конф. – п. Персиановский: ДонГАУ, 2017. – С. 86-90.

УДК 338.242

Л.А. Венгер

liliyavenger.iefnasu@gmail.com

*Институт экономики и прогнозирования
Национальной академии наук Украины*

ТРАНСФОРМАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассмотрены технологии Индустрии 4.0 и их влияние на производственную и управленческую сферы деятельности в промышленности, а также трансформация управленческих процессов вследствие внедрения цифровых технологий.

В условиях перехода к цифровой экономике в промышленности внедряется множество технологических и институциональных инноваций, что требует переосмысления в существующих методах управления или необходимости создания новых моделей управления. Политика внедрения новых технологий в производство, построение новых стратегий и изменения неформальных правил игры, в частности доверия участников виртуальных организаций друг к другу, обуславливает увеличение производительности и конкурентоспособности современных организаций.

Рядом стран ЕС заявлена необходимость цифровой интеграции всех процессов в обществе, массового внедрения кибер-физических технологий, что нашло отражение в национальных стратегиях развития промышленности. Правительством Германии в 2011 году была запущена стратегическая инициатива «Индустрия 4.0», которая объединяет органы государственной власти, научно-исследовательские учреждения и промышленные предприятия; Франция в 2015 году на государственном уровне запустила инициативу «Промышленность будущего» на основе стратегии «Новая промышленная Франция»; в Италии в 2017 году утвержден национальный план Индустрия 4.0 и т.д.[1,2,3,4].

Рассматривая ситуацию в Украине, следует отметить, что на сегодняшний день отсутствуют действующие стратегические документы, которые определяли бы развитие промышленности страны. Между тем всю важность грядущей промышленной революции понимает украинский бизнес и гражданское общество. Основателем движения «Индустрия 4.0 в Украине» стала Ассоциация предприятий промышленной автоматизации Украины, при поддержке ОБСЕ в Украине был разработан проект национальной стратегии Индустрии 4.0, который был представлен Кабинету министров Украины [5].

В целом по Украине производственная сфера деятельности промышленных предприятий отстает от мировых аналогов по темпам и объемам внедрения новых технологий, сосредотачиваясь на оптимизации работы оборудования в режиме реального времени, а также сокращении операционных расходов. В то же время организационно-экономическая сфера деятельности развивается вместе с течением мировых трендов, сосредотачиваясь на цифровизации продукции и услуг, изменениях в корпоративном управлении и организационной структуре компаний на основе использования IoT (промышленного интернета вещей), AI (искусственного интеллекта), технологий блокчейн, предикативной аналитики.

Взаимосвязь и соединение корпоративного управления и новых технологий рассматривается как цифровая экономика для корпоративного управления и как принципы построения и функционирования корпоративного управления в децентрализованных автономных организациях.

Цифровизация и применение новых технологий в системе корпоративного управления заключается в электронных раскрытии информации, проведении общих собраний и голосования, использование технологии блокчейн для минимизации имущественных и информационных рисков, применение технологии искусственного интеллекта.

Применение корпоративного управления в цифровых структурах подразумевает управление цифровой децентрализованной автономной организацией и использование технологии блокчейн для Смарт-контрактов.

И если цифровизация в системе корпоративного управления уже внедряется повсеместно, то новые технологии применимо к корпоративному управлению еще находятся на этапе исследований и тестовых внедрений. Вместе с тем уникальность технологии блокчейн и ее свойств: неизменность, саморегулирование (согласованность), распределенность, публичность, и ее перспективы применения в корпоративном управлении уже не вызывают сомнений. Отчасти и потому, что эти свойства позволяют минимизировать многие риски связанные с передачей и хранением информации, а внедрение технологии для Смарт-контрактов способно существенно оптимизировать часть бизнес процессов и сократить скорость выполнения действий и условий, указанных в Смарт-контрактах.

Технологии AI (искусственного интеллекта) уже начинают широко использоваться в различных областях, начиная от медицины до сферы корпоративного управления – участия AI в деятельности совета директоров. Как может быть реализовано использование AI в корпоративном управлении продемонстрировала в 2014 году компания Гонконгский венчурный фонд Deep Knowledge Ventures, которая включила AI в совет директоров. Алгоритм AI анализировал целесообразность инвестирования в тот или иной проект, осуществлял рейтингование проектов рассматриваемых на комитете по инвестициям. В случае совпадения результатов анализа проект принимался, в противном случае анализ проводился с учетом новой полученной информацией от программы искусственного интеллекта до тех пор, пока все разногласия не будут решены.

Применение искусственного интеллекта может быть привлекательным для корпораций, когда возникает необходимость обрабатывать огромные объемы данных и находить оптимальное решение в короткие сроки, когда объект управления и его внешняя среда представляют собой комплекс сложных процессов и факторов, которые значительно влияют друг на друга. В будущем внедрение искусственного интеллекта в качестве аналитического «независимого директора»-помощника, поможет избежать различных рисков ситуаций, подобных тем которые привели к корпоративным скандалам в крупнейших мировых компаниях - Enron, WorldCom, Tyco, Vivendi и Parmalat.

Предпосылки и возможности применения корпоративного управления в цифровых структурах появляются в связи с началом эры «умного контракта следующего поколения» (nextgenerationsmartcontract) основанного на технологии блокчейн. В будущем технология блокчейн будет способна произвести радикальные изменения в корпоративном управлении, создав корпорации нового типа на основе технологии ДАО – децентрализованная автономная организация. Предположительно, модель функционирования ДАО заключается в объединении участников, которые присоединяются к этой цифровой системе за плату и становятся держателями токенов. Такое вхождение в цифровую систему рассматривается как членство в корпорации, а держателей токенов – акционерами, иными словами приобретает статус блокчейн-акционера. В связи с этим становится необходимым создание правил взаимодействия внутри системы (правила голосования, изменения правил, передачи прав и т.д.). Сочетание технических протоколов и корпоративного мягкого права станет лучшим способом упорядочения правил взаимодействия. Основное правило в корпоративном управлении публичных корпораций - «соблюдай или объясни», может быть использовано для создания правил надлежащего управления цифровой организацией [6]. В 2016 г. в компании Hitachi, была создана система корпоративного управления, основанная на принципах децентрализованной автономии.

Сторонники теории развития корпоративного управления посредством внедрения блокчейн-технологий полагают, что в будущем станет происходить алгоритмизация управленческих решений и может создаваться распределенная система владельцев цифровых токенов (прав участия в сетевых платформах), появятся децентрализованные автономные системы управления. Советы директоров будут трансформированы в открытые хабы, которые позволяют всем участникам иметь доступ к принятию решений, и все владельцы цифровых токенов будут вовлечены в процесс принятия, а система управления станет открытой. Тем не менее, уже сейчас выявляются определенные потенциальные риски взаимодействия всех заинтересованных лиц в таких цифровых системах. Вместе с тем, необходимо помнить, что концепция ДАО может быть внедрена в компании, бизнес-процессы которой возможно описать посредством смарт-контрактов, которые самоисполняются после выполнения прописанного в контракте действия, а это не всегда предоставляется возможным.

В Украине концепция Индустрия 4.0 не нашла пока должного места для осмысления. Новые технологии, составляющие основу четвертой промышленной революции, и инструменты для их внедрения, нуждаются в систематизации. В условиях перехода к цифровой экономике необходимо решать следующие задачи: формирование лучших практик корпоративного управления осуществления электронных корпоративных процедур, увеличение корпоративных возможностей участников корпорации, а также разработка междисциплинарного курса системой образования, учитывающего сочетание технических, экономических и юридических компетенций. Несмотря на ряд вопросов к технологиям искусственного интеллекта, блокчейна и их правовому регулированию, первые попытки создания систем корпоративного управления с использованием искусственного интеллекта или применением блокчейна доказывают возможность их применения и необходимость дальнейшего экспериментирования, исследования и доработки.

Литература

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. – 208 с.
2. Plattform Industrie 4.0. URL: <https://www.plattform-i40.de/PI40/Navigation/EN/Home/home.html>
3. Alliance Industrie du Futur. URL: <http://www.industrie-dufutur.org/>
4. National Industry 4.0 Plan (Impresa 4.0). URL: <https://www.mise.gov.it/index.php/en/202-news-english/2036690-national-industry-4-0-plan>
5. Індустрія 4.0 в Україні. URL: <https://industry4-0-ukraine.com.ua/>
6. Чеховская С.А. Корпоративное электронное управление и корпоративное управление для электронных корпораций: правовые аспекты. URL: <https://urfac.ru/?p=1339>

С.А. Веракса

Ser.ver1991@mail.ru

*Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей,
Беларусь*

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Сущность государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) раскрывается через такие понятия, как государственная политика поддержки МСП и государственное регулирование развития МСП.

17 октября 2018 года Правительство приняло Постановление № 743 «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года». Целью Стратегии является формирование динамично развивающегося сектора МСП, способного существенно улучшить структуру белорусской экономики, повысить ее конкурентоспособность, обеспечить эффективную занятость и рост доходов населения.

Сущность государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) раскрывается через такие понятия, как государственная политика поддержки МСП и государственное регулирование развития МСП.

Государственная политика по поддержке МСП является понятием мирового масштаба и реализуется как в развитых, так в развивающихся странах. Данное понятие, как правило (на разных этапах развития экономики), включает в себя реструктуризацию промышленности, приватизацию и дерегулирование рынка, развитие информационных и коммуникационных технологий, технологий растущего благосостояния, развитие нишевых рынков, а также увеличения важности формирования и развития институтов гражданского общества (формирования среднего класса). Глобализация экономики и экономических отношений приводят к тому, что развитые страны готовы помогать развивающимся в построении отлаженных экономических механизмов, в первую очередь через формирование институтов поддержки малого и среднего предпринимательства, как пример можно привести ПРООН (Программа развития Организации объединённых наций), ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития) и другие международные институты.

В комплексном понимании государственная политика является «курс, определение целей и задач, саму деятельность, направленную на их достижение проводимая государством и его органами на республиканском и местном уровне, в стране и за рубежом» [4]. Выделяя из целого частное, можно констатировать, что под государственной политикой поддержки МСП следует понимать совокупность целей, отражающих национальные интересы в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства.

Сегодня в национальной политике поддержки МСП можно выделить четыре направления в зависимости от уровней целей. Во-первых, макроэкономический уровень, включающий себя политику по увеличению создания новых рабочих мест, при максимальном сохранении имеющихся, экономическое развитие, рост экспорта. Во-вторых, социальный уровень, включающий в себя перераспределение дохода, преодоление разрыва между регионами (между Минском и областными центрами и районными центрами и малыми городами). В-третьих, корректировка провалов рынка и его неэффективности, учитывающая внешние эффекты, доступ к рынкам, асимметрию информации, малое число конкурентов, несовершенство информации (ограниченность доступа к информации о потенциальных рынках). В-четвертых, цели динамического развития, включающие в себя

поддержку инноваций (развитие стартап-компаний, поддержка инновационных проектов). Анализируя государственную политику с макроэкономической точки зрения Беларусь заинтересована в развитии МСП, как для решения вопросов с сокращением безработицы, так и развития экономики в целом и экспорта в частности. Мы видим государственный интерес к МСП как к инструменту, способствующему перераспределять доходы и способствовать развитию целых регионов.

Национальный опыт изучения развития сектора МСП за последнее время позволяет отметить следующее.

1. На уровне бизнеса (на микроуровне) государство проводит курс по:

– поощрению конкуренции между предприятиями и непрерывное совершенствование продукции и процессов (национальные конкурсы инновационных проектов, наличие институтов поддержки, как финансовой, так и не финансовой, налоговые и иные льготы и др.);

– предоставлению возможности для предпринимателей постоянно совершенствоваться и обучаться за счет средств бюджета и международной технической помощи для выработки навыков предпринимательства, увеличения мотивации и потенциала кросту;

– содействию самоорганизации и связям между предприятиями, их поставщиками, покупателями и поставщиками знаний, такими как центры поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы, свободные экономические зоны, учреждения образования. Ярким примером такой самоорганизации и налаживания связей между предприятиями является центр субконтрактации, созданный на базе Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей.

Мировая и национальная практика исходит из того, что, хотя предприниматель в определенной степени сам несет ответственность за сохранение конкурентоспособности, ему нужна институциональная поддержка (уровень мезо) и поддерживающая политика (макроуровень).

2. На уровне мезо государством предприняты шаги по созданию, развитию или возможности создания (бизнес союзы и ассоциации) профессиональных и ориентированных на обучение институтов, которые обеспечивают поддержку, необходимую для МСП. Они включают:

– бизнес союзы и ассоциации. Последние предоставляют предприятиям доступ к определенным услугам, выходящим за рамки обычного лобби. Это скорее подразумевает рыночную информацию, навыки, технологии, финансы и/или доступ к новым рынкам;

– учебные, образовательные и научно-исследовательские учреждения, которые обеспечивают получение необходимых навыков, связанных с потребностью предпринимателя для ведения успешного бизнеса. Данные институты призваны стимулировать потоки знаний, в том числе и об инновационной деятельности, для повышения конкурентоспособности предпринимателя как на внутренних, так и на внешних рынках;

– местные и региональные центры поддержки предпринимательства, которые понимают потребности местного бизнеса и потенциал экономических секторов.

Прикладной аспект реализации государственной политики поддержки МСП выражается в инструментах государственного регулирования развития МСП. Цель государственного регулирования заключается в прямом и косвенном воздействии на МСП, чтобы субъект развивался в тех направлениях, которые были определены курсом государственной политики.

Суть государственного регулирования МСП состоит в выполнении государством определенных видов деятельности для достижения конкретных целей, направленных на обеспечение эффективности деятельности МСП в рыночных условиях с применением мер и средств, составляющих его экономический механизм [3,5]. Иными словами, государство

видит суть регулирования в обеспечении эффективности деятельности МСП. В данном контексте стоит отметить, что цели государственной политики определяют цель государственного регулирования, то есть цель государственного регулирования вытекает из курса государственной политики. Эффективность деятельности МСП в продолжительный период времени, конечно же, послужит основой для его успешного и устойчивого развития.

В общих чертах государственное регулирование деятельности МСП направлено на создание «единого игрового поля» для всех типов предприятий не зависимо от формы собственности [6].

В то же время государственная политика иногда оказывает непреднамеренный негативный эффект. Так, эксперты ОЭСР отмечают, что неопределенность, сложность и несогласованность регулирующих органов влияют на предпринимателей непропорционально. Это выражается в так называемом «административном бремени», которое предприятие, особенно малое и индивидуальные предприниматели, не могут преодолеть, представляет собой один объяснительный фактор их ухода в теневую экономику или ведения серой зоны бизнеса [1]. Кроме того, для субъектов МСП участие в глобальных рынках, регуляторные расхождения между странами накладывают дополнительный уровень сложности [2].

Таким образом, усиление потенциала МСП для участия и получения преимуществ в национальной, региональной, мировой и цифровой экономике в значительной степени зависит от благоприятных рамочных условий и здоровой конкуренции. Из-за ограничений, присущих малому предприятию, субъект МСП непропорционально иным субъектам экономики подвержен рыночным неудачам, барьерам и неэффективности в бизнес-среде. Вклад в национальную экономику МСП также зависит от их доступа к стратегическим ресурсам, таким как навыки, сети знаний и финансы, государственные инвестиции в таких областях, как образование и профессиональная подготовка, инновации и инфраструктура. Кроме того, для большого числа малых и средних предприятий государством формируется благоприятная среда для передачи прав собственности или управления бизнесом. Вышесказанное представляет собой важное условие для обеспечения жизнеспособности МСП с течением времени с учетом создания высокоэффективных рабочих кадров, инвестиций и роста. Следовательно, существует объективная потребность в государственной поддержке сектора малого и среднего предпринимательства посредством создания и практической реализации «особых» форм и/или мер, благоприятствующих развитию субъектов МСП, таких как гарантийный механизм, система венчурного финансирования, развитие Базовых центров развития предпринимательства в регионах.

Литература

1. Financing SME and Entrepreneurs 2018. Definition of SMEs used in Belarus's scoreboard: Belarus [Electronic resource] // OECD. – Mode of access: <https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/financing-smes-and-entrepreneurs-2016/definition-of-smes-used-in-turkey-sscoreboard-turkey-fin-sme-ent-2016-table282-en>. – Date of access: 06.10.2019.
2. Meyer-Stamer, J. Systemic Competitiveness Revisited Conclusions for Technical Assistance in Private Sector Development [Electronic resource] // J. Meyer-Stamer // Working paper. – 2005. – Mode of access: <http://whc.unesco.org/en/list>. – Date of access: 05.10.2019.
3. Нурмаганбетов А.С. Предпринимательское образование в ОАЭС. Перспективы развития / А.С. Нурмаганбетов // Основные направления развития современной экономической мысли в XXI веке: сборник докладов ЛП Международной науч.-практ. конф. – Казань, 2017. – С. 112-121.
4. Нурмаганбетов, А.С. Государственная поддержка предпринимательства: проблемы и пути развития / А.С. Нурмаганбетов // Интеллектуальное лидерство: новый этап в развитии Казахстана»: сборник докладов ежегодной международной научно-практической конференции для молодых ученых / Академия гос. управления при Президенте Респ. Казахстан. – Астана, 2016. – Т. 1. – С. 411-414.
5. Нурмаганбетов, А.С. Развитие института государственной поддержки предпринимательства: опыт США, Японии, Сингапура и его применение в Казахстане / А.С. Нурмаганбетов // Вестник университета «Туран». – Алматы, 2017. – №1(73). – С. 47-54.

6. Руководство по принципам анализа стратегической политики и руководства по разработке стратегического плана развития малого бизнеса [Электронный ресурс] / Форум по развитию предпринимательства и предприятий. – Стамбул: Центр содействия развитию предпринимательства ОЭСР, 14-15 ноября 2000. – Режим доступа: http://nisse.ru/articles/details.php?ELEMENT_ID=129068. – Дата доступа: 05.10. 2019.

УДК 639.2/3:338.45(476)

Г.Д. Веренич, Д.О. Чернецов

wgd2601@rambler.ru; Bithovin00@mail.ru

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В данной работе характеризуется современное состояние рыбного хозяйства РБ, приведена официальная статистика по промысловому улову рыб, намечены перспективы развития отрасли.

Один из главных вопросов современного мира - это вопрос обеспечения населения продуктами питания, а также вопрос охраны окружающей среды. Обеспечить население продовольствием – основное назначение такой отрасли, как сельское хозяйство. Данная отрасль включает растениеводство, грибоводство и животноводство. В свою очередь животноводство подразделяется на скотоводство, овцеводство, коневодство, кролиководство, птицеводство, рыбное хозяйство. Поскольку рыба является незаменимым высококачественным продуктом питания людей, остановимся более подробно на тенденциях развития рыбного хозяйства.

Согласно официальной статистике в общем розничном товарообороте организаций торговли в Республике Беларусь в 2018 г. доля продаж рыбы, ракообразных и моллюсков составила 1,9%, доля продаж рыбы и продуктов из нее составила 1,7%, доля продаж консервов и пресервов из рыбы, икры и ее заменителей составила 0,5%, в то время как доля продаж мяса и мясопродуктов составила 9,2%. Это говорит о том, что население республики все-таки отдает предпочтение приобретению мяса, но сторонники здорового питания считают, что рыба полезнее. Врачи и диетологи также рекомендуют обязательно включать рыбу в рацион, поскольку именно в ней содержится большое количество витаминов и минералов, необходимых для нормальной работы организма.

Также согласно официальной статистике в розничном товарообороте в 2018 г. по сравнению с 2016 г. товарооборот по рыбе и продуктам из нее увеличился на 132,6 млн. руб. или на 8,77%.

Удельный вес продажи товаров отечественного производства в розничном товарообороте организаций торговли в 2018 г. по рыбе, ракообразным и моллюскам составил 52,9%, по рыбе и продуктам из нее составил 52,7%, по продаже консервов и пресервов из рыбы составил 63,7%. Что говорит о том, что рынок рыбопродуктов более чем на 50% насыщен продукцией отечественного производства.

В таких государствах как Республика Беларусь, не имеющих прямого выхода в море, уделяется определенное внимание выращиванию рыбы во внутренних водоемах страны. [1]

Обеспечение населения рыбными продуктами является важной задачей экономики любой страны вследствие высокой пищевой и биологической ценности рыбы.

Под рыбным хозяйством в республике традиционно понимают добычу рыбы из естественных водных угодий (рыболовство), рыборазведение в искусственных и естественных водоемах или аквакультура и переработку рыбной продукции.

Официальная статистика по рыбному хозяйству дает только информацию по промышленному улову рыбы всего, в том числе в естественных и искусственных водоемах, а также по видам рыб: карп, толстолобик, амур, лососевые, осетровые, сомовые и другие виды рыб.

Информация по промышленному улову рыб в 2016-2018 году представлена в таблице 1. Таблица составлена на основании официальных данных опубликованных на сайте Национального статистического комитета Республики Беларусь [2].

Таблица – 1 - Промысловый улов рыбы в Республике Беларусь в 2016-2018 г.

Промысловый улов рыбы, тонн	2016	2017	2018	Изменение 2017 к 2016		Изменение 2018 к 2017	
				тонн	%	тонн	%
Всего, в том числе	11251,3	10370,2	11716,9	-881,1	-7,83	1346,7	12,99
в естественных водоемах	639,8	725,6	731,0	85,8	13,41	5,4	0,74
в искусственных водоемах	10611,5	9644,6	10985,9	-966,9	-9,11	1341,3	13,91

Как видно из таблицы 1 промысловый улов рыбы в 2017 г. по сравнению с 2016 г. уменьшился на 881, 1 тонны или 7,83%, а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. увеличился на 1346,7 тонны или на 12,98%. При это в исследуемом периоде промысловый улов рыбы в естественных водоемах растет (в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 13,41%, а в 2018 г. по сравнению с 2017 г. на 0,74%) [2].

Наибольшую долю занимает промысловый улов рыбы из искусственных водоемов. Он составляет в исследуемом периоде 93-94% от всего промышленного улова рыбы.

Беларусь имеет огромные резервы по выращиванию рыбы в озерах, водохранилищах, реках, мелиоративных каналах, которыми богата республика и потенциальные возможности которых используются не в полной мере.

Согласно официальной статистике наибольшую долю в промышленном улове рыбы занимает улов карпа – 78,2 % в 2018 г. и совсем невелика доля улова лососевых – 4,4 % и осетровых рыб – 0,94%. Поэтому важным вопросом развития рыбной отрасли является отработка технологий выращивания лососевых, осетровых и сомовых рыб в различных типах хозяйств в условиях Беларуси.

Для достижения стабильного снабжения населения республики высококачественной рыбной продукцией, а также поставки ее на экспорт необходимо также создание устойчивой сырьевой базы и внедрение современной технической переработки пресноводной рыбы в рыбоперерабатывающих организациях.

Важным является формирование условий для экспорта рыбных товаров и обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции, а также грамотное использование биоресурсов естественных водоемов, охрана окружающей среды.

Литература

1. Кончиц В.В. Система ведения рыбного хозяйства Беларуси. - Мн.:Тонпик, 2005.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь - Режим доступа – [<http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/selskoe-hozyaistvo/rybnoe-khozyaistvo/>] – Дата доступа: 15.09.2019.

Т.А. Власенко

tatyanavlasenko2011@gmail.com

*Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

ЗМІСТ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УСПІХУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ

Дослідження присвячено аналізу змісту стратегічного потенціалу підприємства. Визначено ключові слова, які найчастіше використовуються для характеристики стратегічного потенціалу. Визначено, що стратегічний потенціал відноситься до сфери діяльності, яка стосується здатності залишатися конкурентоспроможними в довготривалій перспективі. Стратегічний потенціал об'єднує резерви, які представляють собою невикористані внутрішні можливості відносно ресурсів, засобів, динамічних здатностей та здібностей персоналу. Управління стратегічним потенціалом має здійснюватися з урахуванням умов зовнішнього середовища.

Реалізація стратегічних змін вимагає використання значного обсягу ресурсів, управління якими виступає запорукою успішності їх імплементації. Традиційне розуміння ресурсів без виокремлення їх невикористаних резервів, альтернативності застосування та економічного змісту не дозволяє ефективно їх перерозподіляти з метою підвищення результативності діяльності підприємства. В рамках системного бачення вони розуміються як потенціал, багатоваріантність визначення якого (розрізняють виробничий, управлінський, потенціал підприємства тощо) свідчить про його важливу роль в системі економічних категорій. Стратегічний потенціал має аналізуватися та розглядатися виходячи із потреб управління стратегічними змінами на підприємстві, що вимагає уточнення та деталізації його змісту.

Серед дослідників однакості в розумінні змісту стратегічного потенціалу немає. Більшість дослідників погоджуються із необхідністю включення ресурсів до його розуміння, але його направлення має більш глобальну орієнтацію. Як зазначає Р. В. Фещур, він сформований відповідно до цілей підприємства та призначений для передбачення змін у зовнішньому середовищі та готовності реагувати на них [1]. Подібної точки зору дотримується і Р. М. Грант, який відповідно типу змін наголошує на необхідності виділення різних здатності реагування на них і відповідно потенціал стратегічних змін характеризує здатність підприємства реагувати на зміни у зовнішньому середовищі через виконання стратегічних завдань [2]. Ю. Гапон розглядає потенціал стратегічних змін як їх характеристику через три складові: можливості для реалізації цілей розвитку, вибір певної стратегії, отримання перспективних можливостей їх реалізації. Автор розглядає потенціал змін та формування його інструментарію за структурними складовими процесів їх реалізації; предметною галуззю впровадження змін (товари й послуги, культура, технології, стратегія і структура); цілям розвитку та критеріями їх досягнення, стратегіями змін, методологічним інструментарієм (способи, моделі, методи, заходи). [3, с. 27]. «Форма потенціалу стратегічних змін визначається стратегічною метою підприємства, а її зміст – стратегічними задачами» [3, с. 36]. Так, В. Д. Маркова розуміє його «як сукупність ресурсів і можливостей, включаючи здібності, для розробки і реалізації стратегії підприємства» [4]; О.В. Березін також його бачить як ресурси, «необхідні для виживання в конкурентному середовищі в майбутньому» [5]; О. А. Сущенко – як сукупність ресурсів і резервів, використання яких дозволяє реалізовувати потенційні можливості, структуровані за стратегічними напрямками розвитку; В. А. Гросул – як конкурентні переваги [6]. Для забезпечення ефективності діяльності підприємства стратегічний потенціал розглядають А.О. Азарова та О.В. Антонюк, зміст якого автори розглядають крізь сукупність реальних можливостей, реалізованих та

нереалізованих, і навичок персоналу до його використання [7]. Беручи до уваги чисельність існуючих визначень досліджуваної ознаки варто представити узагальнення таким чином (табл. 1).

Таблиця 1 - Узагальнення підходів до визначення змісту стратегічного потенціалу підприємства

Ключове слово	Автор													
	О. А. Сущенко	О. В. Березін	В. Д. Маркова	Є. В. Лапін	Л. С. Шеховцева	В. Б. Горбань	В. В. Пастухов	Р. В. Фещур	Р. М. Грант	В. Н. Гава	О. О. Колесніков	М. Парасій-Вергуненко	І. А. Ігнат'єва	О. А. Пробоїв
Ресурси наявні	+	+	+		+	+	+				+	+	+	+
Досягнення (стратегічних) цілей підприємства					+	+	+	+		+	+	+	+	+
Урахування умов зовнішнього середовища						+		+	+	+				
Компетенції підприємства						+								+
Можливості			+	+				+				+		
Ресурси потенційні		+												
Для розробки і реалізації стратегії підприємства			+								+			
Конкурентні переваги												+		
Найбільш ефективне (раціональне) використання ресурсів				+										
Резерви	+													
Реалізація можливостей	+													
Вживання в конкурентному середовищі		+												
Задоволення потреб ринку											+			
Виконання стратегічних завдань									+					

Найбільш поширеними є ресурсний і цільовий. Як бачимо, більшість дослідників, як і відносно двох попередніх дефініцій, вирішальними вважають наявні ресурси для забезпечення досягнення цілей підприємства. В меншій мірі автори наголошують на умовах зовнішнього середовища, на компетенціях підприємства та можливостях. Враховуючи особливість стратегічного потенціалу дослідники виокремлюють конкурентні переваги, розробку і реалізацію стратегії підприємства та потенційні ресурси. Всі інші складові присутні лише в окремих визначеннях.

Таким чином, узагальнюючи дослідження поняття «потенціал», «потенціал підприємства» [8] та «стратегічний потенціал підприємства» варто зазначити, що принципова різниця розглянутих дефініцій полягає в предметній сфері. Якщо потенціал підприємства характеризує його і виступає однією із його ключових категорій-визначень, то стратегічний потенціал відноситься до окремої сфери діяльності підприємства, яка стосується здатності залишатися конкурентоспроможними в довготривалій перспективі, що підтверджує важливість створення конкурентних переваг, використовуючи даний потенціал. Варто звернути увагу на взаємозв'язок між резервом і можливостями. Якщо мова йде про можливості зовнішнього середовища, то їх характер виступає переважно різного роду невизначеностями, які можуть мати позитивний вплив на підприємство в разі узгодження політики управління підприємством та цими зовнішніми чинниками. З іншого боку,

здатність приймати ефективні управлінські рішення та використовувати зовнішні можливості відноситься до здібностей персоналу або здатностей підприємства – інших складових стратегічного потенціалу підприємства. Отже, безпосередньо зовнішні можливості не доцільно відносити до потенціалу підприємства, так як він є характеристикою його як системи, а не його зв'язків із зовнішнім середовищем. Якщо мова йде про внутрішні можливості, то вони стосуються резервів використання ресурсів, засобів, динамічних здатностей або здібностей персоналу. Таким чином, для характеристики стратегічного потенціалу підприємства доцільно наголошувати на резервах, які і відображають невикористані внутрішні можливості. Важливість умов зовнішнього середовища актуальна саме для цього виду потенціалу, адже стратегія, як відомо, повинна відображати напрям побудови взаємодії підприємства із оточенням у відповідних умовах конкуренції. З іншого боку, ці умови виступають лише орієнтиром напрямів використання стратегічного потенціалу, а його зміст обумовлюється структурою наявних і потенційних ресурсів, виробничих та організаційних засобів, компетенції підприємства як сукупності динамічних здатностей, здібностей персоналу та невикористаних резервів. Досягнення стратегічних цілей варто розглядати як управлінський намір використання стратегічного потенціалу, а в розрізі управління стратегічними змінами в якості цілей варто розуміти бажаний майбутній стан підприємства внаслідок реалізації останніх. Таким чином, включення цілей до змісту стратегічного потенціалу підприємства є недоречним. Зміст стратегічного потенціалу підприємства є критичним в управлінні стратегічними змінами в розрізі оцінювання спроможності досягнення бажаного стану в результаті впровадження цих змін, що вимагає розробки методичного підходу до його оцінювання, безпосереднього проведення оцінювання за визначеною структурою та формулювання висновків.

Таким чином, стратегічний потенціал відноситься до сфери діяльності, яка стосується здатності залишатися конкурентоспроможними в довготривалій перспективі. Стратегічний потенціал об'єднує резерви, які представляють собою невикористані внутрішні можливості відносно ресурсів, засобів, динамічних здатностей та здібностей персоналу. Управління стратегічним потенціалом має здійснюватися з урахуванням умов зовнішнього середовища.

Література

1. Фещур Р. В. Оцінювання і управління потенціалом машинобудівних підприємств / Р. В. Фещур, О. Б. Бортновська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етап становлення проблем розвитку. – 2007. – № 606. – С. 113-118.
2. Грант Р. М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Р. М. Грант; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
3. Гапон Ю. В. Формування та оцінювання потенціалу стратегічних змін підприємства : дис. на здобуття наук. ст. канд. ек. наук : спец 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Ю. В. Гапон. – Х. : Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2017. – 246 с.
4. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент: курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецов. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибир. соглашение, 1999. – 288 с.
5. Березін О. В. Завдання та механізм оптимізації структур потенціал підприємств / О. В. Березін // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. – Частина II: Вип. 4 (40). – 2007. – С. 20-28.
6. Сущенко О. А. Формування стратегічного потенціалу підприємства / О. А. Сущенко; автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2002. – 20 с.
7. Азарова А. О. Оцінювання рівня використання стратегічного потенціалу підприємства на базі нейронної мережі хопфілда / А. О. Азарова, О. В. Антонюк // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – 2011. – Вип. 85. – С. 119-128.
8. Власенко Т. А. Роль потенціалу підприємства в реалізації стратегічних змін / Т. А. Власенко // Український журнал прикладної економіки. – 2018. – Том 3. – № 4. – С. 258-267.

N. Gavkalova

ngavl@ukr.net

A. Shumskaya

shumskaya.an@gmail.com

S. Kuznets KNUE (Ukraine)

CONCEPTUAL PROVISIONS OF INNOVATION OFFICE ESTABLISHMENT ACTIVITIES IN PUBLIC AUTHORITIES

В работе обоснованы концептуальные положения институциональной поддержки инноваций государственного и регионального управления на основе анализа зарубежного и отечественного опыта. Доказана целесообразность создания специальной институции для обеспечения действенности инновационной деятельности в органах публичной власти в Украине – офис инновационной деятельности. Авторами сформулированы основные цели офиса инновационной деятельности, его задачи, формы, в которых возможно его создание, и ключевые преимущества функционирования.

The introduction of innovations in the system of public authorities in Ukraine is a rather slow process compared to the pace of their introduction in business structures. Basically, it is caused by significant bureaucratic obstacles, underdeveloped innovative infrastructure, resistance of public servants to innovations, etc. Therefore, it is critical to create an effective unit in the system of public authorities in Ukraine, which will not only coordinate and support innovation activities of public authorities, but also streamline their managerial activities, rational use of socio-economic potential on the territory of the state and, as a consequence, create a favorable innovation environment in the country. All this substantiates the relevance of this scientific research.

The implementation of innovative activity by public authorities in Ukraine is governed by a number of legal acts, the main of which are the following: Laws of Ukraine «On Innovative Activity» [1], «On Cooperation of Territorial Communities» [2], «On Special Regime of Innovative Activity of Technological Parks» [3], «On Priority Areas of Innovative Activity in Ukraine» [4], the Decree of the President of Ukraine «On Measures to Identify and Implement Projects in Priority Areas of Socio-Economic and Cultural Development» [5], etc.

According to the Law of Ukraine «On Innovative Activities» [1], innovations are newly created (applied) and / or improved competitive technologies, products or services, as well as organizational and technical solutions of industrial, administrative, commercial or other nature that significantly improve the structure and quality of production and (or) social sphere. As you know, the innovation process is a component of innovation that is defined by the inputs, outputs, managerial function, innovation potential, resources, feedbacks and their interaction, which collectively reflect the process of creating and disseminating of innovation. Based on the above, innovations in the system of public authorities should be considered as new forms and methods of their work, new managerial technologies (use of project management methodology in the activities of public authorities, etc.), approaches and tools used to solve problems (approaches to the interaction of the authorities with the public, business, etc.), in order to, on the one hand, improve the public administration system itself, and on the other hand, to ensure the socio-economic development of the country.

A prerequisite for coordination and support of innovative activity in public authorities, as well as innovative renewal of the national economy is the creation of infrastructure of a full cycle of innovative activities in the field of high technologies. In Ukraine, the innovation infrastructure is still underdeveloped, as it does not cover all parts of the innovation process and does not have a systematic approach to providing appropriate services in the field of innovation in public authorities. This is evidenced by the limited number of subjects of innovative infrastructure, underdevelopment of the organizational structure, insufficient and unstable legal

framework, etc. In developed countries, on the contrary, there has been a tendency to create and develop innovative infrastructure that comprehensively supports innovation in state and regional governance [6]. There is a number of institutions in the world that support the emergence of innovation in public and local government. As an example, one can cite regional agencies for technology and innovation, which are established and operate with the support of the state and support innovations of European countries regions [7].

In Ukraine, in order to coordinate and support innovations, public authorities can offer an institution such as an innovation office. The need to create an office of innovation in the authorities arises in case when the number of innovations and their scale begins to create problems with controllability, transparency disappears, heterogeneous reporting occurs, which makes it impossible to analyze the state of implementation of all innovations.

The Innovation Office is a structural unit that performs the functions of coordination and centralization of innovative management that falls within the sphere of authority, and an integrated infrastructure that supports innovations. Its main purpose is to ensure the quality and achievement of the planned results of innovative activity, carried out by the relevant authority, by creating optimal conditions and making appropriate managerial decisions. Its main objective is to increase the efficiency of innovation through the creation and use of a single coordination and technology management innovation by public authority. In addition, the tasks of this unit may be the following: training staff in the methods of developing and implementing innovations that fall within the competence of a specific authority; development, implementation and monitoring of innovations adapted to the goals and objectives of the government; implementation and administration of the innovation management system; accumulation and preservation of information on innovations implemented in order to use them to improve the working methods of the government; managing the portfolio of innovations; managing communications between different innovations [8].

Offices of innovative activity of public authorities can be created in the form of: a temporary working group with a temporary assignment of additional responsibilities of public authority specialists with a corresponding change in their official regulations and additional remuneration; entrusting the authorities with the duties of innovation administrators to perform certain functions with the full or partial discharge of their own duties, with a corresponding change in their position; creation of the appropriate unit in the structure of the authority with the functions of this unit caused by the internal reorganization; establishment of a state institution with appropriate innovation management functions; contracting specialists to work in the authority (outstaffing); outsourcing of innovative management functions to organizations specializing in outsourcing development and services provision.

It should also be noted that in our country the effective implementation of innovative activity in the authorities requires initiative, competent staff with a new style of thinking and vision for the development of society, possessing democratic methods of public administration and able to ensure the socio-economic development of the state in the conditions of globalization. Therefore, it is possible to point out the following basic requirements for the implementation of innovative functions of human potential of public administration, which determine the level of their professionalism: the ability to act in modern conditions of social development and be open to the introduction of relevant innovations. Personnel activities should be related to the implementation of specific functions in public administration system and not be declarative and abstract.

Thus, the article substantiates the conceptual provisions of institutional support for state and regional government innovations based on the analysis of foreign and domestic experience. It is revealed that in order to ensure the efficiency of innovation activity in public authorities in Ukraine, it is advisable to create a special institution – an office of innovation, which would systematically and professionally deal with issues of innovation support in state and regional governments. The study also outlines the main purpose of the innovation office, its tasks and forms in which it can be created, and the key benefits of its functioning. It is proved that the implementation of the office of

innovative activity can provide the following advantages in public authorities: Firstly, standardization of innovative management documentation and methods of innovation management; secondly, a transparent allocation of responsibility for innovation outcomes; thirdly, the dissemination of knowledge and the enhancement of professional competence of public officials; and finally, monitoring the progress and forecasting of innovation outcomes, as well as accounting and efficient allocation of resources for innovation implementation.

Литература

1. On innovative activity : Law of Ukraine Revision dated on 04.07.2002 № 40-IV DOI : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. On cooperation of territorial communities : Law of Ukraine dated on June 17,2014 № 1508-VII DOI : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1508-183>.
3. On the special regime of innovative activity of technological parks : Law of Ukraine Revision dated on July 16, 1999 № 991-XIV DOI : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/991-14>
4. On Priority Areas of Innovation in Ukraine : Law of Ukraine Revision dated on 08.08.2011 № 3715-VI DOI: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>
5. On measures to identify and implement projects on priority areas of socio-economic and cultural development : Presidential Decree dated on 8.09.2010 № 895/2010 DOI : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/895/2010>
6. Degtyareva I. O. Foreign experience of institutional support of innovations of state and municipal government / I. O. Degtyareva // Materials of Research Practice Conference for the international participation in «Institutional Support for Personnel Policy in Public Administration: Formation and Development» (Kyiv, May 29, 2015). – Kiev : NADU, 2015. – PP. 8 – 10
7. Monterisi A. Regional innovation strategies: the Apulian experience and the role of ARTI (Brussels, 7 October, 2009) DOI: http://old.arti.puglia.it/fileadmin/download/OD_Puglia_7oct09df
8. Shumskaya A. Conceptual foundations of innovative activity of public authorities as a basis of socio-economic development of Ukraine / A. Shumskaya // Economy and Society. – Issue 18 – Mukachevo : Mukachevo State University, 2018 – PP. 432 – 442.

УДК 332.8, 330.34

В.Н. Гавриленко

vlad_gavrilenko@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

В.А. Михарева

mikhareva@mail.ru

Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого, Беларусь

Е.В. Михайлова

elena_mikhaylova@mail.ru

Курская академия государственной и муниципальной службы, Россия

ИННОВАЦИОННЫЙ ВЫБОР ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРИ РЕФОРМИРОВАНИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Предложены инновационные подходы для внедрения дифференцированно-критериальной системы государственного регулятивного воздействия на сферу жилищно-коммунальных услуг в рамках региональной социо-эколого-экономической системы

Новая хозяйственная система, сложившаяся в сфере ЖКХ в странах постсоветского пространства, при ее реформировании в рыночных условиях хозяйствования требует учета изменения внутренних и внешних факторов окружения домохозяйств на микро-экономическом уровне и внедрения инновационных подходов к менеджменту муниципального рынка жилищно-коммунальных услуг [1].

В качестве основных представителей сторон, заинтересованных в инновационном реформировании ЖКХ, целесообразно выделить муниципальных, региональных и федеральных (государственных) органов власти, учредителей и собственников коммерческих предприятий сферы ЖКХ, организаций -потребителей коммунальных услуг и домохозяйств (населения). Подобное объединение выступает своеобразной социо-эколого-экономической системой (СЭЭС) локального уровня. В данную систему крайне необходимо включать и экологическую систему территории, ассимиляционный потенциал которой снижает экологические издержки предприятий ЖКХ при утилизации отходов. В процессе реализации взаимосвязей имеют место и противоречия целей всех перечисленных элементов, входящих в СЭЭС, которые обусловлены характером производимых предприятиями ЖКХ благ, относимых к категории локальных и социально-значимых услуг [2].

Необходимо отметить, что и в Российской Федерации, и в Республике Беларусь проблемы неудовлетворительного качества жилищно-коммунальных услуг, низких показателей экономической эффективности системы ЖКХ являются схожими : износ основных фондов, низкая ресурсоэффективность, устаревшие базовые технологии отрасли, несовершенство законодательной базы, слабое развитие конкуренции на рынке управляющих организаций, непрозрачность формирования цен и тарифов, несовершенство системы государственного финансирования, нечеткость регулирования договорных отношений, отсутствие единой информационной системы, низкий уровень бытовой культуры, низкий уровень участия общественности в реформировании ЖКХ, существенные различия в величине доходов различных социальных групп, необоснованное начисление управляющими компаниями коммунальных платежей, нецелевое использование средств, выделенных на модернизацию жилищно-коммунального комплекса, а также средств, поступивших от граждан в качестве оплаты за коммунальные услуги) [3].

В связи с характеристикой неоднородности пространства, в котором функционирует ЖКХ, важное значение, в процессах его модернизации приобретает учет местных особенностей и характеристик регионального развития. Муниципальные власти, используя механизмы государственного регулятивного воздействия, могут заметно снизить негативные социальные последствия перехода ЖКХ на самокупаемость.

Учитывая тот факт, что развитие сферы ЖКХ является одним из ключевых факторов повышения качества жизни населения в регионах, а также инертность к преобразованиям данной сферы, непривлекательность ее для частного капитала, устаревание вовлеченных в отрасль основных фондов, на настоящее время представляется перспективностью инноваций в сфере государственного регулятивного вмешательства в ЖКХ [4, 5].

В работе предложен механизм инновационного выбора степени и набора мер государственного регулятивного воздействия на рынок жилищно-коммунальных услуг на основе дифференцированно- критериального подхода, который позволяет увязать величину регулятивного воздействия по интенсивности, финансовому масштабу, мерам и инструментам регулирования, времени приложения, инструментам мониторинга их эффективности на основе построения региональной матрицы СЭЭС по критериям дохода базовых интересантов – предприятий ЖКХ (предложение) и домохозяйств муниципального образования (спрос). В качестве формализованных критериев матрицы выступают эластичность дохода населения региона и финансовый результат организаций сферы ЖКХ с учетом инфляционных процессов.

Построение матрицы дает возможность все СЭЭС муниципалитета позиционировать в четырех квадрантах:

Квадрант А. Для данной группы СЭЭС характерно отставанием темпов роста доходов населения и темпов роста итоговых финансовых результатов предприятий ЖКХ от темпов роста инфляции. Подобные системы требуют государственного регулирования для исключения ущемления интересов всех групп ключевых стейкхолдеров развития сферы жилищно-коммунальных услуг. Возможные пакетные меры воздействия: 1. Предоставление преференций и налоговых льгот инновационному бизнесу и/или при реализации инвестиционных проектов, которые предполагают создание новых рабочих мест. 2. Государственные гарантии при технологическом перевооружении и/или создании новых рабочих мест. 3. Государственные интервенции и управление информацией. 4. Повышение качества региональной и федеральной инновационной подсистемы. 5. Развитие системы подготовки и переподготовки кадров для сферы ЖКХ. 6. Популяризация работы в сфере ЖКХ. 7. Государственное кредитование запуска новых предприятий ЖКХ. 8. Субсидирование части затрат по инвестиционным проектам создания новых предприятий. 9. Улучшение инвестиционного климата региона.

Квадрант В. СЭЭС характеризуются более высоким ростом конечных финансовых результатов предприятий сферы ЖКХ, по сравнению с темпами инфляции, но отставанием от нее динамики доходов населения сохраняется. В данном случае необходимость государственного регулирования сферы ЖКХ не столь остра, однако сохраняет свою актуальность. Причем, основной фокус государственного регулирования должен быть смещен в сторону регулирования факторов, оказывающих влияние на динамику доходов населения. Возможные пакетные меры воздействия: 1. Преференции и налоговые льготы инновационным отраслям, отраслям с высокой долей добавленной стоимости, с высокой эффективностью использования факторов производства, экспортно-ориентированных предприятий, а также проектов, реализация которых обеспечит создание рабочих мест. 2. Государственные гарантии инновационным отраслям, отраслям с высокой долей добавленной стоимости, с высокой эффективностью использования факторов производства, экспортно-ориентированных предприятий, а также проектов, реализация которых обеспечит создание рабочих мест. 3. Субсидирование затрат в рамках инвестиционных проектов в инновационных отраслях, отраслях с высокой долей добавленной стоимости, с высокой эффективностью использования факторов производства, экспортно-ориентированным предприятиям, а также инвестиционных проектов, создающих новые рабочие места. 4. Регулирование регионального МРОТ.

Квадрант С. Системы данной группы характеризуются опережением динамики доходов населения, по сравнению с темпами инфляцией, но отставанием от нее динамики финансовых результатов работы организаций ЖКХ. Подобный формат развития отрасли должен предполагать государственное воздействие на аспекты, регулирующие эффективность функционирования предприятий ЖКХ и повышение инвестиционной привлекательности данной отрасли для частного бизнеса. Возможные пакетные меры воздействия: 1. Преференции и налоговые льготы инновационному бизнесу и стартап - проектов в ЖКХ. 2. Государственные гарантии при технологическом перевооружении предприятий ЖКХ. 3. Государственные интервенции и управление информацией. 4. Повышение качества региональной и федеральной инновационной подсистемы. 5. Развитие системы подготовки и переподготовки кадров для сферы ЖКХ. 6. Государственное кредитование запуска новых предприятий ЖКХ. 7. Улучшение инвестиционного климата региона. 8. Реализация стимулирующих мер в финансовом секторе, выстраивание институциональной инфраструктуры. 9. Меры стимулирования развития обеспечивающих отраслей. 10. Меры стимулирования развития отраслей-потребителей услуг ЖКХ.

Квадрант Д. В этом случае наблюдается одновременное опережения темпов инфляции, как ростом реальных доходов населения, так и ростом финансовых результатов работы организаций ЖКХ. В данном случае применять меры государственного

регулирования в сфере ЖКХ воздействие на данной сфере не целесообразно, поскольку подобное воздействие может оказаться неэффективным на фоне существования и без того позитивных трендов развития отрасли.

Фактически предложенная матрица позиционирования экономической системы позволяет выбрать точку приложения усилий, воздействие на которую должно обеспечить достижение максимальных эффектов с позиции динамики развития ЖКХ: либо доходы регионального населения, либо финансовые результаты функционирования предприятий сферы ЖКХ. Несомненно, что воздействие на доходы предприятий сферы ЖКХ и на доходы населения региона в рамках государственного регулирования сферы ЖКХ невозможно без формирования представления относительно ключевых факторов, определяющих их динамику.

Применяя вышеприведенные меры в соответствии с типом социально-эколого-экономической системы можно добиться гармоничного развития предложения жилищно-коммунальных услуг предприятиями-производителями с адекватным этому предложению спросом со стороны населения – резидентов социально-экономической системы.

Литература

1. Румянцева, Е.Е. Жилищно-коммунальный комплекс России: проблемы теории и практики управления: монография. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 191 С.
2. Климантова, Г.И. Информационно-аналитический материал «Социальные последствия жилищно-коммунальной реформы // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2004. – №14 (234). – С. 97-111.
3. Хорошилова О.В. Состав плановых показателей деятельности отечественных промышленных предприятий, отражающих интересы стейкхолдеров / О.В. Хорошилова // Известия ИГЭА. – 2007. – № 6. – С. 94–97.
4. Мазбудова М.С. Управление качеством услуг ЖКХ на основе инноваций / М.С. Мазбудова // Экономика и предпринимательство. - 2017. – №5. Ч.1. – С. 735-739.
5. Першина, Т.А., Жипецкий А.Б. Внедрение инноваций в деятельность предприятий ЖКХ как фактор повышения их эффективности в условиях нестабильной экономики/ О.В. Т.А. Першина, А.Б. Жипецкий // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 5 (70). – С. 1159-1164.

УДК 330.341.4

Н.Г. Гахович

ngahovich@gmail.com

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

ВЛИЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ТРАНСФОРМАЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Статья посвящена раскрытию особенностей влияния экологических факторов на структурную трансформацию промышленности, а именно одних из главных ее направлений - реструктуризация энергетической системы и сокращение выбросов парниковых газов. На основе проведенного анализа предложены меры государственной поддержки для перехода к зеленой промышленности с постепенным планом структурной перестройки как для производственных процессов, так и для основных продуктов.

Современным этапом развития мирового сообщества стала эпоха глобализации, которая затронула все сферы деятельности человечества, которая оказывает огромное влияние на окружающую среду. За последние 20 лет наблюдается ускорение внедрения технических и технологических инноваций, что приводит к трансформациям в социальной и производственной сфере. Трансформации, которые мы сегодня видим, во многом являются антропогенными – только до 30% связаны с природными изменениями, а 70% зависят

от деятельности человека [1]. Поэтому основными современными направлениями развития национальных экономик являются те виды деятельности, которые направлены на персонализацию опыта потребления, а также имеют отношение к сфере «wellness» (красота и здоровье) и учитывают гармоничный баланс взаимодействия человека с природой [2].

Растущая опасность катастрофических глобальных изменений климата и другие аспекты нерациональной политики сохранения окружающей среды вызвали диспропорции экономического развития. Чтобы экологические цели общества были достигнуты параллельно с положительным экономическим развитием, необходимо проводить эффективную экологическую политику на основе декарпинга. Многие международные организации и развитые страны предложили различные идеи и инициативы, такие как: «зеленый» рост, «зеленая экономика», «зеленые» трансформации, зеленые структурные трансформации, устойчивая трансформация и зеленая промышленная политика[3]. Термин «зеленые структурные трансформации» означает изменения национальной экономики, в которой углеродные промышленные сектора уменьшают свою долю в валовом внутреннем продукте (ВВП), зато предприятия с низкой углеродной интенсивностью увеличивают свою долю. Зеленая трансформация относится к процессам в области и / или компаниях, которые приводят к уменьшению воздействия на окружающую среду [4].

Современные вызовы, стоящие сегодня перед обществом, требуют осуществления значительных трансформаций в сторону распространения модели устойчивого потребления и производства, направленной на эффективное использование природных ресурсов, минимизацию отходов и загрязнений, внедрение продуктивных экологически безопасных технологий, инноваций и благодаря этому поддержания экономического роста и занятости. Поэтому вызовы глобальных изменений окружающей среды и ограничения ресурсов требуют немедленной зеленой трансформации для устойчивого развития промышленности, как для Украины, так и для Республики Беларусь.

Сегодня экономия энергии и рациональное потребление ресурсов обозначают эффективность экологизации бизнеса. «Озеленение» производства способствует снижению себестоимости продукции и таким образом создает масштабную экономию на потреблении природных ресурсов. Компании, которые являются экологическими лидерами, становятся инновационными и прибыльными. Взаимное усиление тенденций рационального ресурсопотребления и снижение производственных затрат создает условия для максимизации чистой прибыли предприятий, активно применяют и продвигают экологические подходы и технологии в рамках своей деятельности.

Сегодня экологичность ведения бизнеса становится основным приоритетом, который сформирован условиями устойчивого развития общества. Весь успех бренда и признание его потребителями зависит от условий безопасности и меньшей техногенной нагрузки на окружающую среду. Например, сервис iCloud и сервер iTunes Apple работают исключительно за счет чистой энергии - для этого в Северной Каролине действует ферма солнечных батарей, а в Калифорнии и Орегоне серверы компании питаются от ветрогенераторов. Еще один «зеленый» лидер – Facebook, который использует 50% «зеленых» источников энергии в Северной Каролине и Айове.

Одним из главных направлений структурной трансформации промышленности является реструктуризация энергетической системы и сокращение выбросов парниковых газов. В этом процессе важную роль играет государственное влияние. Многие страны уже предприняли решительные действия в сфере экологизации. Так, Украина активно участвует в работе Европейского энергетического сообщества, предусматривает осуществление международных задач по окружающей среде и изменения климата. За последние четыре года происходит развитие новых сфер зеленой промышленности, а именно производства зеленой

электроэнергетики, мощности которой с уровня 32 МВт в 2014 году выросли до значения 813 МВт в 2017 году. За период 2014-2017 гг. в зеленые отрасли производства электроэнергии было привлечено 1,2 млрд евро инвестиций и введено 1271 МВт новых мощностей электроэнергетики. В эту сферу инвестируют также граждане - физические лица. Так, за этот период более 6 тыс. украинских домохозяйств установили солнечные электростанции общей мощностью 121 МВт, инвестировав 121 млн евро.

Что касается выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, то они тесно связаны с глобальными и климатическими изменениями в окружающей среде. Так в Украине за 2017 году от стационарных источников в атмосферу поступило 2,6 млн т, что в расчете на душу населения составляет 60,8 кг, а промышленными предприятиями – 2,4 млн т, или 92,3% от общего количества выбросов стационарными источниками. Хотя за последние семь лет фиксируется уменьшение вредных выбросов от промышленности на 36,8% по сравнению с 2010 г. (рис. 1).

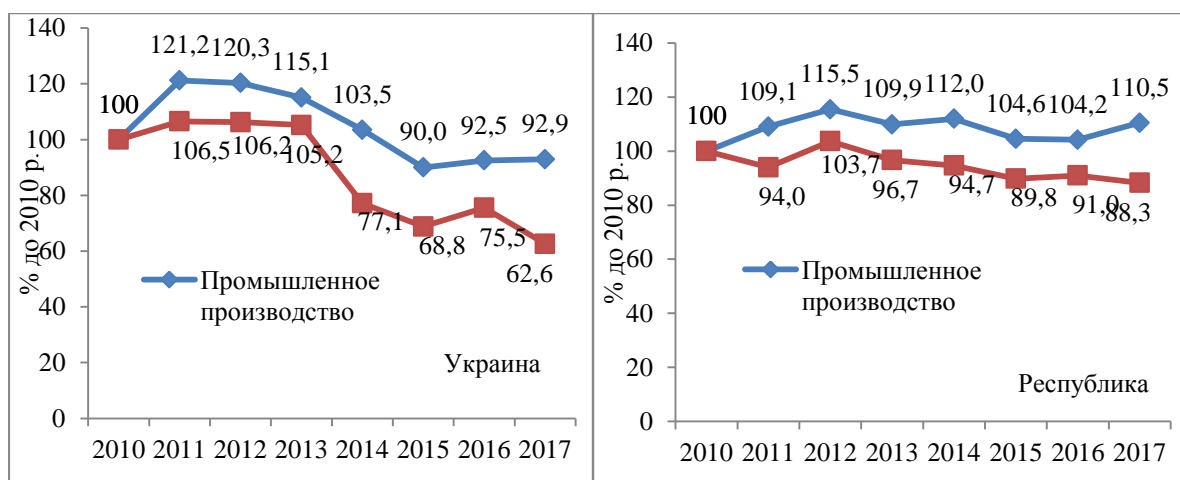


Рисунок 1 – Индексы промышленного производства и выбросов вредных веществ в атмосферу промышленными предприятиями Украины и Республики Беларусь

Источник: расчеты автора за данными [5, 6].

Основными загрязнителями выбросов в атмосферу является перерабатывающая промышленность – 36,7% (металлургия – 30,3%) и снабжение электроэнергией – 43,1% (от общего объема выбросов промышленными предприятиями). Это преимущественно крупные отраслевые комплексы, которые традиционно составляли структурный профиль украинской промышленности.

В Республике Беларусь происходит реструктуризация энергетической системы. Доля производства электрической энергии за счет использования возобновляемых источников энергии в общем объеме производства электрической энергии выросла в 2010 г. с 0,4% (от общего объема производства электрической энергии) до 2,2% в 2017г. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу за 2017 г. составляли 453,4 тыс. т от стационарных источников, промышленными предприятиями 250,4 тыс. т или 55,2 % от общего объема выбросов стационарными источниками. Существенными загрязнителями являются производители кокса и продуктов нефтепереработки – 33,5% и отрасль снабжения электроэнергией – 24,7% от общего объема выбросов вредных веществ в атмосферу промышленными предприятиями (рис. 1.).

В итоге можно сказать, что, несмотря на то, что в Украине и в Республике Беларусь постепенно происходит озеленение промышленности, все же внедрение зеленых технологий, приводящих к качественным структурным трансформациям в промышленности, является недостаточным для ответа на глобальные климатические вызовы. Для структурной трансформации промышленности с учетом возрастания роли экологического фактора важным является разработка, и внедрение таких мер государственной политики, нацеленных на реструктуризацию энергетической системы и сокращение выбросов парниковых газов; формирование циркулярной экономики, создание и широкое распространение безотходных и малоотходных производств и ускорение развития высокотехнологичных отраслей и экоиндустрии. Но еще следует разработать инструменты государственной поддержки для перехода к зеленой промышленности с постепенным планом структурной перестройки, как для производственных процессов, так и для основных продуктов. Для этого необходимо разработать комплексный механизм зеленой трансформации со строгими экологическими нормами, эффективным сохранением энергии и сокращением выбросов на основе научных исследований с применением зеленых технологий.

Литература

1. Зміна клімату в Україні: небезпека та адаптація. Надзвичайна ситуація. №1 (19) січень 2019. С.4.
2. А. Крамаренко, О. Пархоменко. «Озеленення» бізнесу: досвід, перспективи, можливості. URL: <http://desiatnyk.com.ua/vf/articles/озеленення-бізнесу-досвід-перспект/>.
3. Lütkenhorst, Wilfried, et al. Green industrial policy: Managing transformation under uncertainty. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik Discussion Paper, 2014, 28; UNEP. Towards a green economy: Pathways to sustainable development and poverty eradication. Nairobi, Kenya: UNEP, 2011; WORLD BANK. Inclusive green growth: The pathway to sustainable development. World Bank Publications, 2012.
4. Bergquist, Ann-Kristin. Growing green and competitive—A case study of a Swedish pulp mill. *Sustainability*, 2013, 5.5: 1789-1805.
5. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ns.htm.
6. Национальный статистический комитет Ресбулики Беларусь. URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/okruzhayushchaya-sreda/>.

УДК 001.895:502/.504:330.34(476)

А.П. Геврасёва
anya1478@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье обосновывается необходимость использования экологических инноваций, что предусмотрено в программных документах Республики Беларусь. Анализ данных по промышленным организациям Гомельской области, внедрившим экоинновации, свидетельствует об их низкой инновационной активности. Предложенные автором перспективы развития базируются на зарубежном опыте стран, достигших положительных результатов при внедрении «зеленых» инноваций. Особое внимание уделяется поэтапному развитию экоинноваций, что предусматривает разработку комплекса мероприятий со стороны государства, направленных на их поддержку в Республике Беларусь.

Необходимость перехода от классической к «зеленой» экономике находит отражение в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики

Беларусь на период до 2030 года. Национальный план действий по внедрению принципов «зеленой» экономики в отраслях народного хозяйства Республики Беларусь до 2020 года, разработанный в соответствии с основными положениями Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 гг., особое внимание уделяет инновационной составляющей или экологическим инновациям (экоинновациям).

Под экоинновацией понимается форма инновации, направленная на повышение устойчивости к нагрузке на окружающую среду или достижение наиболее эффективного и ответственного использования природных ресурсов [1].

Индекс экологической эффективности Республики Беларусь в 2018 г. составляет 64,98 пункта (44 место из 180 стран), что на 10 пунктов ниже уровня 2016 г. Для страны актуальными являются проблемы:

- высокого потребления энергии (энергоёмкость ВВП составляет 380,5 кг усл. топлива/ млн. руб. в 2018 г., что в 1,7 раза выше показателя стран Западной Европы);

- накопления отходов (интенсивность образования отходов производства на единицу ВВП составляет 0,5 кг/руб., интенсивность образования отходов производства на душу населения – 6,4 тонн/чел., интенсивность образования твердых коммунальных отходов на душу населения – 400,2 кг/чел. в 2018 г.);

- высокого удельного вклада транспорта в загрязнение атмосферного воздуха (вклад мобильных источников в загрязнение воздуха составляет 70%, в среднем в мире данный показатель не превышает 20%);

- преобладания производств традиционного типа при незначительной доле инновационного сектора (скорость обновления основных средств в республике в 2 раза ниже, чем в США, Японии, странах Западной Европы).

На сегодняшний день существуют основные отрасли, которые относятся к сектору чистых технологий и активно используют экоинновации: зеленое строительство; альтернативный транспорт и логистика; возобновляемая энергетика, энергоэффективные решения и умные сети; управление водными ресурсами и отходами.

Для промышленных организаций вопросы развития экологических инноваций приобретают особую актуальность. Целями их осуществления являются:

- обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам (требованиям природоохранного законодательства);

- обеспечение соответствия ожидаемому ужесточению правовых норм;

- доступность государственных грантов, субсидий или других финансовых поощрений за внедрение экологических инноваций;

- соответствие требованиям рынка (потребителей), вынуждающим внедрять экологические инновации;

- добровольное следование общим принципам охраны окружающей среды.

Результатами осуществления экологических инноваций промышленными организациями Гомельской области являются: ОАО «Гомельский химический завод» – процесс утилизации шлама; ОАО «Речицадрев» и ЗАО «Гомельский вагоностроительный завод» – создание механизма экологически безопасного обезвреживания опасных отходов, содержащих стойкие органические загрязнители; ОАО «Мозырский НПЗ» – строительство установки гидроочистки дизельного топлива, изомеризации, вакуумной перегонки мазута и др.

В таблице 1 представлены данные по промышленным организациям Гомельской области, внедрившим инновации, улучшающие или предотвращающие негативное воздействие на окружающую среду [2, с. 337].

Таблица 1 – Число организаций промышленности Гомельской области, внедривших инновации, улучшающие или предотвращающие негативное воздействие на окружающую среду в 2016–2017 гг.

Повышение экологической безопасности в процессе производства	Число организаций, внедривших инновации, улучшающие или предотвращающие негативное воздействие на окружающую среду, единиц		Удельный вес организаций, осуществлявших экологические инновации в общем числе организаций промышленности, %	
	2016 г.	2017 г.	2016 г.	2017 г.
Сокращение материальных затрат на производство единицы продукции (работ, услуг)	7	3	10	4,3
Сокращение энергозатрат на производство единицы продукции (работ, услуг)	12	5,1	11	4,8
Сокращение выброса в атмосферу диоксида углерода (CO ₂)	2	0,9	3	1,3
Снижение загрязнения окружающей среды (атмосферного воздуха, земельных, водных ресурсов, уменьшение уровня шума)	9	3,8	8	3,5

Данные таблицы 1 показывают, что существенно снижаются число промышленных организаций, инновационная деятельность которых имеет экологическую направленность, и их удельный вес в общем числе организаций промышленности региона. Данные обстоятельства свидетельствуют о низком уровне инновационной активности, что обусловлено дефицитом внутренних источников финансирования, снижением объемов предоставления государственной поддержки и льготных кредитных ресурсов.

Показательным для республики является опыт зарубежных стран, достигших значительных положительных результатов при переходе к «зеленой» экономике, основу которой составляют экологические инновации.

Анализируя опыт Швеции, следует отметить, что страна активно применяет принципы «зеленой» экономики – экологические инновации связаны как с переработкой бытовых отходов, так и производством электро- и тепловой энергии. Кроме того, развивается использование биотоплива – древесины (дрова, гранулы, брикеты, кора, щепа), торфа, целлюлозных отходов, мусора, технических отходов. Со стороны государства предоставляются налоговые льготы владельцам автомобилей, которые используют чистое топливо, а также бесплатные парковочные места. Тем самым снижается негативное воздействие на окружающую среду.

Японский опыт внедрения экологических инноваций заслуживает внимания в части выработки альтернативной и ядерной энергии, переработки твердых бытовых отходов. Промышленность страны является мировым лидером в производстве экологического оборудования и продуктов [3, с. 97–98].

Для Республики Беларусь особое внимание при активизации экологической направленности инновационной деятельности следует уделить разделению зоны ответственности – государство предоставляет налоговые льготы, выдает разрешение на использование инфраструктуры (технопарков), продвигает идею экоинноваций в обществе; частный капитал, в свою очередь, создает новые элементы инновационной инфраструктуры, привлекает финансирование от международных фондов и внутренних финансовых

субъектов. Изменение внутренних стандартов ведущих предприятий в части эко-дизайна, обращения с отходами, энергоэффективности будут способствовать внедрению экологических инноваций, что обеспечит повышение конкурентоспособности промышленных организаций.

Активизация инновационной деятельности связана с интеграционными возможностями государства в условиях ЕАЭС. Целесообразным представляется создание евразийской технологической платформы по зеленым технологиям для поддержки белорусских зеленых технологий; введение экологической маркировки «зеленая продукция ЕАЭС»; создание банковских кредитных продуктов для финансирования экоинноваций (например, EU Loan&Guarantee Service направлен на кредитование покупки зеленых товаров, Equity Instrument for research and innovation сконцентрирован на начальной фазе становления предприятия, выпускающего экоинновационную продукцию).

Таким образом, при обоюдной заинтересованности государства и субъектов хозяйствования экологические инновации могут выступать инструментом обеспечения устойчивого развития Республики Беларусь.

Литература

1. Об утверждении Национального плана действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 21 дек. 2016 г., № 1061 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/?guid=12551&p0=C21601061&p1=1>. – Дата доступа: 26.08.2019.
2. Статистический ежегодник Гомельской области 2018: статистический сборник / Главное статистическое управление по Гомельской области. – Гомель: Главное статистическое управление по Гомельской области, 2018. – 460 с.
3. Назарова, У. И. Зарубежный опыт применения эко-инноваций/ У. И. Назарова// Московский экономический журнал. – №5. – 2019.– С. 93-107.

УДК 331.108.2

И.В. Глухова

gluirina@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМАНД ПРИ АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В статье рассмотрены подходы к формированию антикризисной команды (штаба) в процессе действия существующей и применения новой организационной структуры управления в субъекте хозяйствования. Определены признаки перехода рабочей группы структурного подразделения организации в команду. Сформулирована совокупность критериев, использование которых антикризисным управляющим позволит осуществить рациональный подбор кадров в антикризисную команду (штаб). В качестве наиболее успешного инструмента, обеспечивающего ее эффективную деятельность выступает использование интеллект-карт.

Ключевой фигурой процедур антикризисного управления является антикризисный управляющий, осуществляющий свою деятельность в рамках действующего законодательства Республики Беларусь. Его основные направления деятельности и реализуемые в их рамках функции определены в ряде нормативно-правых актов, включая Закон Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» и Правила профессиональной деятельности и деловой этики антикризисного управляющего-члена Белорусского общественного объединения специалистов по антикризисному

управлению и банкротству (БООСАУБ) [1, 2]. Однако в законодательной базе отсутствуют какие-либо рекомендации в части применения различного методического обеспечения для решения задач антикризисного управления организацией, включающего методы, способы, приемы и т.п. Это и обуславливает актуальность исследования подходов к формированию и использованию инструментов эффективного кризис-менеджмента.

Перед антикризисным управляющим стоит непростая задача – сформировать команду специалистов-профессионалов, с одной стороны, и обеспечить ее набором инструментов, позволяющих в кратчайшие сроки принимать решения и обеспечивать их эффективную реализацию, – с другой. Рассмотрим более подробно данные составляющие.

Персонал структурных подразделений (функциональных зон) организации представляет собой группы людей, объединенных общими целями, задачами, взаимосвязанными функциями, которые коммуницируют между собой в процессе трудовой деятельности. С позиции теории менеджмента и организационного поведения они являются, как правило, рабочими группами, которые в потенциале могут быть трансформированы в высокоэффективную антикризисную команду (штаб). В рамках антикризисного управления необходимо, прежде всего, определиться с формой ее организации:

- формирование антикризисной команды в каждом структурном подразделении в рамках действующей организационной структуры;
- создание единой антикризисной команды при одновременной трансформации классической бюрократической структуры в проектную или матричную.

В первом случае возникает объективная необходимость в четкой формулировке признаков превращения рабочей группы в антикризисную команду, во втором – выработке подхода с определением критериев отбора кандидатов в антикризисную команду (штаб).

В качестве признаков, по которым можно судить о становлении команды в структурном подразделении (функциональной зоне), выступают:

- наличие четких поставленных согласованных краткосрочных целей в рамках генеральной цели;
- согласованность и скоординированность действий, которые приводят к достижению поставленных целей;
- позиционирование членами группы руководителя как авторитетного лидера, доверие к которому постоянно возрастает;
- переход подразделения в разряд элитного в сравнении с аналогичными структурами в организации и формирование высокого уровня приверженности группе;
- престиж работы в команде с профессионалами.

При формировании перечня критериев отбора кадров в антикризисную команду (штаб) следует учитывать тот факт, что ее деятельность будет осуществляться в условиях высокой неопределенности внешней и внутренней среды и повышенного риска. К числу наиболее важных из них с точки зрения автора статьи можно отнести:

- совокупность профессиональных знаний и практического опыта в некоторой сфере деятельности;
- гибкость мышления сотрудника и быструю адаптацию к резким изменениям факторов внешней и внутренней среды;
- наличие нестандартного видения развития ситуации;
- высокую степень психологической устойчивости, в том числе стрессоустойчивости;
- готовность к принятию решений в кратчайшие сроки и ответственности за их реализацию;
- непрерывное обучение, направленное на совершенствование профессиональных знаний;
- желание работать в команде и интегрировать свои знания в общую «копилку знаний» команды.

При использовании любой формы организации антикризисного управления антикризисный менеджер должен сформировать методический инструментарий,

позволяющий команде (штабу) генерировать идеи, производить отбор наиболее рациональной из них и разрабатывать тактические мероприятия по ее реализации. В этом случае следует предусмотреть ряд универсальных методов (приемов), которые могли бы стать основой принятия управленческих решений как в индивидуальном, так и в коллективном формате. Одним из таких методов, позволяющих активизировать мышление посредством использования разных видов человеческого интеллекта, является составление интеллект-карт.

Согласно автору теории интеллект-карт (MindMaps) Т. Бьюзену «... интеллект-карта – это универсальный визуально-графический инструмент мышления, который стимулирует креативность и помогает формулировать идеи, способные привести к освоению новых методов ведения бизнеса, решению проблем, формированию дееспособной команды, повышению эффективности управления бизнесом [3, с. 23].

Основными функциями интеллект-карт, которые могут быть реализованы в процессе антикризисного управления выступают:

- формирование целостного мышления у членов антикризисной команды (группы, штаба);
- активация и раскрытие творческого потенциала сотрудников в результате формирования условий для творческого прорыва;
- преодоление паттернов поведения работников при принятии решений;
- контроль эмоционального состояния работников в условиях повышенных психоэмоциональных нагрузок при антикризисном управлении.

Следует отметить, что интеллект-карты в рамках организации деятельности антикризисной команды (группы, штаба) могут быть индивидуальными и командными (групповыми). Первые разрабатываются непосредственно сотрудником организации для планирования своих действий в рамках выполнения возложенных функций, а вторые – при планировании общей (коллективной) работы подразделения в целом.

В качестве преимуществ разработки коллективной интеллект-карты выступают:

- наличие возможности организации эффективного индивидуального тайм-менеджмента;
- максимальная концентрация на поставленных целях и задачах;
- четкое определение обязанностей и ответственности каждого участника команды;
- возможность оценки работником функций и ответственности его коллег, а также взаимосвязи между ними;
- слаженность деятельности команды (группы, штаба);
- стимулирование сотрудников к высокопроизводительному индивидуальному и коллективному труду;
- снижение уровня социальной напряженности в коллективе.

Таким образом, интеллект-карты являются инструментом, который позволяет сформировать антикризисную команду (группу, штаб) и обеспечить ее эффективное функционирование при одновременном нивелировании внутренних и внешних факторов, отрицательно воздействующих на поведение и действия сотрудников в условиях повышенного уровня неопределенности ситуации и риска. Их применение позволит руководителю максимально эффективно скоординировать действия подчиненных по ресурсам и времени, а также простимулировать к высокопроизводительному труду посредством актуализации внутренних мотивов каждого.

Литература

1. Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Респ. Беларусь от 14 июля 2012 г. № 415-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой формы информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200415>. – Дата доступа: 21.09.2019.

2. Правила профессиональной деятельности и деловой этики антикризисного управляющего-члена БООСАУБ: утв. реш. конф. БООСАУБ от 7 апр. 2006 г., прот. №1 [Электронный ресурс]. – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://bankrot.by/zak/154><https://bankrot.by/zak/154>. – Дата доступа: 22.09.2019.

3. Бьюзен, Т. Супермышление в бизнесе / Т. Бьюзен, К. Гриффитс; пер с англ. Ю.И. Герасимчик. – Минск: Попурри, 2014. – 304 с.

УДК 332

Д.Г. Гончерёнок

goncherenokdg@sbmt.by

Институт бизнеса Белорусского государственного университета, Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ: ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ

В статье рассматриваются подходы к определению сущности экономической безопасности субъектов хозяйствования, анализируется эволюция понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйствования» ее основные результаты, намечаются дальнейшие перспективные направления формирования категории «экономическая безопасность субъекта хозяйствования».

На территории постсоветского пространства интерес к теоретическим вопросам и практическим аспектам экономической безопасности появился сравнительно недавно. В отечественной научной литературе встречается достаточно большое количество определений экономической безопасности, но их анализ показывает, что они сформулированы на основе четырёх понятий: «независимость» или «суверенитет», «интересы», «конкурентоспособность» и «состояние экономики»[1].

Семантика словосочетания «экономическая безопасность» такова, что под этой категорией следует понимать состояние безопасности какого-либо объекта в экономической сфере. Толковый словарь Ожегова определяет безопасность как «состояние, при котором не угрожает опасность, защита от опасности». Само понятие «экономическая безопасность» имеет очень широкое значение. Составляющие этого понятия содержат в себе сразу два аспекта: экономика и безопасность. В связи с этим под экономической безопасностью объекта необходимо предполагать такое состояние, которое обеспечивает его защиту от опасности в экономической сфере, или, иными словами, устойчивость к воздействию внутренних и внешних факторов. Вопрос безопасности охватывают широкий спектр деятельности общества, направленный на защиту различных сфер интересов, начиная с безопасности личности и заканчивая международной безопасностью. В общем случае, безопасность - это отсутствие опасности, предупреждение, ослабление, нейтрализация негативных и деструктивных воздействий, которые наносят вред существованию, благополучию, нормальному функционированию людей, социальных объектов, а также поддержка их жизнедеятельности на уровне не ниже критически допустимых значений

Дискуссии о сущности экономической безопасности хозяйствующих субъектов идут по трем направлениям [2]:

1. Авторы О. Грунин, А. Кашин, С. Маламедов, Е. Олейников, В. Романюк, В. Шлыков увязывают понятие экономической безопасности хозяйствующего субъекта с рядом факторов, угрожающих его функционированию.

2. А. Козаченко, С. Лекарев, А. Ляшенко, В. Пономарев, А. Судоплатов фокусируют внимание на экономической безопасности без ссылок на какие-либо угрозы.

3. Е. Олейников разработал ресурсно-функциональный подход к определению экономической безопасности, где внимание акцентируется на комплексности процесса

обеспечения экономической безопасности и вовлечение в него всех возможностей хозяйствующего субъекта.

Большинство исследователей к настоящему времени пришли к заключению, что безопасность – это не только состояние, но и процесс, выражающийся в форме обеспечения. Ресурсно-функциональный подход в совокупности с исследованием спектра угроз дает возможность рассматривать экономическую безопасность хозяйствующего субъекта наиболее полно, а также позволяет анализировать процесс обеспечения экономической безопасности по функциональным элементам.

В.Н. Батова определяет экономическую безопасность организации как «функционирование экономической системы в рамках действующего законодательства, обеспечивающее независимость, целостность и устойчивое развитие социально-экономической системы, а также ее защищенность от воздействия внешних и внутренних угроз». Такое определение выражает комплексный подход к определению безопасности, базирующийся на взаимосвязи категорий «устойчивость» и «защищенность», а также указывает на необходимые условия безопасности организации, т.е. независимость, целостность и соблюдение норм законодательства [3].

Экономическая безопасность организаций характеризуется уровнем защиты от внешних и внутренних угроз при эффективном использовании всех видов ресурсов для стабильного постоянного развития. Понятие экономической безопасности организации можно структурировать следующим образом: реализация ее собственных интересов и целей, независимость, конкурентоспособность, устойчивость.

Степень независимости организации значительно варьируется в рыночной и регулируемых экономиках. Кроме того, организация в определенной мере зависит от учредителя в части принадлежащих ему активов. Конкурентоспособность следует рассматривать как реализацию собственных планов наиболее эффективным способом, а не только как возможность выдерживать конкуренцию с другими участниками экономических отношений. Устойчивость, помимо непрерывного развития, предполагает как возможность адаптации к меняющимся условиям ведения бизнеса, так и возможность противостояния внешним и внутренним угрозам.

Иначе говоря, экономическая безопасность организации – это состояние максимально эффективного использования структурных элементов ее практической деятельности, обеспечивающее минимизацию воздействия внешних и внутренних угроз для обеспечения стабильного и устойчивого функционирования. Таким образом, состояние экономической безопасности достижимо в процессе устойчивого и бесперебойного развития. Обеспечение экономической безопасности означает разработку системы противодействующих и предупредительных мероприятий на основе определения, анализа и оценки существующих угроз.

Невзирая на проведенные исследования, в научной литературе отсутствует общепринятое определение понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйствования». Подавляющее большинство авторов, исследуя тему экономической безопасности, ограничивают категорию объектов изучения производственными организациями или же сужают обеспечение безопасности до отдельных методов, поэтому толкования этого термина сформулированы хоть и в контексте экономической безопасности, но исходя из задач исследования.

Изучив эволюцию понятия «экономическая безопасность субъекта хозяйствования», М.Войнаренко и О.Яременко [4], выделили три направления теоретических разработок: информационное, безопасности внешней среды, ресурсно-функциональное.

Анализ литературных источников позволяет заключить, что теоретические аспекты состояния и оценки экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности

находятся в стадии формирования. Более того, формируются подходы к определению как категории «экономическая безопасность субъектов хозяйствования», так и «система экономической безопасности субъектов хозяйствования». Представляется целесообразным рассматривать понятие экономической безопасности субъектов хозяйствования в трех взаимосвязанных аспектах: как систему экономической безопасности субъекта хозяйственной деятельности; как функционирование подсистем его экономической безопасности; и как оценку состояния системы экономической безопасности субъекта хозяйствования. Особенность третьего аспекта заключается в том, что он отражает эффективность как в системы экономической безопасности в целом, так и каждой из ее подсистем.

Для осуществления дальнейших исследований наиболее интересным и перспективным представляется ресурсно-функциональный подход, поскольку в этом случае изучению экономической безопасности субъекта хозяйствования присущ разносторонний характер, основанный на исследовании процессов обеспечения, распределения и использования ресурсов субъекта хозяйствования, выработке мер по достижению максимального уровня функциональной составляющей экономической безопасности субъекта хозяйствования [5].

Понятие экономической безопасности субъекта хозяйствования представляет собой универсальную категорию. С точки зрения самой организации оценка экономической безопасности заключается в определении степени защиты ее потенциала (производственно-технического, финансового, инвестиционного, социального и др.), а также тенденций его изменения.

В широком же смысле под экономической безопасностью субъекта хозяйственной деятельности нужно понимать защищенность его потенциала (организационно-технического, производственного, финансово-экономического, социального) от негативного воздействия внешних и внутренних факторов, прямых или косвенных экономических угроз, а также способность субъекта к воспроизводству.

Содержание этого понятия в узком смысле подразумевает систему средств, которая обеспечивает конкурентную устойчивость и экономическую стабильность субъекта хозяйствования, а также способствует повышению уровня благосостояния работников, и достичь надлежащего уровня экономической безопасности предприятия возможно только при осуществлении указанных действий в необходимом объеме [6].

Литература

1. Экономическая безопасность: теория, методология, практика / под науч.ред. Никитенко П.Г., Булавко В.Г.; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2009. – 394с.
2. Безуглая Н. С. Экономическая безопасность предприятия // Российское предпринимательство. - 2010 г. - № 4. - С. 63-67.
3. Павлов А.Ю., Батова В.Н. Экономическая безопасность бизнес-процессов в условиях реализации концепции устойчивого развития // Российское предпринимательство. - 2014 г. - № 23 (269). - С. 113-119.
4. Воінаренко М., Яременко О. Управління економічною безпекою підприємства на основі оцінки відхилень порогових показників // Економгст.- 2008. -№ 12.- С. 60-63.
5. Прус Н.В. Теоретичні аспекти забезпечення економічної безпеки підприємства // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011- № 3.- ч. 2. - С. 183-193.
6. Мелихов А.А., Камышникова Э.В. Эволюция подходов к содержанию категории «экономическая безопасность предприятия» // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наук.праць.- Вип. 19.- Маріуполь: Приазовський державний технічний університет, 2009.- С. 316-319.

Л.А. Гузикова

guzikova@mail.ru

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Россия

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновации на производственных предприятиях многообразны по своим проявлениям и не только порождают новые возможности, но и создают угрозы деятельности предприятия. Целью данной работы является выявление экономического механизма, позволяющего производственному предприятию, сочетающему производство традиционных товаров с деятельностью в сфере инноваций, оптимизировать свой экономический результат за счет рационального управления доступными ресурсами.

Значение влияния инноваций на экономический механизм производственного предприятия широко признано и изучается многими исследователями, но до сих пор отсутствуют полное и четкое понимание направлений этого влияния и методы оценки связи инноваций с показателями экономической активности и экономического результата. Инновации на предприятии следует рассматривать не как одноразовый краткосрочный акт, а как непрерывный процесс, осуществляемый на систематической и долгосрочной основе [1]. Осуществляя инновации, предприятие, которое производит товары, пользующиеся в настоящее время спросом и имеющие хорошую репутацию на рынке, работает на свое будущее. При этом оно становится потребителем более широкого спектра ресурсов и участником большего количества рынков.

Инновационные разработки производственного предприятия могут рассматриваться одновременно как результат инновационной деятельности и как ее ресурс, что отражает двойственную природу инноваций и обуславливает их самовоспроизведение. Самовоспроизведение инноваций заключается в том, что инновации способны, повышать эффективность предприятия, увеличивая его способность осуществлять инновации в будущем. Положительный опыт разработки и внедрения инновационного продукта или инновационной технологии генерирует последовательность изменений адаптационного характера и создает стимулы к воспроизводству положительного опыта. Расширение возможностей производственных процессов может открыть перспективу для создания новых продуктов, а новые организационные приемы - повысить способность предприятия приобретать и создавать новые знания, которые могут быть использованы для осуществления других инноваций.

Еще одним проявлением двойственной природы инноваций является то, что инновационные разработки могут служить в качестве ресурса как для инновационной деятельности, так и для «традиционной» деятельности предприятия. Так усовершенствования технологического процесса и оборудования могут производиться в целях изменения параметров выпуска «традиционной» или новой продукции, например, производительности технологии и/или обеспечиваемого качества. [2]

В инновационной деятельности производственного предприятия получению положительных эффектов всегда предшествуют затраты ресурсов – временных, материальных и финансовых. Альтернативным вариантом использования ресурсов, направляемых на инновации, является их использование в основной деятельности предприятия. Учитывая ограниченность доступных ресурсов, предприятие должно выделять ресурсы на инновации, исходя из критерия совокупного результата деятельности.

Инновационная деятельность не должна ставить под угрозу текущие операции и использование текущих возможностей. При внедрении инноваций производственное предприятие неизбежно сталкивается с противоречием, так как, с одной стороны, оно

обязано выполнять свои обязательства перед контрагентами, с другой стороны, перестройка производства затрудняет выполнение этих обязательств. Результатом перестройки может стать снижение объема производства и получаемой прибыли.

Для оценки инновационной устойчивости в [3] предложен интегральный показатель, рассчитываемый на базе долей ресурсов предприятия, используемых в инновационной деятельности:

$$IS = \sqrt[3]{K_p \cdot K_c \cdot K_m}$$

где K_p - коэффициент численности персонала, занятого в инновационной деятельности; K_c - коэффициент величины основных средств, используемых в инновационной деятельности; K_m - коэффициент величины материальных ресурсов, используемых в инновационной деятельности.

Производственные предприятия, как правило, осуществляют два типа инноваций:

1) средние и комбинаторные инновации, представляющие собой варианты конструктивного соединения базовых элементов. Такие инновации создают базу модификации действующего поколения техники, освоения новых моделей, усовершенствований используемой технологии, улучшения технико-экономических показателей выпускаемой продукции.

2) мелкие и комбинаторные инновации, базирующиеся на мелких изобретениях, рационализаторских предложениях и производственном опыте. Такие инновации позволяют поддерживать уровень технико-экономических параметров техники и технологии и улучшать их второстепенные характеристики, улучшать параметры выпускаемой продукции, способствуя повышению эффективности ее производства и/или использования.

Положительные результаты подобных инноваций должны проявляться в увеличении прибыли предприятия за счет увеличения объема выпуска продукции без увеличения объема используемых ресурсов, то есть за счет снижения затрат на производство единицы продукции, или за счет повышения качества продукции, которое, предположительно, должно находить отражение в увеличении цены продукции на рынке.

Для распределения ресурсов между основной деятельностью предприятия и инновациями можно предложить следующую модель.

Пусть C – общий объем доступных ресурсов, в составе которых C_B – ресурсы, направляемые на основную деятельность, а C_I – ресурсы, направляемые на инновации. Должно выполняться условие $C_B + C_I \leq C$.

При известном коэффициенте производственной трансформации ресурсов в процессе основной деятельности K_B , объем произведенной продукции составит $V = K_B C_B$, выручка от продаж по рыночной цене P_B будет равна

$$R_B = P_B \cdot V = P_B \cdot K_B C_B,$$

а прибыль от основной деятельности составит

$$G_B = R_B - C_B = (P_B \cdot K_B - 1) C_B.$$

Если инновационные затраты направляются на снижение затрат на выпуск единицы продукции, то можно считать, что они увеличивают коэффициент производственной трансформации K_B на величину:

$$\Delta K_B = K_I \cdot C_I,$$

где K_I – коэффициент трансформации ресурсов, направляемых на инновации.

Общая выручка составит

$$R = P_B \cdot (K_B + \Delta K_B) \cdot C_B = P_B (K_B + K_I \cdot C_I) \cdot C_B,$$

а прибыль будет равна

$$\begin{aligned} G &= R - (C_B + C_I) = P_B \cdot K_B \cdot C_B + P_B \cdot K_I \cdot C_I \cdot C_B - C_B - C_I = \\ &= (P_B \cdot K_B - 1) \cdot C_B + (P_B \cdot K_I \cdot C_B - 1) \cdot C_I = G_B + (P_B \cdot K_I \cdot C_B - 1) \cdot C_I, \end{aligned}$$

где второе слагаемое представляет собой инновационную «добавку» к прибыли за счет увеличения объема выпуска продукции, обусловленного увеличением коэффициента производственной трансформации.

Если учесть, что для получения положительного эффекта от инноваций необходим некоторый минимальный объем затрат C_{Imin} , задачу распределения ресурсов можно записать следующим образом:

$$G(C_B, C_I) = (P_B K_B - I) C_B + (P_B K_I - C_B - I) C_I \Rightarrow \max$$

при

$$\begin{aligned} C_B + C_I &\leq C, \\ C_B &\geq 0, \quad C_I \geq C_{Imin}. \end{aligned}$$

Аналогичным образом можно сформулировать задачу распределения ресурсов на основную и инновационную деятельность с целью максимизации прибыли при направленности инноваций на повышение качества продукции, позволяющего увеличить ее цену. В этом случае затраты на инновации трансформируются в увеличение цены P_B за счет «надбавки за качество» ΔP_B .

Таким образом, экономический механизм производственного предприятия, осуществляющего природные инновации, направленные на снижение затрат на единицу продукции и / или улучшение качества продукции, должен обеспечивать распределение ограниченных ресурсов исходя из условия максимизации общей прибыли. При этом увеличение прибыли достигается в случае, когда прирост прибыли за счет инноваций превышает объем прибыли, недополученной за счет направления ресурсов на инновации.

Литература

1. Christensen, С.М. The innovators dilemma. Boston MA: Harvard Business School Press. 1997.
2. Антохина Ю.А., Колесников А.М., Гузикова Л.А. Модели экономического поведения инновационно ориентированного производственного предприятия. Санкт-Петербург, 2017.
3. Водопьянова Т.П., Трусова В.И. Инновационный риск предприятия: анализ и управление //Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. 2018. № 1 (208). С. 72-77.

УДК 339.564:338.45

О.Л. Дейкун

deykun98@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются современные подходы к анализу эффективности экспортной деятельности промышленной организации в Республике Беларусь. Авторами проанализирована экспортная деятельность СОО «Гомелькабель»

Независимо от уровня экономического развития ни одна из стран мира не сможет развиваться без экономических связей с другими странами вне мирового хозяйства. Интернационализация и глобализация мировой экономики неизбежно приводит к пересмотру стратегии развития для большинства предприятий. Многие предприятия, которые когда-то уверенно себя чувствовали в пределах национального рынка, начинают сталкиваться с проблемой жесткой конкуренции. Им приходится искать новые способы для

укрепления своей позиции на мировых рынках. С каждым годом число предприятий, вышедших за границы национального рынка, увеличивается [1, с.7].

В настоящее время многие коммерческие организации Республики Беларусь занимаются внешнеэкономической деятельностью. Отсюда возникает необходимость её анализа и оценки эффективности реализации продукции на внешний рынок.

СОАО «Гомелькабель» представляет собой экспорто-ориентированное предприятие. Продукция СОАО «Гомелькабель» экспортируется в Российскую Федерацию, Армению, Молдову, Украину, Латвию, Литву, Эстонию, Чехию, Польшу, Болгарию, Сербию, Словакию, Испанию, Италию, Нидерланды. Около половины реализованной в 2017 – 2018 гг. продукции было продано на экспорт. Поэтому анализ экспортной деятельности для предприятия очень актуален.

Наибольший удельный вес в экспорте СОАО «Гомелькабель» занимает Российская Федерация (46,9% в 2017г. и 64,6% в 2018г.), на рынки которой в 2018 г. было реализовано продукции на сумму 7160 тыс. долларов, темп роста по сравнению с 2017 году составил 148%.

Эффективность экспортной деятельности характеризуется системой показателей, определяемых различным соотношением прибыли, выручки, цены и затрат.

По методике Квасниковой В.В. для анализа экспортной деятельности организаций кабельно-проводниковой продукции рассчитываются следующие показатели [2, 142]:

1 рентабельность продаж на внешнем рынке, определяется по формуле (1).

$$P_{\text{э}} = \frac{\Pi_{\text{э}}}{B_{\text{э}}}, \quad (1)$$

где $P_{\text{э}}$ – рентабельность продаж на внешнем рынке;

$\Pi_{\text{э}}$ – прибыль от реализации экспортируемой продукции;

$B_{\text{э}}$ – выручка от реализации экспортируемой продукции.

2 рентабельность продукции, реализованной на экспорт, определяется по формуле (2).

$$P_{\text{э}} = \frac{\Pi_{\text{э}}}{C_{\text{э}} + \text{НР}_{\text{э}}}, \quad (2)$$

где $C_{\text{э}}$ – производственная себестоимость экспортной продукции;

$\text{НР}_{\text{э}}$ – накладные расходы (транспортно-экспедиторские) в рублях при осуществлении коммерческой деятельности.

Кроме того, рассчитаем коэффициент эффективности экспорта, который, по мнению Воронич А.В., рассматривается как отношение выручки от экспорта к сумме затрат на производство и реализацию экспортируемой продукции, включая транспортировку до границы и другие расходы, – в соответствии с условиями поставки. Этот показатель характеризует окупаемость затрат по экспорту и определяется по формуле (3) [3, с.17]:

$$K_{\text{ээ}} = \frac{B_{\text{э}}}{C_{\text{э}} + \text{НР}_{\text{э}}}, \quad (3)$$

где $K_{\text{ээ}}$ – коэффициент эффективности экспорта.

Уровень этого показателя с позиции эффективности должен превышать единицу, и чем он выше, тем более эффективен экспорт.

Помимо коэффициента эффективности экспорта может быть рассчитан показатель экономического эффекта экспорта по формуле (4):

$$\begin{aligned} P_{\text{ЭЭ}} &= В_{\text{Э}} - З_{\text{Э}}, \\ З_{\text{Э}} &= С_{\text{Э}} + ТР_{\text{Э}} + ПР_{\text{Э}}, \end{aligned} \quad (4)$$

где $P_{\text{ЭЭ}}$ – показатель экономического эффекта экспорта;
 $З_{\text{Э}}$ – затраты на экспорт,
 $ТР_{\text{Э}}$ – транспортные и экспедиторские расходы;
 $ПР_{\text{Э}}$ – прочие расходы (страхование, таможенные платежи и др.)

Если данный показатель положительный, то отмечается превышение выручки от реализации на экспорт над экспортными затратами. Предприятие получает доход от экспорта. Оценим результаты данных расчётов, сведя их в таблицу 1.

Таблица 1 – Динамика показателей эффективности экспорта продукции в СОО «Гомелькабель» за 2017–2018 годы

Показатель	2017 г.	2018 г.	Отклонение	Темп роста, %
1	2	3	4	5
1 Экспорт продукции, тыс. руб.	20529,9	21531,5	1001,6	104,9
2 Затраты на экспорт, тыс. руб. в том числе:	20234,4	20851,2	616,8	103,1
- производственная себестоимость экспортной продукции, тыс. руб.	16967,2	17145,7	178,6	101,5
- накладные расходы, тыс. руб.	3267,2	3705,5	438,3	113,4
3 Прибыль от реализации продукции на экспорт, тыс. руб.	295,5	680,2	384,7	2,3 раза
4 Рентабельность продаж на внешнем рынке, %	1,44	3,16	1,73	X
5 Рентабельность продукции, реализованной на экспорт, %	1,46	3,26	1,80	X
6 Коэффициент эффективности экспорта, п.п.	1,01	1,03	0,02	X
7 Показатель экономического эффекта экспорта, тыс.руб.	295,5	680,2	384,7	2,3 раза

Таким образом, анализируя данные таблицы 1, делаем вывод, что рентабельность продаж на внешнем рынке в 2018 году возросла на 1,73 п.п по сравнению с 2017 г. и составила 3,16%, то есть на 1 руб. выручки от реализации на экспорт в 2018 году приходилось 3,16 коп. прибыли от реализации.

Наблюдается рост показателя рентабельности продукции, реализованной на экспорт, который в 2018 году вырос на 1,8 п.п и составил 3,26%, то есть на 1 рубль затрат на экспорт приходилось 3,26 копейки прибыли.

Это является положительной тенденцией в эффективности экспортной деятельности предприятия.

Коэффициент эффективности экспорта в 2017 и 2018 годах составил 1,01 п.п и 1,03 п.п соответственно. Данные показатели превышают единицу, значит, экспорт на предприятии эффективен, причём он вырос в 2018 г. на 0,01 п.п.

Из расчётов следует, что показатель экономического эффекта экспорта в 2018 году вырос в 2,3 раза по сравнению с прошлым годом, что является положительным моментом экспортной деятельности СООА «Гомелькабель».

Литература

1. Бородина, Д.Н. Методические подходы к оценке результатов внешнеэкономической деятельности / Д.Н. Бородина, А.В. Гавриков : Электронная библиотека УО БТЭУ – [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://lib.i-bteu.by>. Дата доступа: 24.09.2019

2. Квасникова, В.В. Оценка эффективности экспортной деятельности организаций по производству кабельно – проводниковой продукции: методика и апробация : учебно–методическое пособие / В.В. Квасникова, В.А. Ермоленко // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2016. Вып.1(30). – 151 с.

3. Воронич, А.В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью : учебно–методическое пособие / А.В.Воронич. Гомель : учреж. образ. ГГУ им.Скорины, 2015. – 62 с.

УДК 332.12

Н.П. Драгун

dragunnp@gmail.com

НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь

И.В. Ивановская

ivanovskayaiv@gmail.com

Белорусско-Российский университет

СТРУКТУРА ДРАЙВЕРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ

В работе рассмотрена структура драйверов экономического роста регионов Республики Беларусь в разрезе видов экономической деятельности за периоды 2011-2018 гг., 2011-2015 гг. и 2016-2018 гг. Описаны причины положительной динамики ряда видов экономической деятельности в анализируемом периоде. Представлена классификация регионов по структуре драйверов экономического роста.

Методика анализа и исходные данные. Определение видов экономической деятельности (далее - ВЭД), являвшихся основными драйверами роста ВВП страны и ВРП регионов осуществлялось на основе расчета среднегодового за периоды 2011-2018 гг., 2011-2015 гг. и 2016-2018 гг. вклада вида экономической деятельности в ВВП страны или ВРП регионов. Виды экономической деятельности, среднегодовой вклад которых в анализируемом периоде в ВВП или ВРП составил не менее 0,2 п.п., рассматривались как основные драйверы роста ВВП (ВРП) в рассматриваемом периоде. Источником информации для исследования послужили данные Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Анализ драйверов экономического роста регионов. Результаты анализа ВЭД, являвшихся основными драйверами роста ВРП регионов Беларуси в период 2011-2018 годов, представлены в таблице.

Таблица 1 – ВЭД-основные драйверы роста регионов Беларуси в 2011-2018, 2011-2015 и 2016-2018 годах

Вид экономической деятельности	Регион, где ВЭД значим как основной драйвер роста ВРП		
	2011-2015 годы	2016-2018 годы	2011-2018 годы
1	2	3	4
Секция А. Сельское, лесное и рыбное хозяйство	Республика Беларусь Брестская область Гомельская область Гродненская область Минская область Могилевская область	Брестская область Витебская область Гомельская область Минская область	Брестская область Гомельская область Гродненская область Минская область Могилевская область
Секция В. Горнодобывающая промышленность	Гомельская область	–	Гомельская область
Секция С. Обрабатывающая промышленность	Республика Беларусь Брестская область Витебская область Гродненская область Минская область	Республика Беларусь Брестская область Гомельская область Гродненская область г. Минск Минская область Могилевская область	Республика Беларусь Брестская область Витебская область Гомельская область Гродненская область Минская область Могилевская область
Секция Д. Снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом	Гродненская область	Витебская область Гомельская область Могилевская область	Гродненская область
Секция Ф. Строительство	Гродненская область Минская область	Гродненская область	Гродненская область
Секция Г. Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов	Республика Беларусь Брестская область Витебская область Гомельская область Гродненская область г. Минск Минская область Могилевская область	Гомельская область	Республика Беларусь Брестская область Витебская область Гомельская область Гродненская область г. Минск Минская область Могилевская область
Секция Н. Транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность	Брестская область Гродненская область	Республика Беларусь Брестская область Витебская область Гомельская область Гродненская область г. Минск Минская область Могилевская область	Брестская область Гродненская область
Секция J. Информация и связь	Республика Беларусь Брестская область Витебская область Гомельская область Гродненская область г. Минск Могилевская область	Республика Беларусь Брестская область Витебская область Гродненская область г. Минск Минская область	Республика Беларусь Брестская область Витебская область Гомельская область Гродненская область г. Минск
Секция К. Финансовая и страховая деятельность	Республика Беларусь Гродненская область г. Минск	–	г. Минск

Информация, представленная в таблице, позволяет утверждать, что:

1. В 2011-2018, 2011-2015 и 2016-2018 годах круг ВЭД-основных драйверов экономического роста регионов Беларуси был сильно ограничен. Для большинства регионов этими драйверами являлись только 4 ВЭД: сельское, лесное и рыбное хозяйство; обрабатывающая промышленность; оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов; информация и связь.

2. При этом в 2011-2015 и 2016-2018 годах состав основных драйверов экономического роста регионов был различным. Из их перечня в 2016-2018 годах выпали: горнодобывающая промышленность; строительство, за исключением Гродненской области вследствие реализации инвестиционного проекта строительства Белорусской атомной электростанции; оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов; финансовая и страховая деятельность.

Также имело место значительное сокращение вклада в ВРП регионов сельского, лесного и рыбного хозяйства вследствие сокращения объемов сельскохозяйственного производства, вызванного неблагоприятными погодными условиями 2018 года, а также сложного финансового положения сельскохозяйственных организаций, особенно в Витебской и Могилевской областях.

3. В то же время, основными причинами высокого вклада ряда ВЭД-драйверов ВВП в 2016-2018 годах являлись:

а) для обрабатывающей промышленности:

– результаты реализации инвестиционных проектов модернизации валообразующих организаций подсекций СА (производство продуктов питания, напитков), СВ (производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха), СС (производство изделий из дерева и бумаги), СД (производство кокса и продуктов нефтепереработки), СЕ (производство химических продуктов), СК (производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки), СЛ (производство транспортных средств и оборудования), позволивших значительно повысить конкурентоспособность продукции организаций данных подсекций на внешнем рынке;

– высокие темпы роста мировой экономики, оживление в экономике стран ЕАЭС и Украины;

б) для информации и связи (среднегодовой вклад в ВВП вырос на 0,1 п.п.):

– дальнейшая реализация Декрета Президента Республики Беларусь №4 от 3 ноября 2014 года, которым внесены изменения и дополнения в Декрет от 22 сентября 2005 года №12 «О Парке высоких технологий»;

– реализация положений Декрета Президента Республики Беларусь №8 от 21.12.2017 «О цифровой экономике»;

– опережающее темп роста ВВП (по экспертным оценкам среднесрочный прогноз – 2% в год) увеличение внешнего спроса на IT-продукты и услуги в развитых и развивающихся странах;

– изменение бизнес-модели работы белорусских IT-компаний – увеличение удельного веса компаний, функционирующих по продуктовой модели;

в) для транспортной деятельности:

– рост международных транзитных перевозок белорусскими перевозчиками по маршруту «Беларусь-Западная Европа-Россия»;

– реализация Государственной программы развития транспортного комплекса Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, Государственной программы по развитию и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2017 – 2020 годы.

4. По профилю ВЭД-основных драйверов роста регионов Беларуси их можно разделить на 4 группы:

– группа 1 (высокий вклад обрабатывающей промышленности, средний – электроэнергетики и транспорта): Витебская и Могилевская области;

- группа 2 (высокий вклад обрабатывающей промышленности, средний – строительства): Гродненская область;
- группа 3 (средний вклад обрабатывающей промышленности и торговли, низкий – ВЭД сферы услуг): Гомельская область;
- группа 4 (высокий вклад обрабатывающей промышленности, информации и связи, средний – сельского хозяйства, транспорта): Брестская, Минская области, г. Минск.

Таким образом, экономический рост регионов Республики Беларусь характеризуется высокой волатильностью, связанной как с низким уровнем диверсификации его ВЭД-основных драйверов (в 2011-2018 и 2016-2018 годах их только три-четыре), так и высокой волатильностью величины вклада данных ВЭД-драйверов в ВРП.

УДК 332.12(477.45)

О.А. Ермоленко, А.А. Ермоленко

oksana.yermolenko@hneu.net

Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнеця, Украина

ДИСПРОПОРЦИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В статье рассмотрены основные причины возникновения диспропорционального развития регионов Украины, а также предложены мероприятия по уменьшению негативного влияния диспропорций в развитии на экономическое состояние регионов.

В условиях нестабильности экономики страны все большую актуальность приобретает вопрос национальной экономической безопасности и региональных диспропорций её обеспечения. Именно экономическое развитие регионов является основой обеспечения экономической безопасности страны особенно в условиях децентрализации. Возникает необходимость исследования наличия и определения причин, природы диспропорций экономического развития в аспекте обеспечения экономической безопасности как регионов так и на уровне всего государства в целом.

Изучением вопросов диспропорционального развития регионов занимались многие учёные как теоретики, так и практики. Большой вклад в решение проблемных вопросов диспропорционального развития регионов сделали такие исследователи как З. С. Варналий, М. И. Долишний, И. З. Сторонянская, Б. Л. Лавровский и многие другие. Поскольку экономическая система не является стабильной, то возникают всё новые вопросы по стабилизации развития регионов, которые следует досконально изучить и разрабатывать пути их решения.

Целью исследования является анализ причин возникновения диспропорционального развития регионов и разработка путей уменьшения негативного влияния диспропорций в развитии на экономическое состояние регионов.

Сегодня можно выделить ряд проблем связанных с существованием межрегиональной диспропорции, которые укрупним в группы. Эти проблемы оказывают существенное влияние на темпы социально-экономического развития всех регионов: проблемы общенационального характера, которые возникают в регионе, и они касаются всей страны; проблемы регионального характера, которые вызваны природными, историческими, а также демографическими факторами, они отличают регионы друг от друга; проблемы, которые связаны с историческим опытом в управлении региона, определённые недейственной системой управления, что потребует применения новых приёмов и методов; проблемы

политического и социально-экономического характера, которые содержат в себе также финансовые, производственно-экономические, социальные и др. [5, с. 81].

Постоянная смена региональных пропорций усиливает неравномерность развития, выступает объективным основанием для возникновения разного рода диспропорций на региональном уровне. Наиболее содержательным объяснением причин неравномерности, является чрезвычайно сложная структура хозяйства отдельных регионов с присущими ей многочисленными внутренними взаимосвязями и процессами, часто развиваются в разных направлениях.

Непропорциональность территориального развития производительных сил, слабость большинства территориальных звеньев производства делает национальный хозяйственный комплекс страны в целом уязвимым с точки зрения влияния экономических кризисов. При обстоятельствах неблагоприятной конъюнктуры рынка, углубление финансового кризиса и ограничения инвестиционной деятельности старопромышленные территории не смогут удержать высокие темпы развития национального хозяйства и противостоять обвалному экономическому кризису. Поддержки развития требуют все регионы страны, в первую очередь – ее «слабые звенья». В условиях экономического кризиса именно внимание к таким территориям позволит избежать дальнейшего обвала экономики.

Разработку нововведений и проведение реформ в региональной политике страны усложняет существенная асимметрия ее социально-экономического пространства. В виду кризисной ситуации во всей экономике, снижается финансовый потенциал государства, и более явно выражается разрыв в темпах развития, уровнях, преимуществах и возможностях некоторых регионов. А также кризис неравномерно коснулся регионов в связи с имеющимися диспропорциями в территориальной структуре всей экономики Украины.

Уровень социальной диспропорции регионов отображается в таких показателях как уровень доходов и реального потребления, безработица, динамика и структура занятости. Необходимость проведения исследований социально-экономического развития региона (города, района, области) обосновывается целой цепью противоречий и проблем. А именно: ряд взаимосвязанных вопросов регионального социально-экономического развития, какие появляются между изжившими себя формами организации экономики региона и производительными силами, потреблением и производством. Также существуют противоречия между полномасштабным обновлением регионов и усилением традиционной модели, между неравномерным размещением производительных сил и их организацией в современных экономических условиях между новыми предприятиями и территориальными образованиями и инерционным административно-территориальным разделением; процессами централизации и децентрализации (надобность «новой регионализации», разработка концепции которой вообще не существует); между степенями развития регионов, на что указывает разбег показателей валового регионального продукта, между тенденциями трансграничного сотрудничества и глобализации [6, 7].

Всё вышеуказанное обуславливает потребность преобразования, усовершенствования хозяйственного комплекса всех территориальных образований в условиях экономической и социальной тенденции развития региона; увеличение потребностей в подробной информации о социальных, экономических, экологических и технических потенциалах соответствующих территорий.

Внимание к небольшим территориям привело к чрезмерному вниманию центрального правительства, которое должно решать мелкие вопросы, касающиеся небольших территорий. В стране такого размера, как Украина, такая «забота» не может быть эффективной или действенной на расстоянии. Это не соответствует общему курсу направленному на децентрализацию и не является примером эффективного использования ресурсов и кадрового потенциала.

Проведенные исследования социально-экономического развития регионов Украины доказывают углубление диспропорций. Исходя из имеющихся данных, можно утверждать, что региональные интересы должны быть скорректированы в сторону передачи административным органам и органам самоуправления регионов в полную ответственность за внедрение и целевое использование внутренних ресурсов, при этом должна быть ликвидирована дискриминация одних регионов и преференции по отношению к другим [7].

Основными мерами преодоления географического неравенства территорий в Украине являются: активизация и усиление эффективности комплексного использования природно-ресурсного потенциала регионов; завершение земельной реформы, активизация системы землепользования, форм собственности в интересах государства и сельских жителей; обоснование формирования пропорций ресурсного потенциала внутриотраслевого и межрегионального характера. Устранение диспропорций между сырьевой базой и производственными мощностями по ее переработке, особенно в регионах агропромышленной специализации; повышение уровня транспортного обслуживания регионов, оптимизация доступности природных ресурсов.

Для преодоления асимметрии в развитии регионов также необходимо усилить межрегиональную интеграцию в рамках целостных крупных экономических районов через приоритетное развитие всех видов инфраструктуры (производственной, социальной и рыночной), накопления сфере услуг резервов человеческого капитала – незанятых трудоспособных лиц трудоспособного, пенсионного и юношеского возраста и тому подобное.

Таким образом, существует ряд причин возникновения диспропорционального развития регионов. Это может быть вызвано такими факторами как природно-географические, социально-экономические экологические и прочие факторы. Для сглаживания имеющихся противоречий государством разработано ряд программ поддержки и развития отстающих регионов. Также учеными разработан ряд мер для улучшения социально-экономического состояния этих регионов. Среди них, такие как смягчение несоответствий между сырьевой базой и производственными мощностями по ее переработке, а именно в тех регионах, где присутствует агропромышленная специализация; улучшение качества транспортного обслуживания регионов, оптимизация доступности природных ресурсов и прочее. Государство постоянно проводит мониторинг по различным индикаторам развития регионов и корректирует разработки под современную ситуацию, либо разрабатывает новые мероприятия.

Литература

1. Варналій З. С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / З. С. Варналій. – К.: НІСД, 2007. – 765 с.
2. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети / Долішній М. І. – Київ : Наукова думка, 2006. – 511 с.
3. Сторонянська І.З. Регіони України: пошук моделі конвергентного розвитку: Монографія / Інститут регіональних досліджень НАН України/. – Львів: Арал, 2008. – 144 с.
4. Лавровский Б. Л. Региональная асимметрия в Российской Федерации : измерение и регулирование. / Б. Л. Лавровский – [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://ieie.nsc.ru:8101/~taxis/lavr-rec.htm>.
5. Митрофанова С.В. Приоритеты реформирования социально-экономического развития региона в современных российских условиях / С.В. Митрофанова / Материалы 7-мой международной научно-практической конференции «Ключевые вопросы современной науки». Экономика. – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД. – 2011. – Том 1. – С. 81-84.
6. Царук О. Ю. Методика оцінки і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону // Проблеми економіки, орга-нізації та управління підприємствами / Вісник КНУТД. – 2011. – Вип. 4. – С. 125-128.

7. Завадських Г. М. Диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів України та шляхи їх зниження / Г. М. Завадських // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 2(26). – С. 76–79.

УДК 630.6:630.181.29:581.5

И.В. Ермонина

ermonina@gstu.by

Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, Беларусь

О КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВАХ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ЗАГРЯЗНЕННОЙ РАДИОНУКЛИДАМИ ТЕРРИТОРИИ

Авария на Чернобыльской АЭС привела к радиоактивному загрязнению лесных земель Беларуси, преимущественно в Гомельской и Могилевской областях. Это ограничило использование лесных ресурсов (древесины, ягод, грибов, орехов, лекарственных растений и т.п.) и породило ряд других негативных последствий, отрицательно сказавшихся на эффективности ведения лесного хозяйства на этих территориях. В этих условиях необходимо формирование новой экономической политики развития лесного хозяйства в эколого-проблемном регионе Беларуси, позволяющей повысить качество жизни работников лесного хозяйства на основе усиления финансовой самостоятельности государственных лесохозяйственных учреждений (лесхозов) и социальной защиты их работников. Для этого требуется обоснование концептуального подхода к формированию стратегии устойчивого развития лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории (СУРЛХ).

Формирование СУРЛХ предполагает разработку ее концептуальных основ, которые базируются на интеграции положений концепций, научно определяющих цели, содержание и специфику социально-экономического развития на загрязненной радионуклидами территории, научных основах моделирования, прогнозирования экономических процессов и систем, основах экологической, экономической, социальной безопасности и определяют эколого-экономическую концепцию стратегии устойчивого развития лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории (ЭЭС), которая является методологической основой стратегии.

Разработка положений ЭЭС предполагает не механическую сумму концепций, а синтез основных концептуальных положений, с учетом специфики лесного хозяйства и его социально-экологических функций. Ведущую роль в ее определении отводится концепции национальной безопасности Республики Беларусь [1], концепции Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года (КНСУР-2020) [2], модели устойчивого развития Республики Беларусь [3].

Для устойчивого развития лесхозов и построения стратегии необходимо, наряду с вышеуказанными концепциями, использовать положения эколого-экономической концепции устойчивого лесопользования. Устойчивое лесопользование представляет систему постоянного (непрерывного) экологоориентированного лесопользования, обеспечивающую расширенное воспроизводство лесосырьевых ресурсов, сохранение экологического потенциала и биоразнообразия природы. В связи с этим, эколого-экономический механизм устойчивого лесопользования базируется на классическом лесном хозяйстве (лесоводстве), необходимости его коммерциализации и экологизации рубок леса с учетом сохранения биоразнообразия. Именно категория «безубыточная лесосека» позволяет найти консенсус между экономическими интересами лесоводства и коммерческим лесным хозяйством. Причем, выделяются коммерчески ориентированная и экологоориентированная безубыточные лесосеки [4].

ЭЭС формируется с учетом общих концептуальных положений, вытекающих из вышеуказанных концепций и дополнений: система зонирования экологопроблемных

регионов, учитывающая тяжесть воздействия радиационного фактора; максимально эффективное использование лесных ресурсов; социально-экономическая реабилитация загрязненных территорий с учетом специфики воздействия радиационного фактора на землях лесного фонда.

Под ЭЭКС понимается такое социально-эколого-экономическое развитие лесной отрасли, при которой достигаются условия для более эффективного и радиационно безопасного использования лесных ресурсов, в соответствии с интересами государства, лесного хозяйства; удовлетворения жизненных потребностей проживающего населения на загрязненной радионуклидами территории с учетом того, чтобы будущее поколение людей не было лишено такой возможности из-за истощения лесных ресурсов и деградации лесов.

Целью ЭЭКС является научное обоснование стратегических действий, направленных на устойчивое развитие лесного хозяйства в экологическом регионе, в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС. Основная задача ЭЭКС – определение приоритетности стратегических действий, обеспечивающих устойчивое развитие лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории.

ЭЭКС включает следующие основные положения:

1. Лесная отрасль, функционируя на территории радиоактивного загрязнения, может придать своему развитию устойчивый и долговременный характер с тем, чтобы отвечать национальным интересам в экологической, экономической, социальных сферах и нынешним потребностям национальной экономики страны, не лишая ее такой возможности в будущем, при условии:

- обеспечения радиационной безопасности работников лесного хозяйства и населения при посещении лесов и пользовании лесной продукцией;

- осуществления экологоориентированного, многоцелевого, непрерывного, неистощительного и относительно равномерного лесопользования, обеспечивающего расширенное воспроизводство лесосырьевых ресурсов, сохранение экологического потенциала и биоразнообразия природы, финансовую самостоятельность лесхозов и позволяющего получать нормативно чистую продукцию, минимизировать коллективную дозу облучения, извлекать постоянный и по возможности максимальный доход при эксплуатации лесов. Обеспечение баланса экономических интересов лесоводства и коммерческого лесного хозяйства осуществляется с помощью безубыточной лесосеки;

- сохранения генофонда лесов не только как источника получения разнообразного ценного природного сырья, но и как мощного естественного средства регулирования важнейших природных процессов, в том числе как биогеохимического барьера в распространении радионуклидов на «чистые» территории, сохранения биологического и ландшафтного разнообразия, отдыха и оздоровления населения;

- снижения потерь лесного хозяйства, вызванных последствиями радиоактивного загрязнения земель лесного фонда.

2. В основе устойчивого развития лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории лежит бережное отношение к лесным ресурсам. Необходимые ограничения в области их эксплуатации не абсолютны, а относительны и связаны с соблюдением важнейшего условия устойчивого развития лесного хозяйства – принципа постоянства и равномерности лесопользования, регламентацией лесохозяйственной и иной деятельности в зонах радиоактивного загрязнения, на основании запаса радионуклидов ^{137}Cs в почве; наличием специальных технологий, направленных на снижение дозовых нагрузок работников лесного хозяйства, уменьшение повторных переносов ионизирующих веществ с пылью и не допущение дополнительного радиоактивного загрязнения древесины, социальной организацией.

3. Устойчивое развитие лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории предполагает постепенное восстановление хозяйственного потенциала лесхозов с обеспечением радиационно безопасных условий труда и производства нормативно-чистой конкурентоспособной продукции.

4. Для обеспечения устойчивого и долговременного развития лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории необходимо повысить качество жизни работников лесного хозяйства, с учетом дифференциации территории лесного фонда по группам тяжести радиоактивного загрязнения в системе социально-эколого-экономического районирования загрязненных радионуклидами областей страны, позволяющей выравнять уровни социально-экономического развития лесхозов на основе их социально-экономической реабилитации и совершенствования мотивационных отношений.

5. Устойчивое развитие лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории представляет собой процесс изменений, в котором размер лесопользования, направление капиталовложений, ориентация технического развития и реорганизация системы лесопользования согласуются с нынешними и будущими потребностями отрасли, национальной экономики страны.

Для обеспечения устойчивого развития и повышения эффективности производства в рыночных условиях необходимо реформирование лесхозов. При расширении хозяйственной самостоятельности лесхозов нужно совершенствование системы управления лесной отраслью, являющейся необходимым условием реализации СУРЛХ.

В качестве критериев оценки устойчивого развития лесного хозяйства на загрязненной радионуклидами территории выделены следующие факторы: снижение годовых дозовых нагрузок работников лесного хозяйства и уровня радиоактивного загрязнения лесной продукции; увеличение размера экологоориентированного и многоцелевого лесопользования; повышение финансовой самостоятельности лесхозов; рост качества жизни работников лесного хозяйства; экономическая, экологическая и социальная эффективности, отражающие результативность устойчивого развития лесного хозяйства на территории радиоактивного загрязнения в целом и дающие обобщающую характеристику развития конкретного государственного лесохозяйственного учреждения.

Литература

1. Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 9 нояб. 2010 г., № 575 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 276. – 1/12080.
2. Концепция Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь. – Минск, 2003. – 112 с.
3. Крюков, Л.М. Модель устойчивого развития Республики Беларусь: принципы, императивы, приоритеты / Л.М. Крюков, С.С. Полоник // Белорус. экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2002. – № 2. – С. 22–24.
4. Неверов, А.В. Эколого-экономическая концепция устойчивого лесопользования / А.В. Неверов // Труды БГТУ. Сер. VII, Экономика и управление. – 2006. – Вып. XIV. – С. 103–108.

УДК 321.01.325 (477.54)

А.С. Зілінська

alina_0707@ukr.net

Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця, Україна

ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ ОТГ В ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

В работе обоснованы основные преимущества проведения территориальной реформы, рассмотрены этапы создания ОТГ и основные проблемы создания ОТГ в Харьковской области. Проанализировано перспективы развития ОТГ в Харьковской области.

Територіальна громада відіграє провідну роль у системі життєзабезпечення людини і суспільства в цілому, адже переважну більшість своїх суспільних потреб людина задовольняє на рівні громади у якій живе (село, селище, місто). Підтримка місцевого самоврядування з боку держави – це створення умов для стійкого і самостійного розвитку територіальних громад в Україні та є одним із найголовніших завдань сьогодення, актуальність якого зростає в умовах реформування системи публічної влади. Проте є чинники, які обмежують розвиток територіальних громад як первинних суб'єктів системи місцевого самоврядування. Зокрема недосконалість законодавчого закріплення базових термінів, наявність різноманіття думок щодо визначення місця і ролі держави у розвитку системи місцевого самоврядування, завдань державної політики щодо розвитку територіальних громад тощо.

Актуальність дослідження також зумовлена необхідністю з'ясування сутності державної політики розвитку територіальних громад, упорядкування відповідних завдань між різними рівнями публічного управління та удосконалення конкретних механізмів, що в умовах децентралізації забезпечить громадам можливість отримати більше прав щодо соціально-економічного розвитку територій, підвищити якість надання публічних послуг та ін.

Дослідженню з'ясуванню ролі держави у забезпеченні місцевого розвитку, у тому числі проблемам створення та розвитку ОТГ присвятили свої наукові роботи: А. Артеменко, Т. Барановська, В. Негода, Г. Монастирський, Я. Олійник та інші. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених проблемам розвитку місцевого самоврядування, подальшого наукового розроблення та вирішення потребують питання використання форм та механізмів забезпечення розвитку територіальних громад в Харківській області.

Метою роботи є з'ясування проблем створення ОТГ та визначення основних підходів подальшого розвитку об'єднаних територіальних громад в Харківській області.

Ефективність функціонування громадянського суспільства зумовлена, зокрема, рівнем активності громадян у здійсненні місцевого самоврядування, первинним суб'єктом якого виступає територіальна громада.

Основними передумовами успішного проведення реформи є:

- наявність політичної волі та консолідація політичних сил у Верховній Раді України для створення необхідної законодавчої бази. Реформа адміністративно-територіального устрою передусім має бути наповнена економічним, а не політичним, змістом і спрямована на підвищення ефективності управління;
- широка суспільна підтримка, лише за умови якої реформа має шанс на успіх. Заручитися підтримкою громадськості можна формуючи суспільний попит на реформу, запропонувавши прийнятну для більшості активних учасників суспільно-політичного процесу модель адміністративно-територіального устрою;
- ґрунтовне опрацювання концептуальних засад реформи та їхньої імплементації у законодавчо-нормативні документи;
- адекватне кадрове та ресурсне забезпечення реформи [1].

Необхідно також забезпечити механізми формування фінансових ресурсів для проведення реформи та подальшого функціонування територіальних громад. У результаті перших кроків реформ місцеві бюджети зросли на 123,4 млрд грн: з 68,6 млрд в 2014 до 234 млрд грн в 2018 році. За даними Моніторингу процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, станом на 10 червня 2019 р. в Україні нараховується 909 ОТГ [2].

Стосовно Харківської області, то наразі в області діють 19 ОТГ, і це лише третина від плану. Буфером, який гальмує створення нових ОТГ, є, в тому числі, районні адміністрації. Вони не зацікавлені у втраті своїх владних повноважень і намагаються якомога довше зберегти контроль і вплив на території району. Втім, зрозуміло, що районні адміністрації стали зайвою інстанцією в управлінні регіоном. Щоб вирішувати поточні управлінські

завдання, достатньо зв'язків між департаментами Харківської ОДА і громадами на місцях. Реформа місцевого самоврядування саме й покликана створити нову владну вертикаль, яка буде набагато ефективнішою від колишньої.

На території Харківщини продовжують тривати процеси об'єднання громад та приєднання до вже існуючих ОТГ. Зокрема, у 2018 році відбулися процеси приєднання до вже створених Чкаловської, Пісочинської, Зачепилівської ОТГ, що свідчить про підтримку реформи серед населення області.

Разом з тим, до 2020 року необхідно актуалізувати Перспективний план у деяких районах області в зв'язку з ініціативами щодо об'єднання, які виникли вже на сьогоднішній день. Одним з найважливіших завдань на 2020 рік залишається активізація створення ОТГ, особливо в районах області, де не створено жодної об'єднаної громади, а таких на сьогодні 14, але, слід наголосити, що в 2020 процес об'єднання перестане бути добровільним.

Показник кількості створених громад потребує значної активізації роботи. Основною умовою при об'єднанні необхідно залишати показник спроможності, який, в першу чергу, базується на кількості населення. Зараз Харківщина тримає перше місце в Україні за показником спроможності – на території області немає жодної ОТГ, де кількість населення менше 6,5 тисяч осіб [2].

Досліджуючи проблематику розвитку ОТГ, необхідно відмітити такий важливий інструмент, як співробітництво територіальних громад. Із початком процесу децентралізації він відійшов на другий план, хоча потенціал співробітництва великий. Співробітництво може стати одним з механізмів інтеграції громад між собою.

Розвиток співробітництва територіальної громади є одним з кроків на шляху реформування місцевого самоврядування. Метою такого співробітництва є підвищення якості надання послуг населенню, розвиток територій та покращення добробуту громадян. Співробітництво територіальних громад передбачає об'єднання їх ресурсів та зусиль на договірній основі. Таке співробітництво дає можливість протестувати готовність до об'єднань ОТГ, а також його розширення, за рахунок приєднання інших територіальних громад.

Також, слід відмітити, що особливо актуальною є проблема фінансової самостійності ОТГ. Створені ОТГ після 2020 року шукатимуть нові формати існування в умовах нового адміністративно-територіального поділу. Неспроможні громади також шукатимуть вихід з ситуації [3].

На нові об'єднані громади впливатимуть два головні чинники:

- фінансова спроможність громади самостійно розвиватися та покривати власні соціальні видатки;

- зміна кількості населення громад (фактично — темпи зменшення населення, особливо для сільських громад). З'являться варіанти, коли громада матиме достатню кількість фінансових ресурсів, але відбуватиметься швидке зменшення населення.

Враховуючи усі позитивні та проблемні моменти процесу реформ, можна визначити три можливі сценарії розвитку ОТГ після 2020 року:

1. Інерційний сценарій. Це «найбезболісний» варіант для центрального уряду. Території поступово будуть приєднуватись до уже діючих ОТГ або ж залишаться на перехідному етапі. Таким чином, відповідальність за ситуацію буде передана на місця. Як наслідок, частина громад може опинитися у скрутному становищі, натомість частина отримає переваги від децентралізації, особливо у місцях наявності природних ресурсів. В цьому випадку варіантом розвитку для ОТГ може стати використання механізму співробітництва територіальних громад.

2. Централізований сценарій – централізоване об'єднання ОТГ у більші утворення. Такий сценарій дозволяє швидко розв'язати проблему слабких ОТГ, доєднавши їх до більших центрів. Фактично можуть бути створені «псевдорайони», дещо менші або рівні за попередню адміністративно-територіальну одиницю – район.

3. Добровільний сценарій – об'єднання ОТГ на добровільних засадах. Після 2020 року та завершення об'єднання громад приймається нормативно-правова база щодо подальшого добровільного об'єднання ОТГ. Уряд створює мінімальні стимули зі свого боку для ініціювання об'єднання та бере мінімальну участь у процесі (контрольна функція), передаючи повноваження безпосередньо до громад. Отже, ОТГ отримають шанс об'єднатися у бажаних межах. Але залишається проблема «багаті – бідні»: ОТГ з високим рівнем доходів просто не виявлять бажання об'єднуватися з іншими громадами, а питання об'єднання кількох слабких ОТГ в одну та соціально-економічні вигоди від цього необхідно розглядати в кожному випадку окремо. Ризиком такого сценарію є, знову ж, нерозв'язання проблеми самостійного існування ОТГ [1,3].

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що органи місцевого самоврядування, сільські, селищні, міські голови у співпраці з місцевими державними адміністраціями зобов'язані навчитися організовувати економіку власної території на основі наявних унікальних місцевих переваг, створювати умови для самоорганізації та зайнятості населення. Необхідно якомога швидше пройти шлях формування спроможних територіальних громад в Харківській області, які мають стати новими точками соціально-економічного зростання, надавши їм максимальний обсяг повноважень, ресурсів та підвищеної відповідальності за своє майбутнє.

Перспективними напрямками подальших наукових досліджень в даному напрямку можуть бути питання: розвиток співробітництва, оцінка фінансової достатності ОТГ, кадрове забезпечення утворених ОТГ.

Література

1. Барановська Т.М., Остапенко О.Г. Територіальні громади як первинний суб'єкт місцевого самоврядування та реалізації муніципальної політики. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2015. № 10. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=909>.
2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 10 червня 2019 р. / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. URL: <https://decentralization.gov.ua/about>.
3. Донченко К. Сценарії децентралізації. Що очікує ОТГ після 2020 року. URL: <https://biz.censor.net.ua/resonance/3074295>.

УДК 351.824

В.В. Зотов

Om_zotova@mail.ru

Курская академия государственной и муниципальной службы, Россия

И.В. Бабына

inna_babyna@tut.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

О.В. Арашкевич

arashka79@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

КОНФИГУРИРОВАНИЕ РЕЛЯТИВНЫХ СЕТЕЙ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНОВ В РАМКАХ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

Сегодня становится очевидным наличие противоречия между актуализировавшимся запросом на сетевизацию отношений агентов социально-экономической деятельности двух стран и недостаточными возможностями существующих концепций управления интеграционными процессами. С этим противоречием

связана проблема недостаточно эффективных коммуникаций между стейкхолдерами межрегиональных релятивных сетей в процессе их социально-экономического взаимодействия в рамках Союзного государства, определения роли органов управления региона, страны и Союзного государства в этих процессах. Сегодня необходим переход к концепции конфигурирования межрегиональных релятивных сетей, позволяющей интегрировать потенциал стейкхолдеров для совместной социально-экономической деятельности в рамках Союзного государства.

Действующие в настоящее время механизмы управления межрегиональной интеграцией в рамках Союзного государства не отвечают современным требованиям. Отставание управления интеграционными процессами от потребностей регионов приводит к снижению возможностей социально-экономического роста территорий и улучшения жизненного уровня населения. Например, между Администрацией Курской области Российской Федерации и Гомельским облисполкомом Республики Беларусь ещё 14 октября 1997 года подписано соглашение «О торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве». На базе соглашения между Курской и Гомельской областями активно осуществляется экономическое сотрудничество по таким направлениям как внешняя торговля, производственная кооперация, инвестиционное сотрудничество. Взаимоотношения между регионами переходят от простого товарообмена к совместным производствам – открытию дилерских центров, созданию совместных предприятий, реализации общих технических и экономических программ. Однако, не смотря на достаточно развитую договорную базу и многообразие форм взаимоотношений, в настоящее время управленческие механизмы слабо учитывают происходящие институциональные трансформации под воздействием информационно-телекоммуникационных технологий.

Сегодня говорят о развитии нового регионализма, основанного на прямых экономических связях регионов различных государств. Современная экономика становится экономикой регионов, а государственная политика в этих условиях призвана способствовать развитию внешнеэкономических связей регионов с учетом их специфических черт. Международную экономическую интеграцию регионов можно определить как соответствующую целям региональной политики совместную (путем объединения ресурсов хозяйственных субъектов регионов разных стран) разработку, производство, распределение и реализацию материальных благ и услуг [1]. В отличие от обычной международной торговли самостоятельно произведенными продуктами, рассматриваемая интеграция больше отвечает требованиям современного этапа глобализации мировой экономики.

В современных условиях ключевым фактором экономической интеграции регионов в рамках Союзного государства являются сетевые взаимоотношения. Все взаимодействия между агентами социально-экономической системы основаны, по сути, на явном или косвенном обмене информацией между ними. В основе сетевых взаимодействий лежат информационные взаимодействия между агентами и, следовательно, системно-сетевой подход должен исходить из картины социально-экономического мира [2], фундаментальным процессом которого являются информационные взаимодействия между стейкхолдерами.

В целом, наверное, любую социально-экономическую форму совместной деятельности терминологически можно назвать сетевой, т.к. во всех таких случаях хозяйствующие субъекты взаимодействуют между собой и явно или неявно образуют сеть социально-экономических связей. В этом смысле не очень правильно увязывать отличие между новыми и старыми организационными формами взаимодействия со словом «сеть». Лучше находить отличия в особенностях социально-экономических сетей, лежащих в основе классических и новых организационных конфигураций, но никак не в присутствии или же отсутствии сетевого феномена.

В современных организационных формах (которые и принято называть «сетевыми») действительно обнаруживается новое качество, связанное с тем, что информационное взаимодействие осуществляется в условиях превалирования социальных медиа. Сегодня наблюдается интенсивный рост сетевых вариантов «горизонтальных» экономических

структур, которые обслуживают все разнообразие организаций в экономике. К таким структурам относятся: торговая и финансовая инфраструктуры, система трудовых отношений и рынок труда, правовая система. Современные информационно-телекоммуникационные технологии позволяют развивать кооперацию даже тех регионов, которые непосредственно не граничат друг с другом (например, Курская область РФ и Гомельская область РБ). В этой связи исследование международной экономической интеграции регионов необходимо строить не с позиции чисто системного, а посредством системно-сетевых подходов, в рамках которого особое внимание уделяется многообразию связей и взаимодействий заинтересованных сторон, реализуемых в интернет пространстве.

Можно утверждать, что одним из факторов саморазвития региона является формирование и развитие межрегиональных социально-экономических сетей в рамках Союзного государства, благодаря которым можно более оперативно решать проблемы на местном (региональном) уровне, привлекать внешние инвестиции для строительства и расширения инфраструктуры, развивать торговлю и туризм.

Благодаря изменениям в информационных взаимодействиях идут изменения «баланса сил» от существующих (рыночных) институциональных структур к новым социально-экономическим институтам производства и потребления. Также в этих условиях меняется роль государства: последнее переходит к так называемому субъект-субъектному управлению.

Последнее рассмотрим более подробно. Субъект, осуществляющий регулирующее управление, находится внутри некоего социума, организованного по сетевому принципу, и рассматривает себя как участника, заинтересованного в поиске решений значимых проблем совместного с его представителями. Основная идея данного вида управления состоит в том, чтобы его субъекту удалось рассмотреть социально-экономическую систему не как фон пассивных наблюдателей, а как стейкхолдеров решения актуальных вопросов. В данном случае субъект управления выступает консолидирующим ядром, вокруг которого протекает самоорганизация агентов социально-экономического пространства региона. В общем случае, субъектом управления (конфигурирования) могут быть органы Союзного государства, отдельно органы государственной власти Российской Федерации и Республики Беларусь или региональные органы государственной власти.

Все отношения, складывающиеся в социальных сетях, можно разделить на две группы: ресурсные и структурные отношения. Структурные отношения представляют собой совокупность связей и отношений, организующих агентов социально-экономического пространства, а ресурсные отношения строятся на взаимно обмениваемых ресурсах. Основная задача субъекта управления заключается в модерации диалога (выстраивание структурных отношений) и организации партнерства (кооперирование ресурсов). В связи с этим, достаточно часто управление анализируется посредством категории «конфигурация» и производным от нее понятием «конфигурирование».

Субъект управления должен обладать способностью к конфигурированию сети коммуникации и процессов информационного обмена, то есть к созданию границ и правил коммуникации, выбору способа, места, каналов, средств коммуникации, определению содержания и интенсивности передаваемого контента. Реализация конфигурирования релятивных сетей базируется на включении агентов социально-экономического пространства в систему коммуникаций, способствующую экономической интеграции. Поэтому объектом конфигурирования служит система социального взаимодействия (в виде определенной релятивной сети), в которую вовлечены представители заинтересованных сторон. В данном случае под релятивной сетью следует понимать сеть отношений, определяющуюся взаимодействием агентов социально-экономического пространства в рамках конкретного вида совместной деятельности (в данном случае экономической интеграции в рамках Союзного государства). Такая сеть имеет некоторые узловые точки – на одних акторах сходится больше связей, на других – меньше. Если таким ключевым актором будут

региональные органы власти, то именно они будут задавать направление развития общества. Но поскольку коммуникатор находится внутри определённой релятивной социальной сети и рассматривает себя как заинтересованного участника совместного поиска решений сложных проблем, то он может осуществлять целенаправленное воздействие, способствуя, препятствуя или направляя развитие процессов самоорганизации. Таким образом, конфигурируя процесс коммуникации между основными заинтересованными сторонами, можно дать импульс для развития интеграционных процессов. Отсюда, главная идея конфигурирования релятивных сетей заинтересованных сторон международной экономической интеграции в рамках Союзного государства – это создание так называемой позитивной зависимости агентов экономического развития регионов стран-участниц на основе скоординированной политики.

Основой релятивных сетей является сетевое пространство Интернет, с помощью которого участники экономических операций могут взаимодействовать между собой посредством информационно-коммуникационных технологий.

Сегодня Интернет влияет на эффективность работы и конкурентоспособность организаций и целых отраслей через расширение и интенсификацию информационных потоков. Как пишет А.П. Черноиванов, *«Интернет превратился в важный рычаг наращивания производственного потенциала и повышения международной конкурентоспособности благодаря сокращению операционных издержек, связанных с производством товаров и услуг и обменом ими, повышению эффективности управленческих функций и расширению возможностей фирм в деле получения доступа к большим массивам информации и обмена ею»* [3].

В этом случае задача государства состоит не в том, чтобы взять данный сектор под контроль, а в том, чтобы создать институциональные структуры, которые призваны уменьшить фактор неопределенности интеграционных процессов, а также – электронных площадок, чтобы создать среду для взаимодействия агентов в рамках всей системы. Следовательно, задача повышения эффективности экономики на этой основе может быть рассмотрена как необходимость замены существующих институциональных механизмов согласования их новыми низкзатратными версиями.

Таким образом, главным отличием искомой концепции конфигурирования релятивных сетей является описание картины социально-экономического мира с точки зрения форм связей и механизмов взаимодействий агентов в процессе их совместной социально-экономической деятельности. И только имея общую концепции конфигурирования релятивных сетей, можно затем построить корректную и исчерпывающую классификацию различных моделей организационных форм сетевого взаимодействия. Это позволит объяснить реально наблюдаемое многообразие механизмов координации как частных случаев общей модели конфигурирования, а также создать теоретически выверенную классификацию сетевых механизмов. А далее появляется возможность создания методики и инструментария для оценки эффективности существующих механизмов координации в рамках социально-экономической системы в целом, а также разработки пилотных моделей релятивных сетей представителей основных заинтересованных сторон с заранее заданными свойствами.

Главные ожидания от формируемой общей концепции конфигурирования релятивных сетей агентов социально-экономической интеграции регионов в рамках Союзного государства сводятся к следующему. Такая концепция дает:

- 1) концептуальный, а в дальнейшем и модельный, инструментарий для исследования социально-экономических последствий интеграционных процессов под воздействием развития межрегиональных релятивных сетей;
- 2) понимание факторов и условий, влияющих на эффективность социально-экономической деятельности агентов в рамках Союзного государства;

- 3) возможность построить общую теоретическую модель конфигурирования релятивных сетей агентов социально-экономической деятельности регионов России и Беларуси в рамках Союзного государства;
- 4) понимание места и функций государственных структур в общей архитектуре социально-экономической системы;
- 5) возможность разработать институциональные основы межрегионального сотрудничества регионов России и Беларуси в рамках Союзного государства (на примере Курской и Гомельской областей).

Литература

1. Паринов, С.И. К теории сетевой экономики / С.И. Паринов. – Новосибирск: Ин-т экономики и организации пром. пр-ва РАН, 2002. - 167 с.
2. Кофанов, А. А. Зарубежный опыт межрегиональной экономической интеграции как фактора социально-экономического развития региона / А. А. Кофанов // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 31. – С. 60-64.
3. Черноиванов А.П. Роль сети Интернет в развитии экономики / А.П. Черноиванов // Социально-экономические явления и процессы. 2008. № 4. – С.92-95.

УДК 658.8:338.45:66

Д.Н. Кабанов

dima98.ka@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ ОАО «ГОМЕЛЬСКИЙ ХИМИЧЕСКИЙ ЗАВОД»

В статье рассматриваются направления совершенствования методики бухгалтерского учета реализации продукции. В целях детализации и повышения аналитичности информации о реализации продукции предлагается ввести систему аналитических счетов готовой продукции, а также специальный счет для учета возврата продукции с целью анализа величины и причин возвратов.

Реализация является важнейшим процессом для любой коммерческой организации, ее показатели находятся в центре внимания менеджеров всех уровней. Однако зачастую бухгалтерский учет не может предоставить информацию, достаточную для выработки необходимых управленческих решений. В таких случаях необходимо повышать аналитичность системы учета.

Для анализа эффективности реализации продукции в разрезе ее видов и рынков сбыта целесообразно ввести систему аналитических счетов. В настоящее время в ОАО «Гомельский химический завод» к счету 43 «Готовая продукция» используются субсчета в разрезе отраслей деятельности: «Готовая продукция завода», «Готовая продукция животноводства», «Готовая продукция растениеводства». То есть вся продукция основного производства (минеральные удобрения) учитывается на одном субсчете «Готовая продукция завода». Такой детализации информации явно недостаточно для полноценного анализа эффективности процесса реализации.

В целях повышения аналитичности учетной информации о реализации продукции, которая могла бы служить полноценной информационной основой для принятия управленческих решений в организации, к счету 43 «Готовая продукция» предлагаем ввести следующие аналитические счета:

- первого порядка – в соответствии с номенклатурным делением готовой продукции;

– второго порядка – в соответствии со значением производимой продукции, которое будет определяться по критерию приносимого дохода (выручки): «Готовая продукция стратегического назначения», «Готовая продукция общего назначения», «Готовая продукция незначительная»;

– третьего порядка – в соответствии с выделением частных центров ответственности. Например, для центра «Объект управления производственного подразделения» можно выделить центры в разрезе производственных цехов и участков по выпуску изделий;

– четвертого порядка – в соответствии с выделением укрупненных центров ответственности двух категорий: объект управления производственного подразделения; объект управления службы сбыта;

– пятого порядка – для учета готовой продукции в разрезе складов (для учета размещения готовой продукции на складах и их своевременного контроля).

Например, для ОАО «Гомельский химический завод» аналитические счета в соответствии с номенклатурным делением готовой продукции к счету 43 «Готовая продукция» будут выглядеть так:

- 43-1 «Готовая продукция завода»;
- 43-1-1 «Азотно-фосфорно-калийные удобрения»;
- 43-1-2 «Суперфосфат аммонизированный»;
- 43-1-3 «Аммофос»;
- 43-1-4 «Фтористый алюминий»;
- 43-1-5 «Сульфит натрия»;
 - 43-1-6 «Криолит»;
- 43-1-7 «Серная кислота»;
- 43-1-8 «Аэросил»;
- 43-1-9 «Прочая продукция».

Аналитические счета в соответствии со значением производимой продукции по критерию приносимого дохода (выручки) могут выглядеть так:

- 43-1-1 «Готовая продукция завода по критерию приносимого дохода (выручки)»;
- 43-1-1-1 «Готовая продукция стратегического назначения»;
- 43-1-1-2 «Готовая продукция общего назначения»;
- 43-1-1-3 «Готовая продукция незначительная».

Предлагаемая система аналитических счетов готовой продукции позволит повысить контрольно-аналитические возможности учета в организации.

Еще один аспект реализации продукции требует совершенствования методики бухгалтерского учета – это случаи возврата продукции. Для организации получение информации о величине и причинах возвратов представляет особую важность, поскольку она позволит предотвратить отрицательные факты хозяйственной деятельности и достоверно определить финансовый результат.

Практика использования сторнировочных записей для учета возврата продукции в организациях Республики Беларусь не позволяет накапливать информацию о величине и причинах возвратов, проводить их анализ и принимать грамотные управленческие решения по устранению данных обстоятельств.

В учетной практике США используется счет для учета возвратов и уценки проданных товаров: каждый случай возврата и уценки товаров записывают в дебет счета «Возврат и уценка проданных товаров», являющийся контрарным к счету «Реализация» и имеющий дебетовое сальдо [1, с. 68].

Для обобщения информации о возврате реализованной продукции целесообразно ввести в Типовой план счетов бухгалтерского учета отдельный счет «Возврат продукции», не имеющий сальдо на конец отчетного периода. По дебету данного счета следует в течение месяца учитывать суммы возвратов продукции покупателями, а затем отражается уменьшение величины выручки, учтенной на соответствующих счетах, и себестоимости реализованной продукции.

Для этой цели предлагаем использовать свободный счет 46 «Возврат продукции». Аккумулировать информацию можно на отдельных субсчетах к нему:

46-1 «Возврат продукции в сумме выручки»;

46-2 «Возврат продукции по фактической себестоимости»;

Данные субсчета позволят упростить и унифицировать порядок составления корреспонденции счетов по операциям возврата продукции. Принимая обратно продукцию, поставщик отражает в бухгалтерском учете оценку продукции по отпускным ценам и фактической себестоимости [2, с. 275].

Пример использования счета 46 «Возврат продукции» для ОАО «Гомельский химический завод» приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Пример учета возврата продукции с использованием счета 46 «Возврат продукции» для ОАО «Гомельский химический завод»

Содержание	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Отражена выручка от реализации товара	62	90	10000
Возврат продукции в сумме выручки	90	46/1	4000
Списание выручки от возврата продукции	46/1	62	4000
Реализована продукция. Ее фактическая себестоимость	90	43	7000
Возврат продукции по фактической себестоимости	46/2	90	2800
Отражен возврат продукции по фактической себестоимости	43	46/2	2800
Косвенные налоги	90	68	667

Выделение субсчетов второго порядка, предназначенных для группировки операций возврата продукции покупателями по причинам его возникновения, позволит проводить анализ причин возникновения возврата и принимать соответствующие решения, направленные на их устранение.

Рекомендуемая методика бухгалтерского учета операций движения готовой продукции будет способствовать повышению качества и оперативности учетно-аналитической информации в системе управления организацией.

Литература

1. Барышников, Н. П. Бухгалтерский учет, отчетность и налогообложение: учебник / Н. П. Большаков. - М.: Фиминь, 2011. - 240 с.
2. Богатая, И. Н. Бухгалтерский финансовый учет : учеб, для вузов / И. Н. Богатая, Н. Н. Хахонова. - М. : КНОРУС, 2016. - 580 с.

УДК 339.1(075.8)

А.А. Казущик

kazuschik@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МАРКЕТИНГЕ

Рассматриваются перспективные направления применения информационных технологий в маркетинге: дальнейшее развитие когнитивного маркетинга, персонализация товара и рекламы, оптимизация расходов на продвижение брендов.

Современный маркетинг – это маркетинг адресных, персонализированных отношений с клиентом. В настоящее время информационные технологии предоставляют качественно иной инструментарий работы с целевыми аудиториями, позволяя проводить анализ неограниченного объема данных, как правило, разнородных и получаемых из многих источников. Например, методы DataMining позволяют обнаружить в данных ранее неизвестные, нетривиальные, доступные интерпретации знания, позволяющие принимать адекватные маркетинговые управленческие решения в различных сферах.

Наблюдается ежегодный рост контента, генерируемого в интернете. Так, согласно информации исследовательской компания *Visual Capitalist* пользователи со всего мира за 60 секунд проводят миллиарды операций в сети [1].

Таблица 1 – Действия пользователей в сети интернет за 60 секунд

Действия пользователей в интернет	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
<i>Facebook</i> , авторизации, млн. чел.	0,701	0,9	0,97	1
SMS-сообщения, млн.	15	16	18	18,1
<i>YouTube</i> , просмотры видео, млн.	2,78	4,1	4,3	4,5
Загрузки приложений в <i>GooglePlay</i> и <i>AppStore</i> , тыс. загрузок	51 *	342	375	390
<i>Инстаграм</i> , просмотр ленты, тыс.чел.	38	46	174	247
<i>Твиттер</i> , количество твитов, тыс.	347	452	481	87
Email – сообщения, млн.	150	156	187	188
Мессенджеры <i>Facebook</i> и <i>WhatsApp</i> , количество сообщений, млн.	20,8	27	38	41,6
<i>Snapchat</i> , сообщения, млн.	0,527	1,8	2,4	2,1
Покупки в интернет, тыс. долл.	500	751	862	997
<i>NETFLIX</i> , часы просмотра, час.	69	70	266	694
<i>Google</i> , млн. запросов	2,4	3,5	3,7	3,8

*Данные приведены по *AppStore*

Перспективными направлениями применения информационных технологий в маркетинге являются следующие.

Во-первых, дальнейшее развитие междисциплинарной предметной области на стыке маркетинга, психологии, экономики, социологии – когнитивного маркетинга, исследующего познавательные конструкты потребителей. Digital-технологии способствуют изучению поведенческих реакций как на присутствующие на рынке товары и рекламный контент, так и позволяют «вскрыть» зачастую неосознаваемые самим субъектом неудовлетворенные потребности. Собирая из различных источников сведения об образе жизни, предпочтениях, эмоциональном состоянии, паттернах поведения и обучаясь на этом материале, нейронные сети способны работать на опережение пользовательских запросов. Так, алгоритм *Brain*, используемый *YouTube* для рекомендации контента, позволил добиться того, что практически 70% просматриваемого видео происходит за счет рекомендаций встроенных алгоритмов *YouTube*, а не по ссылкам или подпискам.

Во-вторых, обеспечение высокого уровня персонализации предложения, адаптация и индивидуализация, что особенно актуально для сферы услуг, информационных продуктов. Так, технологии искусственного интеллекта помогут разработать индивидуализированные учебные курсы не просто для определенного рыночного сегмента, но и конкретного пользователя, основываясь на мотивах, предпочтениях, познавательных способностях и иных характеристиках.

В-третьих, информационные технологии позволяют оптимизировать маркетинговые расходы организации, в частности – на планирование и моделирование рекламных кампаний. Например, технология динамических креативов автоматически генерирует максимально

релевантные для конкретного пользователя рекламные сообщения; экосистема *programmatic* позволяет автоматизировать закупку персонализированных показов интернет-рекламы на рекламных биржах *Ad Exchang* посредством технологических платформ; технология *ретаргетинга* – увеличить конверсии в интернет-рекламе; технология персонализации позволяет на основе самообучающихся алгоритмов проводить рассылки клиентам по разным сценариям на основе предпочтений и активности на сайте; чат-боты способны поддерживать коммуникации с потребителями. Так, алгоритм *Yandex Data Factory* способен предсказывать влияние промоакций на объем продаж товаров: анализируя историю продаж, тип и ассортимент магазина, алгоритм дал 87% точных (с точностью до коробки) и 61% ультраточных (с точностью до упаковки) прогнозов [2].

В-четвертых, поиск лидеров мнений в социальных сетях. Нейронные сети, анализируя активность пользователей и составляя базу клиентского поведения, позволяют подобрать агентов влияния как на целевые аудитории, так и на конкретных пользователей. Следует отметить, что лидеры мнений обеспечивают 11-кратный прирост окупаемости инвестиций по сравнению с традиционным цифровым маркетингом; 49% участников опроса, проведенного сервисом микроблогов *Twitter* в 2018 году, полагают, что принятие решения о покупке зависит от влияния «социальных авторитетов».

Опыт российского бизнеса по использованию современных информационных технологий показывает, что самым распространенным решением на базе ИИ являются виртуальные помощники, которые применяют в работе 38% руководителей и ведущих специалистов. Технологии машинного обучения и прогнозного анализа используют 35% респондентов, для обслуживания клиентов ИИ используют 32 % респондентов; в юридических процессах, финансах и бухгалтерии — всего 6%. Главными критериями оценки работы ИИ респонденты назвали удовлетворенность клиентов (34%) и достижение возврата инвестиций, ROI (33%). Лидерами по внедрению технологий искусственного интеллекта стали сегменты банкинга, рекламы и маркетинга, ритейла. Чат-боты и анализ больших данных для принятия управленческих решений используют 38 % компаний; персонализацию сайта или мобильного приложения – 29 % респондентов; только 5 % компаний используют ИИ для индивидуализации ценового предложения [3].

Литература

1. Every Minute Online Is a Battle for Consumer Attention, 2019 [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.pcmag.com/news/367289/every-minute-online-is-a-battle-for-consumer-attention>. – Дата доступа: 28.08.2019.
2. Реклама и маркетинг лидируют по внедрению ИИ-технологий [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://adindex.ru/news/digital/2019/04/25/271684.phtml>. – Дата доступа: 28.08.2019.
3. Самые популярные в России ИИ-решения для маркетинга [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.cossa.ru/news/228213>. – Дата доступа: 25.08.2019.

УДК 332

О.В. Ковалевич

olga.kovalevich.99@mail.ru

Белорусский государственный университет транспорта, Беларусь

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПУТЕМ ИНСТРУМЕНТАРИЯ КОНТРОЛЛИНГ

В данной статье рассматривается такой вид управления на предприятии как контроллинг, т.к. данное направление приобретает стремительное развитие. Использование контроллинга как инструментария

управленческого учета позволяет существенно повышать качество внутреннего контроля на предприятии, выявлять кризисные явления и риски, чтобы в дальнейшем своевременно на них реагировать.

Предприятие является существенной частью экономики. Современное производственное предприятие представляет собой сложный комплекс управления, устанавливающий внутренние связи и учитывающий деятельность всех его звеньев. Важнейшая задача управления — эффективное использование материальных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов предприятия, которое позволяет в долгосрочной перспективе обеспечить поступательное развитие бизнеса в условиях жесткой конкурентной борьбы.

В настоящее время к использованию предлагается достаточно большое количество управленческих методов и техник. Некоторые из них выступают, как только как вспомогательные средства анализа, другие претендуют на перестройку всей управленческой логики. Практика современного менеджмента рождает новые концепции системного управления предприятием, одной из которых выступает «Контроллинг».

Само слово контроллинг произошло от английского «to control» контролировать, управлять, которое в свою очередь вытекает от французского слова, обозначающего «реестр» или «проверочный список». Корни контроллинга находятся в области государственного управления. Уже в XV в. при дворе английского короля действовала должность с названием «Countrollour», в задачу которого входили документирование и контроль денежных и товарных потоков [1].

Изначально контроллинг использовался для ведения ревизии. Некоторые до сих пор считают их синонимами, но несмотря на определенное созвучие, эти слова — не синонимы и имеют друг с другом мало общего. Затем функции контроллинга были расширены. На сегодняшний день в обязанности отдела контроллинга на предприятии входит: планирование, обработка и интерпретация отчетных данных, оценка, расчет эффективности деятельности предприятия.

Задачи контроллинга заключаются в информационном обеспечении направленных на результат процессов планирования и контроля (мониторинга), в производстве функций интегрирования, системной организации и координации. Основу контроллинга составляют показатели финансового и производственного учета, сформированные в банк технико-экономических данных.

Итак, современного контроллинга является обеспечение менеджмента в достижении целей предприятия. Выделим две главные цели контроллинга:

Первая цель — поддержка формирования стратегии развития. Вторая цель — ориентировка управленческого процесса на достижение всех целей организации [1].

Контроллинг как единая система сформирована из двух групп: стратегического и оперативного контроллингов. Каждый из данных форм контроллинга имеет свои методы, инструменты и средства для их достижения. Именно стратегический контроллинг обязан обеспечить выживаемость организации, изучение поставленных целей развития и достижение долгосрочного преимущества перед конкурентами. Оперативный же контроллинг необходим для создания системы управления, а также принятия успешных решений по оптимизации соотношения затраты-прибыль.

В качестве инструмента стратегического контроллинга выступает система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard - BSC), что позволяет предприятиям выражать ее стратегию в показателях, а также оценивать ее эффективность с помощью финансовых и нефинансовых показателей. План предприятия, который выражается в перспективных показателях должен основываться на оперативном контроллинге.

Оперативное планирование работы организации и контроль исполнения плановых заданий невозможны без формирования бюджета, как основного инструмента управления, обеспечивающего высшее руководство точной и своевременной информацией о разработке

и реализации мероприятий по достижению целей развития хозяйствующего субъекта.

Так, оперативный контроллинг опирается на систему бюджетов, позволяющую руководителю заранее оценить эффективность управленческих решений.

Процесс составления бюджетов, или бюджетирование, тесно связан с управленческим бухгалтерским учетом, предоставляющего менеджменту своевременную, достоверную информацию о деятельности организации.

Наибольшая часть управленческих решений принимается исходя из информации о затратах. Так, чтобы проанализировать и выявить в рамках бюджетирования динамику производства требуется информация о затратах предприятия, которую собственно и дает нам управленческий учет (директ-кост). То есть из первоочередных составленных смет данный метод учета позволяет оперативно выявлять отклонения фактических затрат от нормативных.

Бюджетирование воплощает запланированные результаты деятельности предприятий в конкретные показатели бюджетов, исполнение которых можно идентифицировать средствами бухгалтерского (управленческого) учета, при этом каждый показатель привязан к конкретной задаче и к ответственному лицу.

Бюджетирование на предприятиях может строиться по более сложному механизму, на основе взаимосвязи плановых бюджетов основных бизнес-процессов (совокупности операционных бюджетов) и сформированной на их основе системы финансовых бюджетов. Поэтому, с точки зрения последовательности подготовки документов сам процесс бюджетирования в дальнейшем будет разбит на две части: 1) подготовка операционных бюджетов, 2) подготовка финансовых бюджетов.

Система операционных бюджетов включает: бюджет продаж, запасов готовой продукции, производства, бюджет прямых материальных и производственных затрат, бюджет общепроизводственных расходов, себестоимости реализованной продукции, бюджет коммерческих и управленческих расходов. А затем эти же операционные бюджеты позволяют образовывать систему финансовых бюджетов, которые включают в себя прогноз отчетности предприятия, а именно отчет о движении денежных средств, бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках.

Можно заметить и тот факт, что деятельность любого предприятия показывает, что процесс планирования и бюджетирования сейчас использует намного больше структурных элементов и сотрудников в рамках предприятия. Это в первую очередь связано с тем, что период, когда несколько работников в подразделениях организации изолированно формировали бюджет уходит. Также постоянное увеличение объемов данных о деятельности предприятия, используемых далее в процессе создания бюджетной системы, требует больших затрат времени и трудовых ресурсов.

Для того, чтобы контролировать выполнение плана, анализировать затраты и ежедневно формировать оперативную отчетность, требуется принципиально новый уровень автоматизации процессов управления.

Очевидно, что полноценное функционирование системы бюджетного планирования тесно увязано с оптимизацией информационных потоков на предприятии, а следовательно, с автоматизацией финансово-хозяйственной деятельности предприятия и внедрением информационных систем управления.

Наиболее совершенной ИСУ является корпоративная информационная система (КИС). КИС используются для автоматизации всех функций управления фирмой, имеющей территориальную разобщенность между подразделениями, филиалами, отделениями, и т.д. Они включают набор приложений, которые комплексно, в едином информационном пространстве поддерживают все главные аспекты управленческой деятельности предприятий - планирование ресурсов, виды учета, анализ, контроль.

ERP-системы представляют собой корпоративные информационные системы (КИС), предназначенная для автоматизации учета и управления. Практика показывает, что обычно

ERP-системы строятся по модульному принципу, и в той или иной степени охватывают все ключевые процессы деятельности организации [2].

Именно ERP-системы становятся той базой, которая позволит значительно повысить оперативность, а, следовательно, эффективность принимаемых управленческих решений на базе контроллинга.

Правильно разработанная КИС позволяет решать задачи:

- планирование производственной деятельности;
- управление закупками, запасами, продажами;
- управление финансами и ведение бухгалтерского учета;
- управление персоналом;
- управление затратами;
- управление проектами (программами);
- проектирование продукции и технологических процессов.

Таким образом, одним из важнейших процессов контроллинга является мониторинг выполнения производственно-финансовых планов (бюджетов) путем более частого сопоставления достигнутых результатов с запланированными или бюджетирование. Технология бюджетирования на сегодняшний день одним из ключевых инструментов управления, обеспечивающим взаимосвязь стратегии компании с краткосрочными задачами отдельных подразделений.

Современные системы позволяют использовать возможности перекрестного анализа по любым необходимым направлениям контроллинга, что особенно актуально в условиях обостряющейся конкуренции на внутренних и внешних рынках. Именно использование цифровых технологий обеспечит возможность принятия эффективных управленческих решений, основанных на реальной оценке состояния предприятия.

Литература

1. Анискин, Ю. П. Планирование и контроллинг: учебник по специальности "Менеджмент организации" / Ю. П. Анискин, А. М. Павлова. - 3-е изд., стер. - Москва : Омега-Л, 2007. - 278 с.
2. Ковалева, В.Д. Автоматизированное рабочее место экономиста / В.Д. Ковалева, В.В. Хисамудинов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 205 с.
3. Контроллинг: учебник / под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. 3-е изд., дораб: М., 2013. 336с.

УДК 338.43

Е.А. Кожевников

k-e-a@gstu.by

Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого, Беларусь

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЛКИХ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ БЕЛАРУСИ

Дана оценка логистической деятельности мелких торговых организаций Беларуси и намечены пути ее совершенствования.

Логистика в деятельности субъектов хозяйствования Республики Беларусь стала активно применяться с конца XX века ([1], [2]), что почти совпало по времени с глубокой рыночной трансформацией экономики страны. В сфере оптовой и розничной торговли наиболее динамичными лидерами по внедрению логистических принципов оказались

крупные сетевые торговые организации. Их уровень развития логистической деятельности может частично соответствовать бизнес-логистике или даже неологистике. Мелкие торговые сети, небольшие торговые фирмы и магазины не могут, как правило, системно и масштабно внедрять логистические подходы.

В тоже время, необходимость развития экономики страны, предпринимательства требуют ускоренного развития малого бизнеса, на что был направлен ряд серьезных нормативных документов:

– Программа развития малого и среднего предпринимательства в Республики Беларусь на 2016-2020 годы (утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 23 февраля 2016 года № 149);

– Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы (утверждена указом президента Республики Беларусь 15 декабря 2016 г. № 466);

– Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года (утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 октября 2018 года № 743).

Органы государственного управления формируют в настоящее время новые подходы в этом направлении, и, по нашему мнению, торговые организации любого масштаба должны быть максимально вовлечены в этот процесс. Последние данные статистической отчетности [3] за 7 месяцев 2019 года подтверждают стабильный рост розничного товарооборота на 5,2 % (27 708,6 млн. руб.) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Причем, этот рост наблюдается и по продовольственным товарам (103,0 % или 13 561,0 млн. руб.), и особенно, по непродовольственным (107,4 % или 14 147,6 млн. руб. в текущих ценах).

Для мелких торговых организаций Беларуси сохранение и развитие бизнеса может быть реализовано на основе совершенствования закупочной деятельности и деятельности по управлению товарными запасами.

Логистика, исследуя движение материальных потоков, рассматривает запас как остановившийся материальный поток. Его формирование связано с несоответствием во времени спроса на товар и его потреблением, предложением, наличием, поставкой. Для малой торговой организации излишние вложения финансовых средств в товарные запасы увеличивают оборотный капитал, снижая его оборачиваемость. В свою очередь, это увеличивает потребность в кредитах для оплаты поставщикам товаров, возмещения текущих расходов, выплаты заработной платы. Аккумуляирование денежных ресурсов в товарные запасы в конечном итоге снижает доходность организации, сужая направления ее деятельности и закрывая перспективы к развитию. В наихудшем сценарии торговая организация вынуждена идти на распродажу товарных запасов по сниженным ценам, аренду дополнительных складских помещений, дополнительные налоговые и иные финансовые издержки.

Однако недостаточные вложения средств в товарные запасы также отрицательно сказываются на результатах работы торговой организации: снижается объем товарооборота из-за нехватки отдельных товарных групп и позиций; теряются потенциальные покупатели; оплачивается содержание неработающего оборудования и выплачивается незаработанная заработная плата.

Таким образом, возникает настоятельная потребность оптимизации товарных запасов торговой организации и построения под нее соответствующей системы закупок.

Под руководством автора этой статьи магистрантом экономических наук Татьяной Мельниковой была разработана и опробована на ряде небольших торговых организаций методика оптимизации заказа товаров и поддержания оптимального уровня товарных запасов. Алгоритм данной методики включал следующие этапы:

1. Формирование и корректировка ассортиментной матрицы для логистической деятельности организации.

2. Выбор наиболее выгодных условий закупки и поставки товаров.

3. Расчет оптимального интервала между поставками от каждого поставщика товаров.
4. Расчет оптимальной величины товарных запасов между поставками по каждому наименованию товаров.
5. Формирование оптимального графика поставок.

Практическая применимость методики была доказана на примере ряда небольших торговых организаций, расположенных в нескольких районах г. Гомеля. Это белорусские общества с ограниченной ответственностью «Детский», «БлекПласт», частное торговое унитарное предприятие «ТрансКоммерц-К».

Опыт внедрения логистической методики по оптимизации закупок и запасов для мелких белорусских торговых организаций позволил сделать следующие выводы:

1. В Республике Беларусь сложившаяся покупательная способность населения и высокая степень конкуренции торговых организаций при наличии отечественных и зарубежных крупных торговых сетей требуют от мелких и средних торговых фирм поиска всех возможных путей улучшения финансового состояния и совершенствования логистической деятельности.

2. Уровень торгово-закупочной деятельности мелких торговых фирм Беларуси часто не позволяет выстраивать удачную ценовую политику и ассортиментную стратегию, устойчивую систему планирования и управления.

3. Логистическая деятельность мелких торговых фирм Беларуси, там где о ней вообще уместно говорить, характеризуется частичным и фрагментарным применением отдельных инструментов классической логистики или бизнес-логистики, не выходя на уровень неологистики.

4. Логистика закупок и запасов небольших торговых организаций республики требует серьезного улучшения, по нашему мнению, прежде всего на принципах оптимизации.

5. Планирование, учет, контроль, анализ товарных запасов в настоящее время повсеместно проводятся с использованием современных компьютерных средств и информационных технологий. Однако многие программные продукты, используемые в мелких торговых фирмах, формируют заказ на поставку при достижении товарным запасом определенного минимального уровня. Глубоко и системно принципы оптимизации при этом не реализуются.

6. Оптимизацию закупок и запасов в логистической деятельности целесообразно проводить на базе построения ассортиментной матрицы, представляющей собой многоуровневую структуру товарных запасов по системе определенной товарной классификации.

7. Методики формирования ассортиментной матрицы в логистике закупок и запасов можно реализовать на основе ABC-анализа с использованием принципа ранжирования товарных запасов; на основе валовой рентабельности инвестиций и путем сочетания этих двух подходов в системе.

8. Оптимизация закупок и запасов в логистической деятельности небольших торговых организаций позволяет существенно улучшить финансово-экономическое состояние путем:

- уменьшения вложения собственных финансовых ресурсов в торгово-складские запасы и торговую деятельность в целом;
- значительного сокращения средней стоимости товарных запасов без ухудшения ассортимента торгового объекта;
- стабилизации или уменьшения кредиторской задолженности и, соответственно, снижения рисков нарушения договорных обязательств по срокам оплаты и по вероятности штрафных санкций;
- максимального использования рассрочки платежей со стороны поставщиков товаров – предприятий-изготовителей и оптовых фирм;

– уменьшения или даже отказа от привлечения сторонних финансовых инвесторов, прежде всего из банковского сектора, для обеспечения закупок и поддержания торгово-складских запасов.

В конечном итоге, это позволит значительно повысить конкурентоспособность малого бизнеса в торгово-розничном секторе экономики Беларуси, обеспечить финансово-экономическую стабильность, устойчивость и динамичность небольших торговых организаций.

Литература

1. Кожевников Е.А., Совершенствование подходов и принципов логистической деятельности белорусских производственных предприятий. «Modern Marketing and Logistics – globalne wyzwania». I Polska, Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Siedlce, 2014, с. 251.

2. Кожевников Е.А., Перспективы развития белорусских агропредприятий на логистических принципах, Актуальные вопросы экономического развития: теория и практика, Сборник научных статей, Выпуск 3, Часть I, Гомель, ГГУ им. Ф. Скорины, 2014, с. 86.

3. Аналитические материалы [Электронный ресурс] // <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vnytrennia-torgovlya/roznichnaya-torgovlya/godovye-dannye/roznichnaya-torgovlya/> Дата доступа: 09.09.2019.

УДК 336.02

Ю.Ю. Королев

Yukorolev@sbmt.by

Институт бизнеса БГУ, Беларусь

ОРГАНИЗАЦИИ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ВЫПЛАТЫ РАБОТНИКАМ ПРИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВЕ) ДОЛЖНИКА

В статье рассматриваются некоторые аспекты создания системы и обеспечения выплат работникам при экономической несостоятельности (банкротстве) организации в Республике Беларусь через гарантийные учреждения (фонды).

Как следует из Бюллетеня по делам об экономической несостоятельности (банкротстве) в 2017-2018 годах Департамента по санации и банкротству Министерства экономики Республики Беларусь [1], в нашей стране в среднем ежегодно возбуждается около 2 тыс. дел об экономической несостоятельности (банкротстве). Среди ликвидируемых сегодня числятся такие знаковые для отечественной экономики предприятия, как ОАО «МОТОВЕЛО», ЗАО «Совместное белорусско-испанское предприятие «Белкельме», ОАО «Минский завод строительных материалов», ОАО «Минский лакокрасочный завод», ОАО «Мозырьдрев» и др. Следовательно, динамика процессов, связанных с экономической несостоятельностью (банкротством) по-прежнему сохраняется, а, значит, важность и роль их в развитии национальной экономики не снижается и по-прежнему остается весьма существенной. Одновременно отчетливо стала проявляться другая тенденция: согласно данным Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь в соответствии с данными ведомственной отчетности 4-фонд (Минтруда и соцзащиты) значительно выросло количество плательщиков обязательных страховых взносов, имеющих суммы просроченной задолженности по взносам в государственный внебюджетный Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты от заработной платы (ФСЗН). По состоянию на 1 апреля 2019 года список плательщиков обязательных страховых взносов, имеющих просроченную задолженность (свыше 100,00 рублей) состоял из 982 организаций.

Все это подтверждает необходимость принятия неотложных мер для совершенствования системы защиты работников неплатежеспособных организаций и обеспечения выплат при экономической несостоятельности (банкротстве) работодателя.

Именно поэтому Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь приступило совместно с заинтересованными министерствами, ведомствами и организациями (включая Совет по развитию предпринимательства, ОО «Белорусский союз предпринимателей», ОО «Минский столичный союз предпринимателей и работодателей» и др.) к обсуждению проекта Порядка и условий осуществления обязательного страхования ответственности за невыплату заработной платы при банкротстве организаций (предприятия или индивидуального предпринимателя) (далее – Порядок). Предварительно в соответствии с обсуждаемым Порядком, страховой тариф предлагается установить в размере 0,1% от фонда оплаты труда и при этом, как справедливо считают специалисты Министерства экономики Республики Беларусь, «положительные социальные последствия от введения предложенного вида обязательного страхования значительно перекрывают отрицательный эффект от незначительного увеличения фискальной нагрузки на субъекты предпринимательской деятельности в форме отчислений на такое страхование» [2]. Внедрение этого механизма защиты персонала в случае банкротства организации предположительно позволит:

- получить работнику гарантированный доход (за три календарных месяца) в случае возникновения у работодателя финансовых затруднений ввиду независящих от работника обстоятельств;
- обеспечить своевременное перечисление страховых взносов, что гарантирует в будущем выплату пенсионного обеспечения работнику;
- стимулировать работника к экономически активному поведению в трудоустройстве;
- снизить социальную напряженность и др.

По предложениям Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь с целью исключения необоснованного завышения заработной платы работникам организаций-банкротов, предотвращения страхового мошенничества суммы страховых выплат предполагается ограничить размером не более трех среднемесячных заработных плат по стране за период, в котором начислена заработная плата. В целях соблюдения реализации прав граждан на пенсионное обеспечение, задолженность по уплате обязательных страховых взносов предполагается возмещать вне зависимости от наличия у субъектов хозяйствования задолженности по заработной плате. За счет средств страховых выплат предполагается покрывать весь период задолженности субъекта хозяйствования по уплате обязательных страховых взносов. Страховщиком в бюджет фонда должны возмещаться обязательные страховые взносы только на пенсионное страхование (28%), поскольку работники субъектов хозяйствования не могут претендовать на выплаты по социальному страхованию за предыдущий период. Для соблюдения прав работников в области пенсионного обеспечения предлагается в части задолженности по уплате обязательных страховых взносов одновременно предусмотреть специальный порядок выплат работникам субъектов хозяйствования, ликвидированных до вступления в силу проекта Порядка.

В соответствии с обсуждаемым Порядком планируется возложить на Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах» обеспечение выплат заработной платы при банкротстве организаций через систему обязательного страхования ответственности работодателей. В отличие же от Беларуси, в странах Европейского союза уже много лет успешно функционируют специализированные гарантийные учреждения (фонды), на которые возложены обязанности по удовлетворению вытекающих из трудовых отношений требований трудящихся вследствие неплатежеспособности работодателя. Впервые подобные организации возникли в Бельгии еще в 1967 году и активное их создание в других странах началось в 1970-80 годах. При этом обязанность по созданию таких

учреждений в равной степени распространяется и на государства, вновь вступающие в Европейский союз.

Основные принципы функционирования рассматриваемых гарантийных учреждений были сформулированы в Рекомендации МОТ № 180 по защите требований работников в случае неплатежеспособности работодателя (Recommendation concerning the Protection of Workers' Claims in the Event of the Insolvency of their Employer) (Рекомендация № 180) [4]. Ими являются:

- а) Административная, финансовая и юридическая независимость от нанимателей;
- б) Участие нанимателей в финансировании гарантийных учреждений, если их расходы полностью не покрываются из бюджетных средств;
- в) Ответственность в отношении удовлетворения требований трудящихся независимо от выполнения (невыполнения) работодателем своих обязательств по участию в финансировании гарантийных учреждений;
- г) Несение субсидиарной ответственности по обязательствам неплатежеспособных работодателей в отношении требований, защищенных гарантией, и возможность предъявления от своего имени требований тех работников, которым они производили гарантированные выплаты в связи с банкротством нанимателя.

Важную роль в стимулировании процесса создания системы гарантийных учреждений в европейских странах также сыграла Директива 80/987/ЕЭС о сближении законодательства государств-членов по защите работников в случае банкротства работодателя, принятая 20 октября 1980 года Советом Европейских сообществ, а также Директива Европейского Парламента и Совета 2002/74/ЕС от 23.09.2002 г. и Директива Европейского парламента и Совета Европейского Союза 2008/94/ЕС от 22.10.2008 г. В результате такой последовательной политики на сегодняшний день гарантийные учреждения есть практически во всех государствах-членах Евросоюза и странах-членах ОЭСР. Они на практике доказали свою жизнеспособность и экономическую эффективность.

В сегодняшних экономических условиях создание аналогичных гарантийных учреждений в нашей стране весьма затруднительно вследствие недостаточности финансовых ресурсов для начала осуществления выплат даже только по делам, уже находящимся в ликвидационном производстве. По состоянию на конец 2018 года количество должников, признанных банкротами, в отношении которых принято решение об открытии ликвидационного производства составило 1 895 организаций и индивидуальных предпринимателей. Из них с задолженностью по заработной плате (вторая очередь) – 885.

Однако нам представляется, что подобная ситуация со временем может измениться. Аккумуляция взносов в размере 0,1% от фонда оплаты труда (как это предусмотрено на сегодняшний день Проектом), способно обеспечить при рациональном и эффективном размещении данных средств значительный доход гарантийным учреждениям (фондам). Могут сформироваться условия, подобные тем, которые сложилась на рынке банковских услуг. Сегодня банки готовы идти на беспрецедентные уступки клиентам через программы лояльности, особые режимы обслуживания, снижение тарифов комиссионного вознаграждения по посредническим операциям и процентных ставок по кредитным операциям, увеличение процентных ставок по банковским вкладам (депозитам) и т.п. Поэтому в будущем логично ожидать подобного развития ситуации и с гарантийными учреждениями (фондами), которые могут возникнуть из т.н. пенсионных фондов. Невзирая на то, что на рынке страхования дополнительной пенсии в Беларуси сегодня всего два игрока – страховая компания «Стравита» (дочернее предприятие «Белгосстрах») и страховая компания «ПриорЛайф» (дочернее предприятие «Приорбанк» ОАО) – в будущем ситуация может кардинально измениться. Следовательно, уже сегодня при обсуждении и разработке упомянутого выше Положения следует предусмотреть альтернативные возможности защиты работников при экономической несостоятельности (банкротстве) должника через гарантийный учреждения (фонды).

Литература

1. Бюллетень по делам об экономической несостоятельности банкротстве в 2017-2018 годах. Министерство экономики республики Беларусь. Департамент по санации и банкротству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.economy.gov.by/uploads/files/sanacija-i-bankrotstvo/Bulleten-po-delam-ob-ekonomicheskoy-nesostoyatelности-bankrotstve-2017-2018-godax.pdf. – Дата доступа: 20.08.2019.

2. Власти создают фонд для выплат зарплат работникам компаний-банкротов. Сколько придется отчислять? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zautra.by/news/news-31105> – Дата доступа: 20.08.2019.

УДК 656.2:338.24

Н.С. Кузнецова

nadiakuznetziva@gmail.com

Белорусский государственный университет транспорта, Беларусь

БЕНЧМАРКИНГ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В СИСТЕМЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Сегодня управление деятельностью предприятия невозможно без процессного контроля за каждой технологической операций в ее наиболее эффективной форме. В статье приведены основные принципы внедрения бизнес-процесса «Бенчмаркинг», а также один из возможных способов его внедрения на предприятиях железнодорожного транспорта.

На сегодняшний день предприятию, чтобы быть успешным и прибыльным, необходимо организовывать свою хозяйственную деятельность и управление ею таким образом, чтобы под контролем находился каждый, даже самый мельчайший элемент производства, которые в сумме и формируют общую величину затрат, от которых и зависит конечный финансовый результат.

Добиться подобной структуры управления можно лишь внедрив в организации процессный подход, при котором вся технология производства и управления может быть раздроблена по основным функциям, которые имеют конечный результат и могут быть реализованы на сторону. Бизнес-процессы могут быть разделены на основные, ориентированные непосредственно на производство, вспомогательные, сопровождающие основную деятельности, обеспечивающие, создающие благоприятные условия для выполнения иных бизнес-процессов, а также бизнес-процессы управления и развития, выполняющие управленческую функцию [1].

Какими бы не были бизнес-процессы на предприятии, но их эффективное функционирование невозможно без регламентирования фундаментальных бизнес-процессов, в которых и заключается суть процессного подхода. Одним из таких бизнес-процессов является бенчмаркинг, который представляет применять системный подход для выявления ориентиров развития предприятия. По словам Р. Кэмп: «Бенчмаркинг – это поиск лучших в отрасли методов, которые ведут к наивысшим достижениям» [2]. Основные принципы подобного подхода успешно зарекомендовали себя в Японии и США, где их поддержка осуществляется на государственном уровне.

Другими словами, на примере процессного подхода, суть бенчмаркинга заключается в выборе эталонной бизнес-процесса, осуществляемого аналогичными подразделениями одного и того же предприятия, а после – внедрение наиболее эффективной методики на все исследуемые филиалы.

На сегодняшний день не существует единой методики формирования бизнес-процесса «Бенчмаркинг» на предприятии, но его базовые принципы повсюду одинаковы. Следует отметить, что бенчмаркинг может быть проведен как для отдельного бизнес-процесса так и для всего производственного процесса с точки зрения самостоятельного проекта. Основные этапы бизнес-процесса «Бенчмаркинг» представлены на рисунке 1.

Стоит иметь в виду и то, что данные принципы являются общими, поэтому при их внедрении на предприятии следует учитывать специфику технологического процесса. Без учета данного факта, копирование технологических достижений станет лишь бессмысленной операцией.

Предприятия железнодорожного транспорта представляют одну из важней отраслей экономики страны. Сегодня данная организация трансформирует подход управления предприятием от функционального к процессному подходу с использованием информационной системы ЕК ИСУФР, построенной на базе SAPAG. Именно это условие дает основание полагать о том, что и внедрение способов и методов бенчмаркинга здесь будет эффективно.

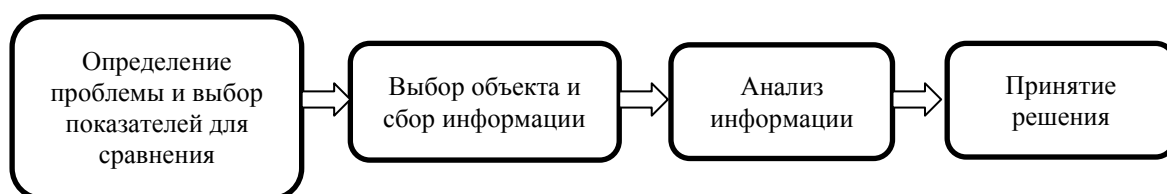


Рисунок 1 – Подпроцессы бизнес-процесса «Бенчмаркинг»

В чистом виде данный подход не используется на предприятиях железнодорожного транспорта, ведь для его внедрения необходима разработанная система бизнес-процессов по хозяйствам.

С учетом специфики деятельности железнодорожного транспорта основополагающей величиной для формирования бизнес-процесса «Бенчмаркинг» можно понимать непрерывную систему совершенствования, разработка и внедрение наиболее успешных принципов управления «эталонными» филиалами предприятия.

Положительно следует рассматривать возможность проведения сравнительной оценки бизнес-процессов и процессов, их формирующих, между однотипными предприятиями локомотивного хозяйства с целью определения эталонного (наиболее эффективного). Эта функция может быть возложена на контрольно-ревизионную службу в рамках осуществляемых контрольно-аналитических мероприятий. Далее необходимо ретранслировать положительный опыт на однотипных предприятиях. При этом основным элементом ретрансляции должны стать информационные технологии [3-5].

По средствам информационной системы ЕК ИСУФР, для выявления эталонного предприятия следует провести оценку функционирования и развития всех филиалов хозяйства, а после путем сравнения их между собой с применением рейтинговой системы выявить «эталонное» подразделение. Однако, перед этим необходимо сформировать систему показателей, которые всесторонне опишут каждый из бизнес-процессов. В данную систему могут быть включена часть или каждый из элементов затрат.

После формирования базы для оценки, с помощью рейтингового метода может быть определено «эталонное» предприятие в данном бизнес-блоке. Далее остальные филиалы проходят сравнение с «эталоном», после чего и выявляется предприятие, близкое к «эталонному» значению (данное значение является базовым для бенчмаркинга). Суть бенчмаркинга, как фундаментального бизнес-процесса, заключается в исследовании принципов и технологий управления бизнес-процессами на «эталонном» предприятии

с последующим перенесением достигнутых достижений на аналогичные предприятия хозяйства.

Основная трудность во внедрении бенчмаркинга заключается в выборе смоделированного эталонного результата, с которым будут сопоставляться реальные показатели. Поэтому при выборе базового предприятия из всех филиалов определенного хозяйства с авторской точки зрения целесообразно применять не только сопоставительный метод, но и метод экспертных оценок. К примеру, это могут быть таксонометрический и нормативные методы. Однако, учитывая специфику функционирования предприятий железнодорожного транспорта, где каждому отделению задаются различные объемы перевозок, а также другие показатели эффективности работы, то и нормативный метод здесь не будет эффективен. Суть таксонометрического метода заключается в вычислении среднего значения, а также стандартного отклонения в системе показателей, расчеты и конечный результат по которым может быть выведен с помощью системы ЕК ИСУФР. Подобный детальный подход к осуществлению бизнес-процесса «Бенчмаркинг» позволит повысить эффективность работы деятельности контрольно-ревизионного отдела в части выявления «эталона» по каждому из хозяйства.

Внедрение бенчмаркинга на предприятиях железнодорожного транспорта позволит не только оценить результаты деятельности предприятий одного и того же хозяйства между собой, но и определить возможный уровень развития для достижения.

Литература

1. Шатров, С.Л. Аутсорсинг бизнес-процессов транспортных систем: /С.Л. Шатров, О.В. Липатова, И.А. Кейзер. – Гомель: БелГУТ, 2017. – С. 123-126.
2. Багиев Г. Л., Тарасевич В. Маркетинг: Учебник для вузов: / Г. Л. Багиев, В. Тарасевич. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 718 с.
3. Шатров С.Л. Учетно-информационная система обеспечения процессного управления в организациях железнодорожного транспорта/ С.Л. Шатров, Е.О. Фроленкова, Н.С. Кузнецова // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки. - 2018. - № 14. – С. 129-133.
4. Кузнецова, Н.С. Процессное управление в локомотивном хозяйстве / Н.С. Кузнецова, С.Л. Шатров // Инновационные технологии на транспорте: образование, наука, практика Материалы XLII Международной научно-практической конференции в рамках реализации Послания Президента РК Н. Назарбаева "Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции". Под редакцией Б.М. Ибраева. – 2018. – С. 210-214.
5. Шатров, С. Л. Процессный подход в системе управления железнодорожного транспорта: учетно-контрольные аспекты / С. Л. Шатров, Е. О. Фроленкова // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты : электронный сборник статей II международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого государственного университета, Новополоцк, 7–8 июня 2018 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2018. – С. 471-474.

УДК 338.45

А.А. Лебедка

anastasiyleb29@gmail.com

*Таверический государственный агротехнологический университет
имени Д. Моторного, Украина*

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОВОЩЕЙ ЗАПОРОЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Проведен анализ состояния рынка овощей Запорожской области. Определены проблемы развития овощеводства региона. Обоснованы направления развития рынка овощной продукции Запорожской области.

В современных условиях развития украинской экономики становления рынка овощей в Украине происходит на фоне определенного экономического роста, но в этой области существует много нерешенных проблем, в частности увеличение объемов производства и повышение его эффективности. Формирование рынка овощной продукции относится к первоочередным задачам и требует использования инструментов маркетинга, повышения эффективности его функционирования. Необходимость маркетинга овощной продукции заключается в качественном удовлетворении потребностей потребителей, который охватывает такие сферы овощеводства как производство, хранение, переработка и реализация.

Рынок овощной продукции следует рассматривать как сложную систему, состоящую из определенных подсистем, связанных между собой технологическими, организационными и экономическими отношениями и ориентированных на одну конечную цель - круглогодичное обеспечение населения страны овощной продукцией необходимого объема и качества в соответствии с его платежеспособным спросом [2].

Рынок овощей в Украине в последние годы динамично развивается. Площади, занятые под посевами овощей в Украине, в 2017 году составляют 2034000 га, что на 0,54%, или 11 тыс. га больше, чем площадь под урожай 2016 года. Производство овощей открытого грунта в Запорожской области с 2013 г. по 2017 г. в целом имеет тенденцию к росту. В 2017 г. зафиксирован самый высокий уровень урожайности (151,6 ц/га) за весь период исследования при уменьшении площади посевов на 22,04% по отношению к 2013 году. Это дает возможность утверждать, что 2017 год был самым прибыльным при реализации овощей. Исследуя динамику уровня цен, следует отметить, что в 2017 году цены на овощи по сравнению с 2013 годом, увеличились на 54,13%. В частности, на 15,3% увеличилась цена на томаты, на 14,1% подорожали огурцы, на 28,3% - капуста.

Потребительские цены на овощи, которые сложились на городских рынках Запорожской области, значительно превышают оптовые в зимне-весенний период. Данная ситуация объясняется отсутствием оптового рынка сельскохозяйственной продукции на территории Запорожской области и спекулятивным фактором, который оказывает значительное влияние на рыночную конъюнктуру. Следовательно, возникает необходимость создания оптового рынка.

Проанализировав эффективность реализации овощей, можно сделать вывод, что объем реализованной продукции в 2017 году увеличился по сравнению с 2013 годом на 49,83%. В 2017 году предприятия получили убытки при реализации овощей в размере 2382,2 тыс.грн. За период 2013-2017 годов уровень рентабельности производства овощей сельскохозяйственными предприятиями Запорожской области имел негативную тенденцию, что свидетельствует о нестабильном состоянии развития отрасли.

За последние годы изменилась рыночная ситуация - резко сократились спрос и предложение на овощную продукцию, преобладающими стали темпы снижения спроса. Относительно многих видов овощной продукции из дефицитного рынок превратился в перенасыщенный. Уменьшение спроса на продукцию овощеводства обусловлено, прежде всего снижением доходов населения, а также ростом размеров налогов и других платежей, ограниченной возможностью экспорта продукции. Одной из характерных особенностей отечественного рынка овощей недостаточно высокое их качество и довольно ограниченный ассортимент, отсутствие удобной для потребителя упаковки.

Одновременно с наращиванием объемов производства продукции овощеводства и снижением ее себестоимости острой проблемой остается повышение качественных характеристик овощной продукции при прохождении к потребителю - от производства, хранения, транспортировки, переработки до реализации. Качество овощей формируется в производственном процессе под действием различных факторов, влияющих на качество работы и осуществления производственного процесса в регионе, влияя в конечном итоге конкурентоспособность продукции и спрос на нее в сфере потребления [1].

Покупатель стал очень требовательным к овощной продукции. Для него важное значение имеет и продукция которая имеет - лучший внешний вид, удобную тару, лучше оформлена. Реализация овощной продукции связана с ее качеством и доступными ценами. Продукция высокого качества пользуется высоким спросом и быстро реализуется, а продукция низкого качества часто остается не реализованной, несмотря на низкую цену [3].

Общая концепция функционирования рынка овощной продукции основывается прежде всего на учете покупательной способности населения, а также на возможностях усиления роли отечественного сельскохозяйственного производства. Разработка концептуальных основ развития рынка сельскохозяйственной продукции, в частности овощной, возможна только на основе глубокого комплексного анализа тенденций и закономерностей, которые сформировались на рынке. Основные направления исследований должны способствовать формированию соответствующих государственных и региональных программ и механизма их внедрения. Государственная поддержка должна быть ориентирована на развитие крупнотоварного производства, как более конкурентоспособного; способствовать углублению внутривозрастной и внутриотраслевой специализации и кооперации; углублять уровень интенсификации и концентрации отрасли, что позволит обеспечить повышение уровня эффективности в расчете на единицу продукции.

Таким образом, основными принципами современного развития овощной отрасли должны стать: удовлетворение потребностей населения в овощной продукции в течение года в соответствии с платежеспособного спроса, максимальное использование природных ресурсов, эффективное использование земли, фондов, трудового потенциала. Важным направлением дальнейшего развития овощеводства является создание экологических хозяйств, а также улучшение качества продукции и ориентация производителей на экологически безопасное ведение производства. Улучшение качества овощной продукции должно рассматриваться наравне с безопасностью ее потребления.

Литература

1. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: підручник. Київ: Каравела, 2006. 320 с.
2. Шквиря Н.О. Обґрунтування стратегічних орієнтирів розвитку підприємства на ринку овочів. *Соціально-економічні та правові чинники розвитку національної економіки України: облікові, аналітичні та контрольні аспекти в сучасних умовах інтеграційних процесів*: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Полтава: ПУЕТ, 2018. С. 78-81.
3. Шквиря Н.О. Стратегічний аналіз макросередовища підприємств галузі овочівництва. *Сучасні наукові дослідження на шляху до євроінтеграції*. зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. форуму, 21-22 черв. 2019р. Мелітополь: ТДАТУ, 2019. С. 67-71.

УДК 338.43:331.101.262

С.Д. Лин

econchair@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

К НЕКОТОРЫМ ВОПРОСАМ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА СЕЛА

Статья посвящена исследованию теоретико-методических основ анализа человеческого капитала сельской местности. Автором дается обзор методических процедур по определению величины человеческого капитала и основных подходов к его оценке. Выявлены основные преимущества и недостатки методического

обеспечения изучения человеческого капитала сельской местности, что обуславливает необходимость разработки комплексного алгоритма его анализа.

В настоящее время качественное формирование и рациональное использование человеческого капитала села является одной из ключевых задач стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь. В этой связи особое значение приобретает четкое определение методических процедур для анализа человеческого капитала сельской местности.

На сегодняшний день накоплено множество практических методик по определению величины человеческого капитала, включающих различные показатели. Например, У. Петти предлагал величину ценности людей и земли принять равной 20-кратному размеру приносимого ими дохода. А. Маршалл использовал в своих работах при определении цены рабочего элементы финансово-математических вычислений, а именно: метод капитализации чистых заработков. Метод Дж. Минцера предполагает учет данных об общих доходах работника за время его трудовой деятельности и использовании их части на возобновление рабочей силы. Впоследствии доходный подход стал основой для оценки эффективности человеческого капитала в работах А. Шаенко, И. Соболевой, Г. Грацинской и др.

В США одним из первых расчеты по оценке стоимости человеческого капитала произвел Т. Шульц, который сумму, затрачиваемую на один год обучения, умножал на число накопленных человеко-лет образования. Такая же методика находится в основе регрессионной модели экономического роста испанских экономистов Б. Ривера и Л. Курраиса. Т. Гилфасон уровень развития человеческого капитала определял через долю государственных расходов на образование в ВВП, число старшеклассников и ожидаемую продолжительность обучения девочек [1, с. 849-852]. К инвестициям на создание человеческого капитала Дж. Кендрик относил расходы на воспитание и обучение детей, повышение квалификации, миграцию трудовых ресурсов, систему здравоохранения, научные исследования и пр. (метод «непрерывной инвентаризации») [2, с. 29]. Затратный подход к определению величины человеческого капитала используется и отечественными учеными, такими как И. Майбуров, Е. Балацкий, А. Корицкий и пр.

Таким образом, базовыми подходами к оценке человеческого капитала являются доходный (рентный), включающий оценку величины доходов, получаемых работниками в процессе трудовой деятельности в зависимости от их образовательного и квалификационного уровня, и затратный (инвестиционный), предполагающий расчет вложений в формирование человеческого капитала. Оба подхода дают возможность получить общую оценку величины человеческого капитала, но не учитывают его качественных составляющих. Помимо этого, в белорусских реалиях использование таких методов в их классическом понимании на уровне сельской местности представляется затруднительным в силу отсутствия необходимых подробных статистических данных.

Методология специалистов Всемирного Банка не требует такой детализированной информации и предлагает оценку человеческого капитала как составляющей национального богатства. Данная методология использована в работах Н. Валентея, Л. Нестерова, Г. Ашировой.

Л.А. Шарок в своей работе предлагает классифицировать методы оценки человеческого капитала следующим образом:

- методы оценки состояния человеческого капитала, которые содержат натуральные количественные и качественные показатели и интегральные оценки (индекс развития человеческого потенциала, индекс качества жизни);
- методы оценки эффективности использования человеческого капитала, в основном относящиеся к сфере труда (уровень занятости, безработицы, производительность труда) и включающие также интегральную оценку на основе индекса инновативности [3, с. 44-50].

Показатели оценки человеческого капитала различаются в зависимости от его уровня. Так, величина индивидуального человеческого капитала зависит от личности его носителя и определяется возрастом, уровнем образования и квалификации, инициативностью, предприимчивостью, состоянием здоровья и т.д. Микроуровень отражает человеческий капитал конкретной организации, величину которого можно охарактеризовать, используя совокупность показателей, таких как численность персонала, его производительность, доля работников с высшим образованием, расходы на повышение квалификации и т.д. Зачастую данный уровень человеческого капитала называют мезоуровнем, но автору ближе подход, согласно которому определение мезоуровень относится к человеческому капиталу определенной отрасли или региона. Национальный (общественный) человеческий капитал, т.е. человеческий капитал в макроэкономическом понимании, можно описать с помощью расходов государства на образование, здравоохранение, средней продолжительности жизни, доли трудоспособного населения и др.

Кузьмина Н.Г. в своей работе предложила систему показателей оценки состояния человеческого капитала региона, включающую две группы. К первой относятся демографические показатели, такие как динамика численности населения, показатели его естественного и миграционного движения, состава по полу и возрасту. Вторая группа содержит социально-экономические показатели, например, показатели доходов и расходов, трудовой активности и структуры занятости, показатели развития социальной сферы [4, с. 64]. В целом, данная система показателей дает общее представление о состоянии человеческого капитала. Несомненным ее достоинством является учет демографических показателей, которые зачастую играют ведущую роль в формировании человеческого капитала. Вместе с тем отсутствуют показатели, характеризующие уровень образования населения региона и эффективность его использования в трудовой деятельности; нет возможности определить группы показателей для отдельных стадий воспроизводства человеческого капитала – формирования, накопления и потребления.

Разработка систем показателей формирования и воспроизводства человеческого капитала сельского хозяйства осуществлялась многими российскими учеными – В.Н. Бесединой, Е.С. Строевым, М.А. Меньшиковой, В.Е. Ереминым, А.А. Марцкловым и др., – однако в большей части они ориентированы на оценку величины трудового потенциала, что сужает объект исследования.

Показатели оценки человеческого капитала подразделяются на количественные и качественные. Такая классификация использована в системе параметров и показателей К.П. Каменевой, предназначенной для характеристики состояния, использования и развития человеческого капитала в агросекторе. Количественные параметры человеческого капитала в данной системе включают численность и структуру персонала по возрасту, категориям, стажу работы, фонд его рабочего времени. К группе качественных параметров относятся показатели, характеризующие уровень образования и квалификации персонала, его мотивации, социальной и производственной активности, морально-психологического климата, здоровья и пр. Выделены группы показателей, отражающих величину, виды и структуру затрат организации на человеческий капитал агросектора и эффективность его использования (показатели прибыли, рентабельности, производительности и пр.) [5, с. 39-40].

Названная методика позволяет провести полную оценку качественной и количественной сторон человеческого капитала сельского хозяйства на конкретный момент времени, а также определить сумму вложений в его создание. Однако в данном виде использовать ее для оценки человеческого капитала сельской местности нет возможности, поскольку по ряду показателей отсутствуют статические данные (уровень мотивации труда, уровень интеллектуальности, фонд рабочего времени, фонд времени обучения и пр.). Кроме того, не учтены институциональные факторы, во многом определяющие формирование человеческого капитала сельской территории.

Следует отметить, что в большинстве разработанных методик основу составляют исключительно показатели оценки человеческого капитала. Однако оценка является заключительным этапом анализа, позволяющим выявить существующие проблемы и предложить пути их решения. Исходя из этого, для принятия взвешенных решений относительно состояния и направлений развития человеческого капитала сельской местности необходима не просто его оценка, а алгоритм анализа, включающий качественные и количественные показатели, дающие возможность изучить факторы формирования человеческого капитала села, течение указанного процесса, основные проблемы его накопления и использования.

Литература

1. Natural Resources, Education, and Economic Development / T. Gylfason // European Economic Review. – 2001. – № 45. – P. 847–859
2. Маркарян, К.В. Человеческий капитал в постиндустриальной экономике: дисс. ... докт. экон. наук: 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством / ГОУ высшего проф. образования «Государственный университет управления» / К.В. Маркарян – М., 2005. – 330 с.
3. Шарок, Л.А. Организационно-экономические основы развития человеческого капитала: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством / Всероссийская налоговая академия Министерства финансов Российской Федерации / Л.А. Шарок – М., 2008. – 160 с.
4. Кузьмина, Н.Г. Формирование и использование человеческого капитала на региональном уровне (на примере Еврейской автономной области): автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством / Дальневосточная государственная социально-гуманитарная академия / Г.Г. Кузьмина – Хабаровск, 2007. – 23 с.
5. Каменева, К.П. Система управления человеческим капиталом в аграрном секторе экономики: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством / Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Орловский государственный аграрный университет» / К.П. Каменева – Орел, 2011. – 197 с.

УДК 339.187:44

В.А. Логвинова, Т.Н. Прокопец

vlogvinova444@gmail.com

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия*

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрен франчайзинг как перспективная форма организации предприятий ресторанного хозяйства, способствующая выходу на рынок новых предприятий и сохранению их присутствия в сфере ресторанного бизнеса. Приведены основные преимущества франчайзинга в области индустрии общественного питания. Проанализирована роль франчайзинга для предприятий ресторанного бизнеса и его перспективность в российской практике организации общественного питания.

Одним из сегментов рынка потребительских услуг, который в современных условиях развивается наиболее динамично, является ресторанный бизнес. Его развитие в России обострило конкуренцию на рынке данных услуг и актуализировало решение проблемы обеспечения конкурентоспособности предприятий общественного питания. Продвижению ресторанного бизнеса на рынке услуг способствует его интеграция в более мощные производственные сети, и одной из организационных форм такой интеграции является франчайзинг. Франчайзинговая форма организации предприятий ресторанного бизнеса дает новые конкурентные преимущества, позволяет не только сократить расходы, повысить

доходы и минимизировать экономические риски, но и обеспечить увеличение масштабов деятельности предприятий, скорость реакции на смену конъюнктуры рынка услуг общественного питания.

Цель статьи – исследование франчайзинга как перспективной формы организации управления предприятиями ресторанного бизнеса, анализ проблем и перспективности франчайзинга в российской практике организации услуг общественного питания.

Франчайзинг – способ организации предпринимательской деятельности, согласно которому предприниматель может объединиться с уже действующей большой сетью. На договорной основе одна сторона (франчайзер) передает второй (франчайзи) за вознаграждение на определенный срок право на использование: торговой марки; знака обслуживания; фирменного (торгового) наименования; услуг; технологического процесса и специализированного оборудования; ноу-хау и коммерческой информации, охраняемой законом [1]. Договор франчайзинга предполагает прямую и обратную связь между его участниками, что выражается в преимуществах для обеих сторон – франчайзер, продавая франшизу, продвигает свой бренд, расширяет масштабы своей деятельности, а франчайзи получает поддержку опытного предпринимателя, что позволяет быстро выйти на рынок с минимальными финансовыми затратами и рисками. Развитие бизнеса с использованием франчайзинга можно рассматривать и как обычный инвестиционный проект: независимый предприниматель или предприятие вкладывает средства с целью получения прибыли [2].

Особую популярность франчайзинг получил в сфере услуг, особенно в гостиничном и ресторанном хозяйстве.

Особенности франчайзинга в ресторанном бизнесе обусловлены тем, что в процессе своей деятельности предприятия выполняют одновременно три взаимосвязанные между собой функции: изготовление кулинарной продукции; реализация этой продукции; обслуживание посетителей. Договор франчайзинга в сфере общественного питания должен предусматривать и охватывать все три указанные функции, гарантировать и обеспечивать поддержку их выполнения всеми участниками франчайзинговых отношений.

Перечислим ряд основных особенностей, которые позволяют обособить франчайзинг ресторанного бизнеса от франчайзинга в других сферах.

1. Предприниматель-франчайзи имеет больше шансов на успех своего предприятия, т.к., во-первых, заранее знает примерный портрет своего будущего клиента, что дает возможность просчитать будущие перспективы роста ресторана, а во-вторых, автоматически получает право использовать все рецептурные технологии франчайзера, что также облегчает первоначальные задачи предприятия;

2. Большой паушальный (первоначальный единовременный) взнос по сравнению со многими другими видами бизнеса. Подобный размер паушального взноса есть только в гостиничном бизнесе или в торговле в формате супермаркетов;

3. Четкая территориальная ориентация предприятия ресторанного бизнеса на потребности конкретного региона, что особенно важно в условиях Российской Федерации, где существуют региональные культурные и социальные различия;

4. Наиболее жесткий контроль качества продукции, ведь вся продукция, изготавливаемая франчайзинговой сетью, должна быть одинакового качества и одинаковой по составу

5. Высокая скорость оборота капитала при самых высоких рисках предпринимательства [3].

Исследование особенностей использования франчайзинга в ресторанном бизнесе неизбежно приводит и к анализу проблем, которые сопровождают его внедрение и реализацию в сфере общественного питания.

Представим ключевые виды проблем франчайзинга в виде таблицы.

Таблица 1 - Основные проблемы развития и использования франчайзинга в сфере ресторанного бизнеса России

Экономические проблемы	Информационно-правовые проблемы	Социально-психологические проблемы
1. Недобросовестная конкуренция	1. Несовершенство нормативно-правовой базы РФ в сфере регулирования франчайзинга	1. Отсутствие отечественного опыта и высокий риск ведения деловой активности субъектов франчайзинговой системы – франчайзера и франчайзи
2. Отсутствие у большинства предпринимателей необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему	2. Дефицит подробной и четкой информации о франчайзинге как об инновационном методе ведения бизнеса (80-85% российских компаний-франчайзеров не отвечают международным требованиям франчайзинга)	2. Отсутствие должного уважения к интеллектуальной собственности
3. Сложность получения кредитов для создания стартового Капитала	3. Отсутствие требования о раскрытии франчайзером всей информации о франшизе до заключения договора	3. Опасность потери франчайзи самостоятельности
	4. Плохая осведомленность российских предпринимателей об основных принципах ведения бизнеса на условиях франчайзинга	4. Слабая подготовка представителей бизнеса в сфере франчайзинга и недостаточная профессиональная компетенция специалистов сферы ресторанного обслуживания

*Составлено автором

Однако проблемы переходного периода в российской экономике постепенно преодолеваются, о чем свидетельствует статистика франчайзинга в ресторанном бизнесе за последние 2 года. В сегменте общественного питания наиболее успешно развиваются франчайзинговые компании, предлагающие меню по демократичным ценам – кофейни, пиццерии и фастфуды.

Исследования свидетельствуют о том, что наиболее быстро развивающимся сегментом ресторанного бизнеса в России по франчайзинговой модели стал рынок фастфуд-ресторанов. По данным NDP Group, 56% российских заведений, продающих фастфуд, открыты по франчайзингу. Увеличение числа ресторанов данного формата, их устойчивый рост в ресторанном бизнесе всех регионов страны связан с относительной дешевизной франшизы [4].

Лидеры рынка фастфуда McDonald`s, KFC и Burger King развиваются по франчайзингу. McDonald`s в 2018 году открыл в России порядка 50 заведений (сейчас у сети 680 ресторанов), а Burger King на начало 2018 года имеет в России более 400 ресторанов. Сеть KFC можно назвать более успешной на данном этапе – она открывает в среднем около 100 ресторанов в год, и по числу заведений уже обошла конкурента: у «полковника Сандерса» уже более 700 точек в РФ [5].

Как отмечалось в исследовании Euromonitor International, в целом российский рынок фастфуда по итогам 2018 года вырос меньше, чем в 2017 году относительно предыдущего – на 3% против прежних 6,3%. Доля посетителей фастфуд-заведений в России за последние три года (2016–2018) увеличилась на 4,5–5%, и сегодня доходы фастфуда составляют порядка 70–75% от всего рынка общепита [4].

Весьма динамично в 2018 году развивались пиццерии. Так, например, сеть «Додо Пицца» открыла 136 пиццерий, 130 из них – по франшизе. Из планируемых для открытия в сети «Додо пиццы» в 2019 году 98% пришлось на пиццерии по франшизе.

Также довольно перспективным франчайзинг показал себя в развитии кофеен. В кофейном бизнесе залог популярности складывается из трех составляющих: качественный кофе, приятная атмосфера и хорошее обслуживание [6, с. 71]. Наиболее популярны у отечественных потребителей именно сетевые кофейни, где поставки качественного кофе, как правило, обеспечивает именно франчайзер. Например, очень успешно в 2018 г. развивалась сеть «Шоколадница», которая открыла 18 собственных точек и 32 точки по франчайзингу. Руководители «Шоколадницы» также считают, что в будущем будет расти спрос на небольшие кофейни с кофе на вынос. Данный бренд уже предлагает своим франчайзи востребованные мини-форматы [5].

В условиях снижения доходов и покупательской способности населения многие франчайзеры стараются помочь ресторанным предприятиям-франчайзи сохранить свое положение на рынке: проводят грамотную маркетинговую политику (скидки и специальные предложения), предлагают мини-форматы, рассрочку и кредиты для франчайзи с ограниченными финансовыми возможностями.

Таким образом, в результате нашего исследования можно сделать вывод, что франчайзинг является перспективной моделью развития ресторанного бизнеса в современной российской экономике. Использование франчайзинга имеет ряд неоспоримых преимуществ для развития сферы услуг вообще и ресторанного бизнеса в частности: снижает издержки, повышает эффективность рекламы, отдачу от внедрения технических и технологических новшеств, увеличивает объем продаж и прибыль предприятий, что способствует развитию сферы услуг и экономики в целом. Именно поэтому франчайзинг можно рассматривать как перспективное направление для ведения коммерческой деятельности в сфере ресторанного бизнеса в России, и следует ожидать увеличения количества франчайзеров и новых предприятий-франчайзи.

Литература

1. Ашуров Ф.А. Франчайзинг – инструмент развития бизнеса / Ф.А. Ашуров // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 5. – С. 113–117.
2. Лавренова А.А. Франчайзинг как форма предпринимательства и как инструмент обеспечения конкурентоспособности организации / А.А. Лавренова // Экономика. Управление. Право. – 2011. – №11–1. – С. 56–60.
3. Беленец П.С. Использование франчайзинга в предпринимательской деятельности как основа повышения эффективности продаж товаров и услуг : Монография / П.С. Беленец, В.Н. Ембулаев, А.П. Латкин – Владивосток : ВГУЭС, 2016. – 168 с.
4. Ресторанный рынок России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%A0%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8
5. Пискарев Д. Франчайзинг-2018: итоги года и перспективы развития / Д. Пискарев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.buybrand.ru/articles/21789/>
6. Осипов В. Анализ состояния и перспектив развития франчайзинга на российском рынке общественного питания / В. Осипов, А. Балян // Вестник Самарского гос. экон. ун-та. – 2013. – № 7(105). – С. 69–72.

Р.В. Милош, Н.Г. Аснович

prosto.rita4@mail.ru, Nicka6@yandex.ru

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

РАЗВИТИЕ И ПРОБЛЕМЫ РЫНКА РЕКЛАМНЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В работе рассматриваются вопросы развития и становления рынка рекламных услуг, а также существующие проблемы на данном рынке.

Для любого предпринимателя Республики Беларусь важна репутация его компании и товара. Она является одной из главных составляющих конкурентоспособности фирмы. Чем выше узнаваемость фирмы и ее продукции, тем более конкурентоспособной она может быть. Однако не всегда репутация может быть положительной.

Огромное влияние на формирование репутации компании, ее товара, а также на формирование бренда имеет рекламная деятельность. Зачастую компании предпочитают реализовывать рекламную деятельность не самостоятельно, а через посредника. Данный факт и положил начало развития рынка рекламных услуг. Предприниматели обращаются в специализированные агентства, которые занимаются разработкой и размещением рекламы.

История рынка рекламных услуг Беларуси началась в конце 90-х годов XX века. Весомую часть на тот момент занимала реклама импортных товаров, а отечественная реклама становилась качественнее и функциональнее. Наиболее популярными видами рекламы на тот момент были наружная реклама, радиореклама, ТВ-реклама и реклама в печатных изданиях и средствах массовой информации.

С недавних пор большая часть видов рекламы потеряла свою привлекательность и практически изжила себя. Примером такой рекламы является радиореклама. Все большую популярность набирает интернет реклама и ее доля с каждым годом продолжает неумолимо расти.

Из-за интенсивной цифровизации мира предпринимателям приходится искать новые пути воздействия на человека для продвижения своей продукции. Интернет-реклама и скрытая реклама стали одними из таких путей. С каждым годом в мире растет медиапотребление, а это значит, что люди больше времени проводят во всемирной информационной паутине не редко упуская из виду, то что происходит в реальность. Данный факт привел к появлению агентств, работающих исключительно с рекламой в интернете. Но и наружная реклама пускай и не в таких темпах, но продолжает расти.

Однако с каждым новым поколением на людей становится тяжелее воздействовать посредством рекламы. В основном это происходит из-за недоверия людей к рекламной информации, а также из-за большого ее количества. Каждый день человек видит около 3000 рекламных объявлений, в то время как он может запомнить только 10 из них. Данный факт заставляет агентства предоставляющие рекламные услуги искать новые разновидности и типы рекламы, чтобы она выделялась среди всех остальных. Это привело к появлению таких видов рекламы как контекстная реклама, видео-реклама, реклама In-Stream и Out-Stream. Из-за роста потребления мобильного трафика рекламные компании стали чаще предлагать относительно новый формат – мобильная реклама.

Ассоциация рекламных организаций в 2018 году составила рейтинг креативности рекламных агентств. В первую десятку вошли такие агентства как AIDA Pioneer Branding & Creative (143,5 балла), PGbranding (49,5 баллов), ForteGrey (42,0 балла), NEF\TBWA (39,0 баллов), SalmonGraphics (36,0 баллов), LOGABIGA (34,5 балла), FabulaBranding (30,0 баллов), Smart Calendar (20,0 баллов), PocketRocket (18,0 баллов), Moloko (12,0 баллов) [1].

Однако в развитии рынка рекламных услуг не всегда все идет так как того хотелось бы. Существует и ряд проблем связанных с рынком услуг и его дальнейшим стабильным

развитии. Наиболее важной проблемой белорусской рекламы была и остается проблема повышения эффективности рекламы отечественной продукции, предназначенной для «домашнего употребления».

Второй не менее важной проблемой рынка рекламы Беларуси является общая экономическая ситуация страны. В значительной мере эффективность отечественной рекламы не растет в запланированном темпе из-за невысокой покупательной способности части населения страны. Люди не могут позволить себе купить рекламируемую продукцию, а это означает что и значительного увеличения спроса на этот продукт не будет.

Третья проблема – невысокий общий уровень технологического оснащения рекламного процесса и технического исполнения рекламной продукции. Применяемые технологические новинки и технические приемы создания и распространения рекламы остаются заимствованными и потому не учитывают в должной мере ни специфику отечественного рекламного рынка, ни отечественный опыт в области создания и распространения рекламы. В таком случае заметно падает качество рекламы, так как она выполнена не на должном уровне, а распространение нередко принимает хаотичный характер.

Также на развитие рынка рекламы существенно влияет «проблема кадров». Нехватка квалифицированных специалистов приводит к ухудшению качества отечественной рекламной информации и объявлений в сравнении с зарубежными.

Особого внимания заслуживает законодательство страны. Существование в законе запрета на скрытую рекламу, а в частности и на product placement, лишает возможности роста конкурентоспособности отечественной продукции на международной арене.

Также остается проблема этического содержания рекламной информации. Нередко имеет место нарушение человеческих прав в содержании рекламы.

Анализируя белорусскую рекламу в последние годы, в особенности телевизионную и наружную, необходимо отметить заметное снижение количества откровенно неэтичной рекламы. Все более отдаляющаяся от этических установок общества реклама не просто будет терять в своей эффективности, она также способствует неуклонному росту негативного отношения общества к рекламе вообще.

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, рекламодателю необходимо оценивать эффективность рекламы, что является достаточно трудным. Даже приблизительные подсчеты позволят получить информацию о целесообразности выделения средств на рекламу и результативности ее определенных средств.

Литература

1. Веселов, С. В. Маркетинг в рекламе. Рекламный рынок и его изучение// Международный ин-т рекламы. – 2002. – С. 52–53.

УДК 338:504.03

А.В. Неверов

neverov@belstu.by

Белорусский государственный технологический университет, Беларусь

УСТОЙЧИВОЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕ: ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ГЛАВНЫЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены основные положения научной категории «устойчивое природопользование». Предлагается определение данного понятия, раскрывается его структурная характеристика, элементами которой выступают экологический капитал и экологическая экономика. Показана

определяющая роль инновационного фактора и инклюзивного развития в формировании системы устойчивого природопользования.

Устойчивое природопользование – важный стратегический вектор социально-экономического развития страны. Систему устойчивого природопользования определяет идеология и концепция устойчивого развития.

В общих чертах устойчивое природопользование – это сбалансированное природопользование, удовлетворяющее интересы настоящего и будущих поколений, основанное на экологическом императиве жизнедеятельности человеческого общества.

Можно дать следующее определение научной категории «устойчивое природопользование»: устойчивое природопользование – это эколого-экономическая система, обеспечивающая воспроизводство природного капитала, ресурсоэффективность и ресурсосбережение на инновационной основе, снижение экологических рисков, предотвращение сокращения биоразнообразия и ухудшения качества экосистемных услуг, утверждение этики природопользования.

Сущность устойчивого природопользования выражается через содержание такой категории как воспроизводство природных благ, включая процесс их замещения, в том числе экономического.

Понятие «устойчивое природопользование» практически идентично понятию «воспроизводство природных благ». Главная задача устойчивого природопользования – перевести систему использования природных ресурсов в акт воспроизводства природных благ.

Анатомию устойчивого природопользования определяют такие его структурные элементы как экологический капитал и экологическая экономика.

Экологический капитал. Основное содержание экологического капитала выражает капитальная стоимость экосистемных услуг (обеспечивающих, регулирующих, культурных, поддерживающих) и капитализация ежегодной экологической ренты.

В зависимости от принятой методики расчета экологического капитала [1], его размер может изменяться в несколько раз. По нашим предварительным расчетам стоимостная оценка экологического капитала, основанная на поэлементной стоимостной оценке экосистемных услуг и их капитализации, составила более 600 млрд. долл. США. По методике, основанной на интегральной стоимостной оценке экосистемных услуг и их капитализации – не более 60 млрд. долл. США.

Экологическая экономика. Экологическая экономика – наука об эколого-экономических отношениях (интересах), возникающих в процессе воспроизводства жизни (включая её энергообеспечение), и выбора альтернатив устойчивого природопользования.

Экологическую экономику в ее прикладном и политическом значении выражает «зеленая» экономика.

«Зеленая» экономика – это экономика, ориентированная на повышение благосостояния человека и социальную справедливость при существенном сокращении экологических рисков и деградации окружающей среды. Это не чисто техническое (прикладное), но и политическое явление.

«Зеленая» экономика – инновационная экологоориентированная экономика; экономика экологического капитала и «зеленых» интересов бизнеса. Определяющая роль в ее содержательной характеристике принадлежит экологической инновационной экономике.

Устойчивое природопользование не состоится вне инновационного развития. Главная движущая сила инновационных процессов – ожидание сверхприбыли. Сверхприбыль определяется системой повышенного спроса.

В экологической сфере инновация реализуется в виде систем ресурсосбережения, безотходных (малоотходных) технологий, органического производства, технологий защиты окружающей среды и сохранения биоразнообразия.

Главное проявление инновационного фактора в экологической сфере – это структуризация национальной экономики: ее развитие от природоёмкого к наукоёмкому

типу общественного производства. Этот процесс лежит в плоскости положительной динамики и эффективности производства. В качестве иллюстрации ниже в таблице представлена динамика основных показателей эффективности промышленной организации, осуществляющей затраты на инновации.

Таблица 1 – Динамика основных показателей эффективности промышленной организации, осуществляющей затраты на инновации

Показатель	Единица измерения	Период (годы)					
		2011	2012	2013	2014	2015	2016
Фондоотдача	руб./руб.	0,90	1,15	0,93	0,89	0,84	0,83
Фондоемкость	руб./руб.	1,21	0,97	1,18	1,22	1,30	1,32
Материалоотдача	руб./руб.	1,35	1,35	1,40	1,43	1,43	1,40
Материалоемкость	руб./руб.	0,739	0,743	0,715	0,701	0,698	0,713
Коэффициент ресурсоэффективности	руб./руб.	0,353	0,346	0,399	0,427	0,430	0,402
Удельный вес затрат на инвестиции в объеме продукции	руб./руб.	2,5	1,3	1,6	1,5	1,4	0,9
Объем инвестиций к объему производства продукции	руб./руб.	14,4	17,8	17,8	13,9	13,1	16,3

В перспективе необходимо переломить нежелательную тенденцию роста фондоемкости продукции как результат отсутствия целенаправленного управления важнейшими пропорциями (между производительностью труда и заработной платой, между производительностью труда и фондовооруженностью), определяющими скорость и эффективность экономического развития промышленной организации, тем более осуществляющей затраты на инновации.

В концентрированном виде концепцию устойчивого природопользования выражает «зеленый рост», основанный на ресурсоэффективности, постоянной во времени трансформации экономического эффекта в экологический.

На основе макроэкономической модели авторы документа «Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности – обобщающий доклад для представителей властных структур» оценивают ежегодную потребность в «озеленении» мировой экономики суммой 1,05-2,59 трлн. долларов США (одна десятая часть всех годовых мировых инвестиций – мирового валового прироста основного капитала).

В среднем необходимо вкладывать в «зеленую» экономику 2% от мирового ВВП – 1,3 трлн. долларов США, что обеспечит (согласно модели) возрастание благосостояния населения и устойчивое воспроизводство возобновимых ресурсов.

Устойчивое природопользование находится в структуре инклюзивного развития – развития человека и его материально-духовных потребностей, обусловленных занятостью, доходами, производительностью труда, продолжительностью жизни, качеством окружающей среды.

Суть инклюзивного развития страны определяют акценты социально справедливого и экологически ориентированного общества. Формирование разумных потребностей, обусловленных в том числе границами и возможностями биосферы, и адекватных ценностей поведения человека – одно из важнейших условий инклюзивного развития. С позиции международных сравнений [2] для Республики Беларусь особого внимания требуют вопросы динамики экономического, демографического и экологического развития.

Инклюзивную экономику определяет и развивает экологоориентированная система материальных и духовных потребностей, полностью увязанная с нормами экономической и экологической этики.

Самая сложная норма этического порядка – экологически ограниченные материальные потребности. Возрастающая во времени проблема сохранения качества окружающей природной среды и определяющая роль экологических связей (конструкций) природных комплексов в этом процессе перемещает традиционные материальные ценности природопользования в экологическую высокодуховную плоскость.

Преобладание в структуре антропогенного фактора интеллектуально-духовного капитала, его превосходство и доминанта над искусственным (физическим) капиталом – определяющее условие перехода от разрушающего типа экономического развития к созидательному. Новое поведение человека, адекватная культурологическая и институциональная среда определяют его продвижение по пути устойчивого развития.

Литература

1. ТКП 17.02–10–2013 Порядок проведения стоимостной оценки экосистемных услуг и определения стоимостной ценности биологического разнообразия [Электронный ресурс] / Фонд технических нормативных правовых актов, утвержденных Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь. – Режим доступа: http://tnpa.ecoinv.by/index.php?option=com_content&view=article&id=74&Itemid=142. – Дата доступа: 25.08.2019.

2. Долинина, Т.Н. Драйверы инклюзивного развития / Т. Н. Долинина. – Минск: БГТУ, 2019, – 252 с.

УДК 634:332

О.В. Орешникова, А.Г. Король

ovoresh75@mail.ru, Kor_15A@mail.ru

Полесский государственный университет, Беларусь

ОРГАНИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧНОГО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В БЕЛАРУСИ

Рассмотрены мировой опыт и современное состояние органического производства в Республике Беларусь, выявлены основные факторы, влияющие на развитие органического сельского хозяйства.

Прогресс в современном мире не только приносит человечеству материальное благоустройство, но и обуславливает постоянно возрастающую экологическую нагрузку на окружающую среду. Кроме того, популяризация здорового образа жизни, повышение качества и уровня жизни населения, особенно в индустриально развитых странах, привели к повышению интереса и спроса на качественную «чистую» продукцию. Это, в том числе, обусловило развитие органического сельского хозяйства, производства органической продукции и ее рынков.

За рубежом развитие органического производства происходит в течение вот уже последних 30 лет. В 2019 году The Research Institute of Organic Agriculture (German: Forschungsinstitut für biologischen Landbau, далее – FiBL) и IFOAM провели исследования «The world of agriculture. Statistics and emerging trends 2019», по результатам которого выявлено, что в 2017 г. органическим сельским хозяйством занимались 2,9 млн. производителей в 181 стране мира. Под органическое производство сертифицировано 50,9 млн. га.

Рынки органической сельскохозяйственной продукции и продовольствия действуют во многих странах мира, прежде всего в США и ЕС, где создана и успешно функционирует

соответствующая инфраструктура сертификации и реализации органической продукции. Основными рынками подобной продукции являются США, Канада, Германия, Великобритания, Франция, а также некоторые страны Азии [1].

В 2017 году емкость рынка органической продукции составляла 97 млрд.дол/ США. Необходимо отметить, что абсолютным лидером, на долю которого приходилось около половины производства, являлись США. Далее следуют Германия и Франция – 11,6 и 7,7 % соответственно. Кроме того в десятку стран со значительными объемами производства органической продукции входят также Китай, Канада, Великобритания, Италия, Швейцария, Швеция и Испания.

В мире всего 93 страны, где производство и сбыт органической продукции законодательно закреплены и регулируются нормативно-правовыми актами. В их число с ноября 2018 года входит и Республика Беларусь.

В отличие от западных стран, в Беларуси производство органических продуктов находится на начальных этапах развития. В настоящее время в стране насчитывает более 20 органических производителей, в том числе и тех, кто занимается переработкой. Ежегодно количество таких предприятий увеличивается, что свидетельствует о желании производителей и просто жителей республики изготавливать и потреблять экологически чистую продукцию.

По данным центра экологических решений, общая площадь, сертифицированная для органического сельского хозяйства, в Беларуси составляет около 1500 га, в том числе полностью органическая – около 1000 га. Основными возделываемыми культурами в растениеводстве являются зерновые (овес, яровойячмень), масличные, кормовые культуры, овощи, ягоды (клюква, голубика), фрукты. Животноводство представлено разведением коз (в переходном периоде).

Вопросами сертификации в Беларуси занимаются 5 зарубежных организаций: Organic Standart LTD (Украина), Ekoagros (Литва), Kiwa BCS Oko-Garantie GmbH (Германия), Ecoglobe (Армения), Abcert AG (Германия).

Необходимо отметить, что в Беларуси выше, чем во многих других странах с переходной экономикой, потенциальный спрос на органические продукты.

В республике также наблюдается определенный интерес к знаниям в области органического производства. Так, сегодня работает Центр экологических решений в Минске, где для сельхозпроизводителей была открыта «Органик школа». Региональный консультационно-образовательный центр в г. Пинске специализируется на проведении научных исследований в области органического производства и оказании консультативной помощи в вопросах органического сельского хозяйства.

В соответствие с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Беларуси до 2030 года, доля органических земель в общей площади сельхозугодий в стране должна достигнуть 3 – 4%. Анализ мирового опыта свидетельствует, что сегодня порядка 1,4% сельскохозяйственных земель в мире – органические. Самый высокий процент площадей, занятых органикой, в Лихтенштейне и Самоа — около 38% от общей площади и Австрии — 24%. В Беларуси этот показатель не достигает и 1 % [2].

В Беларуси органическое производство в настоящее время регулируется Законом «О производстве и обращении органической продукции», который направлен на развитие подобного производства и обеспечение органической продукцией населения страны. Кроме того, реализация данного закона будет способствовать:

- снижению экологической нагрузки на окружающую среду и человека,
- развитию малого и среднего предпринимательства в данной сфере,
- реструктуризации сельскохозяйственного производства;
- увеличению объемов продукции на экспорт [3].

Таким образом, на основании вышеизложенного можно отметить, что Республика Беларусь обладает большим производственным и научным потенциалом для широкого

распространения производства органической продукции в сельском хозяйстве, тем самым возможно обеспечить повышение экологической устойчивости природопользования и улучшения качества питания населения страны.

Литература

1. Willer, Helga and Julia Lernoud (Eds.): The world of organic agriculture. Statistics and Emerging Trends 2019. Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, and IFOAM.- [Электронный ресурс]//Режим доступа: <https://shop.fibl.org/CHen/mwdownloads/download/link/id/1202/?ref>– Дата доступа: 26.09.2019.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Беларуси до 2030 года- [Электронный ресурс]//Режим доступа: <http://region.gov.by/uploads/documents/Natsionalnajastrategijaustojchivogosotsialnoekonomicheskogo-razvitija-RB-do-2030-g.pdf> – Дата доступа: 29.09.2019.
3. Закон «О производстве и обращении органической продукции».-[Электронныйресурс]//Режим доступа:<http://pravo.by/document/?guid=12551&p0=H11800144&p1=1> – Дата доступа: 30.09.2019.

УДК 94:334.722-055.2(476)

А.В. Орлова

econchair@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

РАЗВИТИЕ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БЕЛАРУСИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ ЭКСКУРС

В статье рассматривается историческая ретроспектива развития женского предпринимательства в Республике Беларусь: автором выделены основные этапы его развития; дана характеристика его развития в дореволюционное время.

Участие женщин в сфере предпринимательства для нашей страны явление не новое. Ретроспективный анализ позволяет выделить три этапа в развитии женского предпринимательства в Беларуси (рисунок 1).



Рисунок 1 – Основные этапы развития женского предпринимательства в Беларуси

Стоит подчеркнуть, что развитие женского предпринимательства в нашей стране носит, скорее, революционный, а не эволюционный характер. Так, все этапы его развития связаны только временным аспектом и не являются логическим продолжением друг друга.

Женщины дореволюционной Беларуси были активными участниками предпринимательства. В это время предпринимательство в нашей стране опиралось на сформированные традиции купечества, которые были утрачены в последующий период.

Среди территорий наибольшей активностью женщин-предпринимателей отметились Минск, Могилев и Гомель. Среди сфер деятельности наблюдается широкий спектр активности – от банковского дела до производства. В последующий период – период БССР – сформировались основные черты рынка труда, которые в дальнейшем оказали как положительное, так и негативное влияние на включенность женщин в сферу частного бизнеса. Период суверенной Беларуси характеризуется формальным участием женщин в предпринимательской деятельности [1].

Остановимся более подробно на первом этапе. Большинство женщин унаследовали бизнес своих мужей и показали себя успешными продолжателями семейного дела. В таблице 1 представлены наиболее известные женщины-предприниматели дореволюционной Беларуси.

Таблица 1 – Наиболее известные женщины-предприниматели дореволюционной Беларуси

Имя и фамилия	Город	Сфера деятельности
Софья Брауде	Минск	Банковская деятельность
Паула Лекерт	Минск	Пивоварение
Эльза Яник	Могилев	Пивоварение
Графиня Мария Потоцкая	Высоко-Литовск	Производство зерна
Мнуха Лозинская	Слоним	Производство спирта
Гинда Весник	Минск	Мануфактурная торговля
Гитля Добкина	Гомель	Мануфактурная торговля
Дина Витенберг	Гомель	Производство спичек
Княгиня Ирина Паскевич	Добруш	Производство

Самой богатой бизнесумен Минска была Софья Брауде. В 1893 году после смерти мужа Мовши она взяла на себя руководство одной из самых старых и влиятельных банковских контор города – «Цукерман и Брауде» (фирма была основана в 1848 году). К этому времени ей был 41 год и у нее было двое детей — 23-летний Вениамин и 11-летний Мордух. Софья Брауде оказалась успешным продолжателем семейного бизнеса. Наладив тесный контакт с местным отделением Московского земельного банка, выдававшим ипотечные кредиты под залог имений и городских имуществ, она заняла большую долю банковского рынка. Оборот банковской конторы «Цукерман и Брауде» на пересечении двух веков составил почти 11 млн рублей (это выше оборота некоторых акционерных коммерческих банков).

Паула Лекерт, владелица минского пивоваренного завода «Богемия» – самого мощного пивоваренного завода дореволюционной Беларуси в начале XX века. Предприятие имело собственные склады продукции в Вильно и Бобруйске и выпускало пиво под брендами «пльзенское», «мюнхенское» и «столовое».

Эльза Яник (дочь Паулы Лекерт), наследница пивоваренного завода в Могилеве. В начале XX века она стала наследницей части империи отца, знаменитого баварского пивовара Франца Лекерта. Эльзе Лекерт, вышедшей к этому времени замуж за Станислава Яника, достался основанный в 1886 году пивоваренный завод в Могилеве. Предприятие входило в топ-10 пивзаводов дореволюционной Беларуси, на нем выпускалось «пльзенское», «мартовское», «черное» пиво и «бок-бир». В 1904 году продукция завода Эльзы Яник была удостоена серебряной медали на Международной выставке в Париже.

Графиня М. Потоцкая (урожденная Сапега) в своем Высоко-Литовском имении специализировалась на производстве элитного зернового материала для сева. В питомниках проводились опыты по акклиматизации различных растений. В итоге женщина-

предприниматель и ученый смогла представить на престижные международные выставки несколько новых сортов (10 сортов ржи, 13 сортов овса, 10 сортов ячменя) [2, С. 874]

Мнуха Лозинская – владелица Слонимского дрожжево-винокуренного завода [3].

Свой бизнес слонимская купчиха начинала с торговли вином на собственном оптовом винном складе – с него скупаемый у производителей спирт перепродавался казне. В 1878 году Мнуха Лозинская открыла в одном из самых густонаселенных городов западной Беларуси дрожжево-винокуренный завод – теперь она сама выпускала спирт на продажу для государственных и частных ректификационных заводов, а также производила прессованные дрожжи. В XX веке предприятие матери перешло к трем сыновьям, создавшим для его эксплуатации «Торговый дом Бр. Лозинские».

Одну из крупнейших торговых фирм Минска по торговле мануфактурой (текстильными товарами) создала в 1880-х годах купчиха Гинда Весник [4]. Центральный офис ее бизнеса располагался в собственном доме в самом престижном районе дореволюционного губернского центра – на Соборной площади. В 1910 году Гинда Весник преобразовала предприятие, которое раньше находилось в ее единоличном владении, в Торговый дом. В качестве компаньонов в фирму были введены ее сыновья Завиль и Лейзер, к этому времени на деньги предприимчивой купчихи получившие высшее коммерческое образование. Торговый дом оптом и в розницу предлагал покупателям продукцию лучших московских, петербургских и лодзинских фабрик и по оборотам в этом сегменте не имел равных в Минске.

В Гомеле находился головной офис купчихи Гитли Добкиной. Она содержала в этом городе, а также в Екатеринославле и Ромнах оптовые склады мануфактуры и ниток. Ее наследникам досталось богатое наследство (около 1 млн рублей), которое они вложили в уставной фонд учрежденного в 1911 году «Торгово-мануфактурного Товарищества Г.Н. Добкина с Сыновьями». Эта фирма стала одним из крупнейших торговых предприятий в Беларуси и открыла к уже имевшимся складам мануфактурных изделий в Минске и Харькове [4].

В Витебске, а также в Полоцке и Двинске несколько домов принадлежало Санкт-петербургской купчихе Дине Витенберг. Унаследовав от мужа часть его обширного бизнеса (оптовую торговлю железными изделиями в Санкт-Петербурге и Двинске), она успешно его развила. Дина Витенберг также занялась торговлей лесом и эксплуатировала спичечную фабрику «Везувий» в Гомеле. Эта фабрика оказалась единственной в Беларуси, которая в 1905 году не вошла в созданный в Минске спичечный синдикат белорусских, литовских и польских фабрикантов. Через некоторое время «Везувий» стал частью московского синдиката и конкурентом фабрик Борисова, Мозыря, Пинска и Койданово.

В развитии Гомеля важнейшую роль в свое время сыграла Княгиня Ирина Паскевич. Княгиня, предпочитавшая Санкт-Петербургу уездный Гомель, унаследовала значительные активы после смерти супруга. Среди них была Добрушская писчебумажная фабрика – одно из крупнейших и самое передовое предприятие отрасли, на котором впервые в Российской империи был введен 8-часовой рабочий день [5]. Кроме того, Ирине Паскевич принадлежал лесопильный завод в Добруше, а также завод по переработке картофеля. Причем, в отличие от многих бизнесменов, княгиня производила из этого народного продукта не спирт, а патоку. Помимо этого, И. Паскевич была известна и как меценат. Ею были учреждены приют для малолетних девочек, Гомельское общество помощи учащимся. Графиня пожертвовала значительную сумму на строительство гомельской мужской гимназии. А в 1905 году в деревнях Прибор, Залипье, Давыдовка и Студеная Гута открылись четыре частных народных училища, каждое на 60 человек – средства на их постройку также выделила Ирина Паскевич. Она же давала жалованье учителям и платила за освещение, отопление, книги и учебные пособия.

Очевидно, что традиции женского предпринимательства нашей страны закладывались еще в дореволюционное время. Представленные примеры – это лишь часть женщин-

предпринимателей дореволюционной Беларуси, наиболее успешные и возглавлявшие наиболее крупные предприятия. Отраслевая принадлежность рассмотренных предприятий свидетельствует о традиционности участия женщин именно в бизнесе, а не в конкретной сфере. Являясь успешными управляющими своих предприятий, женщины закладывали основы ролевой модели, которая, к сожалению, в последующий период утратилась.

Литература

1. Орлова, А.В. Этапы развития женского предпринимательства в Беларуси / А.В. Орлова // Региональный розвиток України: проблеми та перспективи: тези III Міжнародної науково-практичної конференції (4 червня 2015 року) – К.: КНЕУ, 2015. – 224 с. – С. 154-156.
2. Белоус, С.Н. Ретроспективный взгляд на правовое положение женщин в Беларуси / С.Н. Белоус, С.П. Кривчик // Роль женщины в развитии современной науки и образования : сборник материалов Международной научно-практической конференции, 17–18 мая 2016 г., Минск / БГУ ; редкол.: И. В. Казакова, А. В. Бутина, И. В. Олюнина. – Минск : БГУ, 2016. – С. 873-877. (С. 874).
3. Тирош - труды по иудаике (**вып. 16. М., 2017. 296 с.** Сер.: «Judaica Rossica») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elib.grsu.by/katalog/603748pdf.pdf?d=true>. – Дата доступа: 06.08.2019.
4. Еврейские бизнесвумен Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belisrael.info/?tag=dina-vitenberg>. – Дата доступа: 06.08.2019.
5. Последняя гомельская княгиня. Биография Ирины Паскевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nashkraj.info/poslednyaya-gomelskaya-knyaginya-istoriya-iriny-paskevich/>. – Дата доступа: 06.08.2019.

УДК 339.138

И.Л. Петрова

petrovakrok@gmail.com

Университет экономики и права «КРОК», Украина

РОЛЬ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

В статье рассмотрены вопросы маркетинга персонала как конкурентного преимущества организации. Показана роль внешнего и внутреннего маркетинга как эффективных инновационных инструментов деятельности, ориентированной на клиентов. Обоснована необходимость применения коммуникативных технологий для овладения вниманием потребителя.

Современная экономика характеризуется глубокой трансформацией всех сторон жизнедеятельности общества, в основе которой лежат масштабные технологические изменения. На базе Четвертой промышленной революции (Industry – 4) возникает Пятая, вызывающая радикальные преобразования не только в промышленности, но и в обществе в целом (Society – 5). Её особенности прежде всего связаны с изменением роли человека не только в трудовых процессах, но в сфере потребления. В отличие от Четвертой промышленной революции, направленной на автоматизацию, роботизацию и компьютеризацию производства, вытеснение работников из этой сферы, Индустрия – 5 открывает возможности гармоничного соединения человеческой деятельности с использованием роботов. Рамки человеческой деятельности выходят за границы предприятий, тем самым стирая полярность между экономической и неэкономической, личностной и профессиональной сферами жизни. Приоритетное значение принадлежит развитию компетенций, позволяющих субъектам рынка быстро адаптироваться в условиях постоянных технологических изменений.

Движущими силами рынка становится Интернет вещей, формирующий предложение товаров и услуг. В этой связи продавцы конкурируют за внимание потребителей, которое формирует спрос. Рыночная экономика не может не быть клиентоориентированной. Именно поэтому она превращается в экономику внимания, где основной формой конкурентной борьбы выступает конкуренция за внимание. Происходит симбиоз промышленного и домашнего Интернета, как вариант взаимодействия спроса и предложения.

Безусловно, такие процессы протекают крайне неравномерно, затрагивая преимущественно развитые страны мира. В противоположность этому около 44 % населения мира вообще не имеет доступа в интернет, что затрудняет их участие в следующем этапе цифровой революции.

Развитие Интернет-технологий приводит к соответственным изменениям на рынке труда. Возрастает ценность профессий маркетингового направления, возникающих на стыке знаний маркетинга, нейромаркетинга, поведения потребителей, психологии. Носители новых профессий должны понимать не только свойства товаров и услуг, но и человеческие эмоции, уметь строить устойчивые, доверительные отношения с потребителями, развивать с ними двусторонние контакты, привлекая к сотрудничеству. Ввиду этого существенно возрастает роль маркетинга персонала, направления, которому предприятия до сих пор уделяют недостаточно внимания, тем самым лишая себя весомого конкурентного преимущества.

Для украинского рынка труда характерен дисбаланс между спросом и предложением, дефицит качественных рабочих мест и избыточное предложение труда, несмотря на негативные демографические тенденции, по ряду позиций. В то же время предприятия испытывают серьезные трудности с привлечением персонала необходимой квалификации. Неравномерное распределение специалистов по отраслям, несоответствие качественной структуры рабочей силы потребностям в ней и, как следствие, обострение конкуренции среди работодателей за рабочую силу высокого качества, определяет необходимость внедрения инновационных технологий маркетинга персонала. Несоответствие рабочей силы потребностям в ней обостряется снижением интереса работников к труду. Такие противоречия во многом преодолевает акцент на сотрудников как внутреннего клиента, который реализует маркетинговый подход к управлению организацией – современная управленческая инновация. Его применение позволяет улучшить взаимодействие между рынками рабочих мест, рабочей силы, образовательных услуг и сбалансировать внутрифирменное регулирование занятости с рациональным использованием трудового потенциала регионов. В самом общем виде, маркетинг персонала – это вид управленческой деятельности, направленной на своевременное обеспечение организации необходимыми человеческими ресурсами. Именно эти ресурсы образуют стратегический потенциал компании, её важнейшее конкурентное преимущество.

В современных организациях существует две инновационные технологии маркетинга персонала. Во-первых, это внешний маркетинг, целью которого является создание позитивного имиджа организации как работодателя, чтобы обеспечить себя кадровыми ресурсами в соответствии с количественными и качественными потребностями. Результатом является HR-бренд работодателя, позволяющий ему привлекать лучших работников. Повышению узнаваемости бренда содействуют внешние сайты предприятий, содержащие информацию об истории организации, пресс-релизы, актуальные новости, вакансии, достоинства команды профессионалов и т.д. Речь идет снова о борьбе за внимание клиентов, в данном случае, потенциальных сотрудников организации.

Внешний маркетинг персонала включает также деятельность организации на внешнем рынке труда. Это, прежде всего, исследование внешнего рынка труда с точки зрения его конъюнктуры и тенденций развития, выявления источников покрытия кадровой потребности, обзор заработных плат на профильном для организации рынке труда.

Во-вторых, прогрессивной технологией маркетинг персонала является внутренний маркетинг, сосредоточенный на работе с собственным персоналом как внутренним клиентом

организации. Его главный смысл состоит в формировании доверия, позитивных эмоций и лояльности сотрудников. Подобно тому, как во внешнем маркетинге применяются внешние коммуникации, во внутреннем маркетинге наиболее эффективным инструментом служат внутренние коммуникации. Особую роль играет создание внутреннего корпоративного портала для оперативного обмена информацией.

Внутренний маркетинг персонала – это философия и стратегия управления людскими ресурсами. Целью такого маркетинга является оптимальное использование людских ресурсов путем создания максимально благоприятных условий, повышение их эффективности, развитие каждого сотрудника, формирование лояльного отношения к предприятию. В более узком понимании внутренний маркетинг персонала представляет особенную функцию службы управления персоналом, направленную на выявление и удовлетворение потребностей в кадровых ресурсах. Главной задачей в этом случае является эффективное покрытие потребности в квалифицированных работниках для реализации стратегических целей организации. Ее решение требует изучения внешних и внутренних рынков труда, установления текущих и перспективных потребностей предприятий в количестве и качестве работников; применения перспективных методов поиска, привлечения и удержания сотрудников, компетенции которых отвечают требованиям предприятия. Разработка политики внутреннего маркетинга персонала опирается на факторы, которые предприятие может в значительной степени контролировать. Речь идет, прежде всего, о миссии организации, ее стратегических целях, которые могут рассматриваться в качестве ориентиров при разработке политики в отношении персонала, финансовых ресурсах, которые предприятие может потратить на маркетинговую деятельность.

С точки зрения внутреннего маркетинга, персонал становятся все более важным для клиентов – потребителей продукции организации. От клиентоориентированности персонала зависит деловой успех организации. В практике западных стран уже устоялась цепь приоритетов: сотрудники – клиенты – акционеры, тогда как в украинской экономической системе эта последовательность обратная: акционеры – сотрудники – клиенты. Под этим углом зрения продукты HR – департамента следует оценивать главным образом с позиции тех, кому они предназначены.

Инновационные маркетинговые инструменты, основанные на использовании Интернет-технологий, позволяют решать задачи управления персоналом, направленные на его развитие, удовлетворенность трудом в данной организации, установление эффективных связей в организации, повышение ее имиджа на внешнем рынке. Именно с их помощью можно реализовать основной посыл эры новейших достижений – распространение выгод Интернета знаний, Интернета вещей на все общество с обеспечением индивидуального подхода в удовлетворении потребностей каждого индивида.

УДК 332

В.С. Печень

pechen_val@mail.ru

Филиал УО БГТУ «Бобруйский государственный лесотехнический колледж», Беларусь

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ПРОГНОЗНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2016-2018 ГОДЫ

В данной статье рассматриваются основные макроэкономические показатели развития Могилевской области (ВРП, промышленное производство, экспорт товаров, инвестиции в основной капитал) за период 2016-2018 гг. Прогнозные показатели развития экономики за рассматриваемый период анализируются с их фактически достигнутыми значениями за соответствующий период.

Могилевская область – один из регионов Республики Беларусь. Согласно статистическим данным за 2018 г. удельный вес численности населения данной области составил 11,1%, валовой региональный продукт – 6,8 %, продукция промышленности 8,6 % в общереспубликанских показателях социально-экономического развития 2018 г. [1].

При определении основных целей социально-экономического развития Могилевской области, как и в целом для Республики Беларусь, характерным является сохранение преемственности целей и приоритетов предыдущих лет. Поэтому главной целью развития области на период 2016-2020 гг. является рост благосостояния и улучшение условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности экономики региона, достижения основных показателей социально-экономического развития.

Достижение главной цели предусматривает концентрацию ресурсов на следующих приоритетных направлениях социально-экономического развития Могилевской области:

- рост экспортного потенциала организаций региона;
- стимулирование притока иностранных инвестиций в реальный сектор экономики;
- создание новых рабочих мест и обеспечение эффективной занятости;
- развитие информационного общества и внедрение информационно-коммуникационных технологий;
- создание условий для формирования и раскрытия творческого потенциала молодежи, тесно связанных с расширением ее участия в модернизационных и инновационных процессах.

Согласно данным программы социально-экономического развития региона развития региона на 2016-2020 гг. в 2016 г. темп роста регионального продукта к предшествующему году по отчету составил 97,4%. По прогнозу развития области данный показатель должен достигнуть значения 102,3 % в 2017 г. и 103,3-104,3 % – в 2018 г. [2].

Производство регионального продукта за период 2016-2018 гг. составило соответственно 6743,8; 7517,6 и 8273,7 млн р. Как уже отмечалось программой социально-экономического развития Могилевской области в 2016 г. отмечено снижение регионального продукта к предшествующему году. Эти данные подтверждаются статистической отчетностью за данный период времени (темп роста 97,3 %). В 2017 г. темп роста регионального продукта к предшествующему году составил 100,7 %, а в 2018 г. – 101,6 %. Как видим, фактические показатели объемов производства регионального продукта исследуемого периода не достигли прогнозных значения. При этом в сопоставимых ценах 2010 г. незначительное увеличение регионального продукта отмечено только в 2018 г. (100,5 %).

Анализ структуры регионального продукта по видам экономической деятельности показывает, что 52,7-52,9 % занимает сфера производства. В производственной сфере удельный вес промышленности имеет тенденцию к увеличению. Так если в 2016 г. доля промышленности в региональном продукте составляла 33,7 %, то в 2017 г. она увеличилась до 34,4 %, а в 2018 г. достигла значения 35,1 % [1].

По отчетным данным Программы социально-экономического развития Могилевской области темп роста производства промышленной продукции за 2016 г. достиг значения 101,1 %. Прогноз развития региона в 2017 г. предполагает увеличение данного показателя до 103,5 %, а в 2018 г. – 104-104,5 % [2].

Анализ основных результатов работы промышленности показывает, что 2016 г. было произведено продукции на 7623,3 млн р. В 2017 г. данный показатель увеличился до 8787,4 млн р., а в 2018 г. – до 9425,8 млн р. По уточненным данным развития промышленности Могилевской области темп роста промышленного производства в 2016 г. к предшествующему году достиг значения 101,3 %. В 2017 г. данный показатель превысил прогнозное значение на 2,3 % (фактически составил 105,7 %). В 2018 г. фактическое значение темпа роста промышленного производства было незначительно ниже прогнозное (103,8 %).

В сопоставимых ценах 2010 г. снижение объемов производства отмечено в 2016 г. (темп роста 95,8 %). В 2017 и 2018 гг. данный показатель составил соответственно 101,3 % и 105,1 %. В целом по темпам роста объемов промышленного производства за исследуемый период можно говорить о достижении областью поставленных перед нею задач.

Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции имеет следующие значения: 2016 г. – 6,9 %, 2017 г. – 5,6 % и 2018 г. – 6,2 % [1]. Поданному показателю сложно увидеть какую-либо тенденцию изменения за исследуемый период.

По отчету в программе развития Могилевской области экспорт товаров в 2016 г. увеличился к предшествующему году на 10,7 %. Прогнозные данные развития региона говорят о том, что в 2017 г. темп роста экспорта товаров должен был составить 105,5 %, а в 2018 г. – 101,3-102,9 % [2].

Фактические данные показывают, что в 2016 г. объемы экспорта товаров составили 1800,1 млн долл. США. Темп роста к предшествующему году 107,4%. В 2017 г. экспорт увеличился до 2055,7 млн долл. США. Темп роста объемов экспорта к 2016 г. составил 114,2 %. Темп роста объемов экспорта товаров в этот год превысил прогнозное значение на 8,7 %. В 2018 г. произошло незначительное увеличение экспорта товаров (на 5,3 млн долл. США к 2017 г.). Прирост объемов экспорта к предшествующему году составил 0,26 %, что значительно ниже прогнозного показателя [1].

Анализ экспорта товаров за исследуемый период показывает, что наблюдается увеличение его объемов за весь период исследования к предшествующему периоду. В целом были достигнуты прогнозные значения данного показателя, обозначенные Программой социально-экономического развития области. Наиболее высокие темпы роста экспорта отмечены в 2017 г.

За отчетный период 2016 г. в экономику региона было привлечено 1319,5 млн р. инвестиций. Объемы иностранных инвестиций составили 107,7 млн р. В последующий год объемы инвестиций по прогнозу развития Могилевской области должны были увеличиться до 1491,0 млн р. (122,6 млн р. иностранные инвестиции). В 2018 г. данный показатель прогнозировалось увеличить соответственно до 1725,1-1741,5 и 169,0-170,7 млн р.

Индекс инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах) к предыдущему году по отчету за 2016 г. – 69,2 %. Прогноз на 2017 – 101,7 %, на 2018 – 105,0-106,0 %.

Удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал в 2016 г. по отчетным данным составил 8,2 %. В 2017 г. по прогнозу развития региона данный показатель сохраняется на том же уровне (8,2 %), а в 2018 г. должен был увеличиться до 9,8 % [2].

Согласно статистических данных в 2017 г. объемы инвестиций в основной капитал несколько уменьшились по сравнению в предыдущим годом и составили 1256,1 млн р. (в текущих ценах). В 2018 г. данный показатель увеличился до 1669,2 млн р. Темп роста к предшествующему году соответственно 92,5 % и 132,9 %. В сопоставимых ценах темпы роста инвестиций в основной капитал за 2017-2018 гг. имели соответственно следующее значение: 85,5 %; 117,5 %

Фактически удельный вес иностранных инвестиций (без кредитов (займов) иностранных банков) в 2017 г. составил 8,7 %, и в 2018 г. уменьшился до 7,9 % [1].

Объемы инвестиций в экономику Могилевской области в 2017-2018 гг. не достигли прогнозных значений. Но при этом следует отметить, что темпы роста инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах в 2018 г. превысили прогнозное значение. Это может быть обусловлено их снижением в предшествующий 2017 г.

Если в 2017 г. удельный вес иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал превысил прогнозное значение, то в 2018 г. наблюдается снижение данного показателя и его значение не превышает 8 %.

Таким образом, перед областью стоит задача дальнейшего развития экспортного потенциала и привлечения инвестиций в экономику. Это будет способствовать достижению прогнозных показателей по росту валового регионального продукта, что, в свою очередь, приведет к росту благосостояния населения.

Литература

1. Могилевская область в цифрах. Статистический справочник. – Минск, 2019. – Режим доступа: http://mogilev.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/public_compilation/index_13314/ – Дата доступа 03.09.2019 г.
2. О программе социально-экономического развития Могилевской области на 2016-2020 годы. – Минск, 2019. – Режим доступа: [reshenie_mogilevskogo_oblastnogo_soveta_deputatov_28-2.docx](#)– Дата доступа 03.09.2019

УДК 65.012

Т.В. Прохорова, Н.В. Мальцевич

prokhorova@sbmt.by, maltsevich@sbmt.by

Институт бизнеса Белорусского государственного университета, Беларусь

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ

В статье исследован опыт зарубежных стран в реализации практик КСО, проанализированы особенности реализации принципов КСО в Республике Беларусь, обосновывается роль высших учебных заведений в воспитании социально-ответственной молодежи.

Разработка и внедрение практик социально-ответственного бизнеса имеет национальные особенности, различаются подходы, методы и роли участников. Республика Беларусь, являясь, согласно Конституции, социальным государством, на государственном уровне регулирует подавляющее большинство вопросов социальной сферы. При этом роль бизнеса в проведении социальной политики, в том числе посредством добровольной активности в сфере корпоративной социальной ответственности (КСО), не значительна. В Беларуси не прекращается поиск резервов роста экономической, социальной и экологической эффективности бизнес-процессов и внедрение практик КСО. Принимая во внимание общемировые тенденции интеграции национальных экономик, при выстраивании стратегии устойчивого развития бизнеса логично учитывать международный опыт.

Основными целевыми задачами выпавшего исследования являлись: анализ опыта зарубежных стран в реализации практик КСО, изучение белорусских подходов к реализации социально-ответственной деловой активности; разработка рекомендаций по повышению эффективности обучения КСО в рамках национальной модели сотрудничества бизнеса и общества с учетом опыта зарубежных стран.

В 2015 году Беларусь выразила приверженность Повестке дня в области устойчивого развития на период до 2030 года и приняла обязательства обеспечивать устойчивый, всеохватный и поступательный экономический рост, социальную интеграцию и защиту окружающей среды [1]. По итогам 2018 года по уровню достижения глобальных Целей устойчивого развития, утвержденных ООН, Беларусь занимает 23 место в списке 155 стран. Белорусская модель устойчивого развития характеризуется государственной и общественной поддержкой социально-незащищенных групп населения, экологически обоснованной политикой государства. [2]

В большинстве постсоциалистических государств рыночная трансформация не обеспечила автоматическое формирование благоприятного бизнес- климата в национальных экономиках, сопровождалась применением сложных, непрозрачных институциональных технологий государственного и корпоративного менеджмента. В Республике Беларусь концепция корпоративной социальной ответственности стала широко внедряться в 2006 г. при поддержке Программы развития ООН в рамках инициативы ООН «Глобальный договор». Необходимо отметить, что, следуя за тенденциями развития корпоративной социальной ответственности в Европейском Союзе, осуществляются первые шаги, направленные на поддержку бизнеса и государственно-частного партнёрства в решении социальных задач.

Наращение социальной напряженности в мировом масштабе обостряет интерес к социальной ответственности, как среди представителей реального сектора экономики, так и среди представителей системы образования, научных кругов. Университеты традиционно играли ключевую роль в распространении передовых идей, в формировании мышления и навыков будущих специалистов. В настоящее время высшие учебные заведения призваны служить обществу через образование, создавать передовые знания для решения проблем в глобальном масштабе, готовить специалистов, способных улучшать технико-экономические показатели без ущерба для экологии и общества. Они могут стать мощными драйверами корпоративной устойчивости. Не смотря на то, что в рамках социальной ответственности университетами и институтами Беларуси делается немало, данный подход не позиционируется так активно, как это делают ведущие мировые университеты, которые обеспокоены проблемой КСО.

Для изучения данной проблемы авторы статьи приняли участие в XVIII Международной конференции по корпоративной социальной ответственности (КСО) и IX конференции по организационному управлению (18th International Conference on Corporate Social Responsibility (CSR) and the 9th Conference on Organizational Management) в городе Барселуш (Португалия), где представители 27 стран из Европы, Южной Америки, Африки, Австралии обменялись своим видением на государственное регулирование КСО. Контент-анализ докладов позволяет определить некоторые значимые устойчивые аспекты, актуальные в сфере КСО:

1. изучение взаимоотношений между ROA / ROE в финансовых организациях, учитывая специфические особенности в рамках реализации КСО (Испания);
2. реализация КСО как направление повышения репутации и финансовых результатов деятельности компании (Индия);
3. концепция КСО в продвижении корпоративного управления в банковском секторе (Великобритания);
4. стратегии реализации систем управления социальной ответственностью учреждениями высшего образования (Португалия);
5. социальное предпринимательство и развитие человеческого капитала. Создание социального капитала: пример университета (Бразилия);
6. устойчивость и корпоративная социальная ответственность в перспективе субъектов социальной экономики (Нидерланды). [3]

На текущий момент основным аспектом социально-ответственной деятельности для Беларуси в сфере образования является вопрос трудоустройства выпускников, использование образовательных и технологических инноваций для подготовки конкурентоспособного специалиста.

Основу для глобальной платформы социально ответственного образования и деловой активности заложил комплекс 6 принципов, разработанный под координацией Глобального договора ООН и ведущих академических учреждений целевой группы PRME. [4] Первый принцип предполагает постановку цели - формирование у студентов устойчивых ценностей для развития бизнеса и общества в целом.

Институт бизнеса БГУ наряду со многими компаниями, предприятиями и другими университетами осознает важность КСО. Авторами статьи проведено исследование среди студентов специальности «Бизнес-администрирование» с использованием Google-форм. На первом курсе 40% от числа респондентов полагают, что, прежде всего, социальная ответственность - это задача некоммерческих общественных организаций. 29% - считают, что это задача государства, 14% - что народ самостоятельно должен решать свои проблемы. Примечательно, что никто не выбрал бизнес - структуры. Следует заметить, что 1 курс еще не изучал на занятиях вопросы организационного поведения и КСО. Следовательно, преподаватели должны объяснить преимущества для бизнеса участия в социальных проектах.

Мероприятия, направленные на формирование социально-ответственной деловой активности у студентов в рамках деятельности института проводятся регулярно. В частности, на лекционных и семинарских занятиях изучаются теоретико-методологические вопросы КСО, рассматриваются лучшие европейские практики, решаются бизнес-кейсы, посвященные проблемам социального взаимодействия. Также проводятся круглые столы с представителями бизнес- кругов, руководителями ведущих белорусских предприятий. На встречах затрагиваются вопросы формирования социальных пакетов для сотрудников предприятий, благотворительности и спонсорства. Наибольший эффект дают выездные мероприятия: экскурсии на производство, посещение детских домов. Помимо этого, по инициативе органов студенческого самоуправления проводятся благотворительные акции, сбор средств в помощь нуждающимся. При организации подобных мероприятий активно задействуются современные информационно-коммуникационные технологии: мессенджеры, социальные сети, корпоративный портал, университетский портал. Перспективно использование чат-ботов, облачных технологий. [5] Больше всего в предложенных проектах поражают искренность, сопереживание и понимание важности проведения таких мероприятий.

Таким образом, проблема управления активностью бизнеса в сфере корпоративной социальной ответственности динамична, многогранна, но слабоструктуризована. Решение данной проблемы возможно при применении системно-ситуационного подхода и целевого управления, что позволит комплексно анализировать условия, цели и факторы управления эффективностью бизнеса. Исследования подтверждают необходимость совершенствования в Беларуси подходов по развитию социально-ответственного бизнеса, воспитанию социально-ответственной деловой активности у будущих менеджеров.

Литература

1. Показатели достижения целей устойчивого развития // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. - Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/SDG/> (дата обращения 12.06.2019).
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. №4-2015. - Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf> (дата обращения 10.06.2019).
3. Proceedings of the 18th International Conference on Corporate Social Responsibility (CSR) and 9th Organizational Governance Conference- “ CSR: Public and Private Perspectives” by Polytechnic Institute of Cávado and Ave, Research Center on Accounting and Taxation, Management School, Barcelos, Portugal.
4. Our 2030 Vision. Realising the sustainable development goals through responsible management education. Режим доступа: <http://www.unprme.org/about-prme/history/index.php> (дата обращения 18.05.2019).
5. Прохорова Т.В., Мальцевич Н.В. Использование инструментов искусственного интеллекта в развитии коммуникативных компетенций студентов /Инновационные процессы и корпоративное управление: материалы XI Междунар. заоч. науч.-практ. конф., Минск, 11-25 марта 2019г. / редкол.: А.И. Ковалинский, Г.А. Хацкевич, Е.М. Минченко. – Минск. ИнститутбизнесаБГУ, 2019. – С. 230-235.

Т.Н. Прокопец

hatani@mail.ru

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
Россия*

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ БРЕНДА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассмотрены различные понятия бренда и бренда компании, в частности. В статье также уделено внимание корпоративному брендингу.

Глобализация и новые технологии, особенно массовые коммуникации, ставшие доступными для производителей товаров услуг, оказали особое влияние на бизнес-стратегию: знаковая социально-экономическая система была выведена на новый цикл развития – цикл экономики ценностей, в которой система вещей во многом уступает место системе брендов. Маркетинг в сфере туризма, концентрирующийся на сервисе, с переходом на новый цикл развития также претерпевает изменения: основным приоритетом становится создание отношений с потребителями и приобщение их к ценностям воспринимаемого образа туристской компании – *бренда*.

Необходимость брендинга очевидна: в современном мире на многих рынках бренд – это условие существования товара вообще. Бренд – самый важный фактор обеспечения приверженности покупателей. Бренд важен как для своего владельца как важный и дорогой (а возможно и самый дорогой) актив компании, так и для потребителя как фактор, позволяющий идентифицировать товар или услугу в системе тотального супермаркета. Мир без брендов невозможно представить: брендами, по сути, стали являться такие объекты, об осознанном брендинге которых, не было и речи – это и географические объекты, и фрагменты истории и направления живописи. Ключевыми моментами для причисления этих объектов к сонму брендов является их уникальность и наличие круга приверженцев, стабильно желающих как-нибудь их потреблять. Здесь надо сказать, что потребление вообще – это не столько трата денежных средств в обмен на обладание товаром, сколько расходование личных ресурсов (в том числе, времени и внимания) в обмен на достижение некоего положительного переживания. Причем, зачастую бренды появляются даже самопроизвольно, не зависимо от нашего участия в процессе их создания.

Но что позволительно в мире «высокого» искусства или иной области, не до конца узкоспециализированной, недопустимо в сфере, где все подчинено четкой задаче получения прибыли, поэтому вопрос разработки более-менее понятных технологий формирования брендов сейчас становится важен как никогда.

Современный бренд-менеджмент оставался практически неизменным с 40-х годов, когда краткосрочная маркетинговая политика по продвижению продаж стала заменяться стратегическими программами формирования ценности бренда. Как считают специалисты, пик этого периода брендинга пришелся на весну 1998 года, когда компании Disney и McDonald's подписали соглашение о взаимном продвижении своих торговых марок на рынок [2].

В настоящее время мы являемся свидетелями перехода бренд-менеджмента в новую стадию – он становится основой деятельности компании. Специалисты по бренду получают больше полномочий в области управления дизайном товара, процессом его создания и продвижения на рынок. Переход бренд-менеджмента от краткосрочных программ к долгосрочным стратегическим действиям оказывает огромное влияние на всех участников рынка: бренд-менеджер становится одной из основных фигур в компаниях-производителях, агентства по созданию бренда переориентируются на стратегическое консультирование;

компания-производители осознают растущую роль брендинга как ключевого фактора успеха в бизнесе [7].

Поскольку речь в данной работе пойдет об эффективности бренда для компании (т.е. корпоративного бренда), то целесообразно рассмотреть подробнее именно эту тему.

Бренд, в первую очередь – инструмент работы на рынке. Корпоративный бренд серьезно отличается от бренда товарного. Если товарный брендинг напрямую связан с продажами, то наличие корпоративного бренда не ведет к росту прибыли или капитализации непосредственно. Корпоративный бренд – ядро бизнеса, базис стратегического планирования, позволяющий совершать корректные и целенаправленные действия на рынке в целом, избегая ошибок. Следствием чего является стабильная позиция на рынке, широкая известность в правильном контексте и уважение партнеров, что и ведет к экономическим показателям. Полноценный брендинг на уровне компании – это намного больше, чем «позитивный» имидж и фирменный стиль.

Что же такое бренд компании и бренд вообще?

Разные специалисты по-разному определяют бренд, выделяя в нем те или иные черты, но в целом их определения схожи.

Немецкая компания BrandingKaeufferMarken-Kreation, профессиональное агентство по созданию бренда, предлагает следующее определение бренда:

«Бренд – это уникальность продукта, товара или услуги, представленная публично. Иначе говоря, это формула, которая включает в себя все элементы маркетинг-микса: продвижение товара или услуги, позиционирование, дизайн продукта, особые выгоды, предоставляемые продуктом и т.д [8]».

Другое агентство, находящееся в Соединенных Штатах, определяет брендинг так: «Брендинг – это процесс создания торговых марок и управления ими. Он может включать в себя создание бренда, усиление, репозиционирование, обновление и изменение стадии развития бренда, его расширение и углубление. Брендинг – это приемы создания особого впечатления, которые вносят свой вклад в общий имидж и в отношении целевого сегмента рынка к торговой марке [10]».

Агентство Masar-JohnstonAdvertising&Design дает следующее определение: «Хороший бренд – это не только название, торговая марка или стратегия развития индивидуальных черт компании. И, в то же время, это не продукт. Вернее, ничто в отдельности. Это комплекс, сплав многих ассоциаций в мозгу потребителя, отражающий те ценности, которыми он восхищается или которые он уважает. Бренд будет успешным в том случае, если он стимулирует лояльность к продукту и веру потребителя в компанию. Чтобы достичь этого, бренд должен создавать постоянный, правдоподобный имидж продуктов, услуг, сотрудников и – самое главное – основных ценностей компании [11].»

В книге «Современная реклама» американские ученые Бове и Аренс дают следующее определение: «Брендинг (branding) – технология создания и внедрения долгосрочного предпочтения к товару. Это деятельность по созданию долгосрочного предпочтения к товару, основанная на совместном усиленном воздействии на потребителя товарного знака, упаковки, рекламной аргументации, материалов и мероприятий salespromotion и других элементов рекламной деятельности, объединенных единой идеей и унифицированным оформлением, выделяющим товар среди конкурентов, создающим его образ, подчеркивающим позицию, выделяющим уникальное торговое предложение.

Под унификацией понимается единообразие визуального и вербального представления рекламной продукции, критериями которого являются соблюдение определенной стилистики, использование одних и тех же фотографий, персонажей, слоганов, текстовых аргументов, символов и других элементов бренда» [1].

Крупнейший центр исследования и развития брендинга, общество создателей бренда при Центре Менеджмента Брэдфордского Университета, утверждает, что «Исполнительные директора компаний определяют бренд как систему связывающих взаимоотношений,

в которую мы инвестируем ради будущего нашей компании – это сердце современных стратегий бизнеса, новой информационной эры маркетинговых коммуникаций... Задачи брендинга заключаются в следующем: объединение и структуризация всех ценностей, которыми обладает компания, ориентирование сотрудников на корпоративные ценности компании, создание атмосферы восприимчивости к изменениям, позиционирование организации как центра исключительного качества [12]».

Одно из самых изящных определений бренда можно найти в корпоративных документах компании Upshaw&Associates, агентства, которое занимается маркетинговым консалтингом в США: «В основе своей бренд – это обещание, которое дается и выполняется год за годом, создавая некое соглашение между покупателем и продавцом, которое выражается в долгосрочных отношениях между ними. С другой стороны, бренд можно описать иначе – как набор ожиданий, которые выполняются, или даже перевыполняются в течение продолжительного времени [13].»

Карл Бондорфф, профессор Бизнес-Колледжа Линдби, утверждает в своей книге «Модели и инструменты маркетинга», что «Бренд – это название, термин, символ или рисунок или комбинация этих элементов, предназначенная для идентификации товаров или услуг определенного производителя и дифференциации их от продукции конкурентов. Бренд служит как якорь, ярлычок для большого набора фактов и эмоций [4]».

Интересную формулировку сути бренда предлагает крупный специалист по теории брендинга Карл Эрик Линн (CarlEricLinn [5]). По его словам, брендинг – это двусторонний процесс, в котором взаимовыгодно обмениваются две стороны: одна получает ценность за деньги, а другая деньги за ценность. Одна сторона продает вместе с продуктом Функции, Дизайн, Концепцию Коммуникаций и Систему Распространения Товара, другая – приобретает Полезность, Доступность, Удовольствие, Отношения с Производителем и Социальную Значимость.

Получается «балансовая модель», которая теоретически имеет место при каждом акте купли-продажи. Как только одна из частей уравнения меняется в ту или иную сторону, моментально меняется и другая – таким образом, поддерживается равновесие [6].

В последнее время наметилась тенденция к уменьшению значимости товарных брендов в пользу корпоративных. В 1999 году исследовательской фирмой LouisHarris&Associates был проведен телефонный опрос, в ходе которого людей спрашивали о лучшей, по их мнению, торговой марке в США. Как заметил журнал BusinessWeek, респонденты, к удивлению многих, вспоминали названия компаний, которые не были торговыми марками в чистом виде (например, GeneralMotors, Procter&Gamble, Johnson&Johnson). Исследование подтвердило, что сильный корпоративный образ и фирменный стиль корпорации помогает продвижению ее товарных брендов [3].

Например, в Азии принята такая концепция: компании инвестируют в бренд на уровне корпорации в первую очередь и лишь во вторую очередь, в гораздо меньшей степени, на уровне продукта. Японский менеджер поставил бы вопрос таким образом: «Почему Вы прячете компанию за торговой маркой вместо того, чтобы вести их вверх вместе?». Фактически, в Японии, торговая марка товара без гарантии корпоративной марки фирмы вообще не стала бы покупаться [9].

Корпоративный брендинг существует, чтобы создать компанию настолько исключительной, чтобы работники ею гордились. А партнеры – хотели бы с ней работать. Тогда компания и становится брендом. Брендинг – решение для компании, которая намерена работать на выбранном рынке – не один день.

Специфика туристского продукта придает некоторые особенности процессу формирования бренда. Она связана с физическими характеристиками функционирования объектов отдыха и туризма. Тем не менее, стратегия формирования бренда должна опираться на нематериальные стороны деятельности турфирмы, а именно на создание специфической и уникальной атмосферы, связанной с особенностями обслуживания клиентов. Таким образом,

бренд туристского продукта за счет своей главной составляющей - уникальной атмосферы, может наращиваться и пропагандироваться компанией с конечной целью повышения ее конкурентоспособности.

Именно бренд, предполагающий уникальную атмосферу в той или иной турфирме, способен создать ему конкурентное преимущество, обеспечить победу над соперниками и гарантировать расширение доли на рынке.

Важным фактором формирования уникальной атмосферы в турфирме является контроль и «фильтрация» ее сотрудников, поскольку все они оказывают влияние на нематериальную составляющую бренда. В первую очередь потребители ценят не быстроту и качество выполняемых работ, а заметное дружелюбие и уважение персонала, гордость за исполняемую работу и преданность фирме.

Каждая конкретная турфирма в представлениях клиентов должна связываться с особым духом профессионализма и дружелюбия, характерного для ее сотрудников. Бренд, основанный на уникальной атмосфере, призван подчеркивать нематериальные активы услуг, такие как удобство, комфорт, тепло, товарищество, красоту, доверие и многое другое.

Суммируя все приведенные выше высказывания, можно выделить основные черты бренда:

бренд – это общая сумма всех впечатлений, полученных покупателями и потребителями, которые в результате складываются в определенное мысленное представление, основанное на воспринимаемых функциональных и эмоциональных выгодах.

настоящий бренд должен быть уникален как своим функциональным предложением, так и эмоциональной составляющей.

бренд – это цельный, уникальный и привлекательный для корпоративного потребителя образ компании на рынке. Это представление о том, чем данная компания лучше других, и почему (а возможно – в каких случаях) стоит обратиться именно к ней.

бренд – не просто какое-то представление, которое должно вдруг появиться после того, как мы написали «стратегию» и нарисовали логотип. Бренд создается в первую очередь исходя из того, что из себя представляет сама компания, со всеми ее слагаемыми – оборудованием, персоналом, офисами и производственными зданиями, с первыми лицами и принципами управления. Заявления руководства и обещания бренда не должны расходиться с делом. Поэтому, брендинг на корпоративном уровне нацелен даже не только на потребителей и бизнес-партнеров, но и на саму компанию.

Литература

1. Бове, Арнс «Современная реклама» / А. Бове; М.: ИД Довгань, 2009. – 218 с.
2. Гэд, Т. 4D Брендинг / Т. Гэд; СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2011. – 228 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг - менеджмент / Ф. Котлер; СПб.: Питер, 2010. – 896 с.
4. Кумбер, С. Брендинг. Пер. с англ. / С. Кумбер; М.: ИД «Вильямс», 2011.-174 с.
5. ЛеПла, Ф.Дж. Интегрированный брендинг / Ф. Джозеф ЛеПла, Линн М. Паркер; Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук; СПб.: Издательский Дом «Нева»; М.: «ОЛМА-ПРЕСС Инвест», 2010. – 320 с.
6. Моисеева, Н.К. Брендинг в управлении маркетинговой активностью / Н.К. Моисеева, М.Ю. Рюмин, М.В. Слушаенко, А.В. Будник. Под ред. проф. Н.К.Моисеевой. – М.: Омега-Л, 2012. – 410 с.
7. Прингл, Х. Энергия торговой марки / Х. Прингл, М. Томпсон; СПб.: 2011. – 288 с.
8. Райс, Э. Позиционирование: битва за узнаваемость / Э. Райс, Д. Траут; СПб.: Питер, 2010. – 256 с.
9. Рожков, И.Я. Кисмерешкин, В.Г. От брендинга к бренд-билдингу / И.Я. Рожков, В.Г. Кисмерешкин; М.: Гелла-принт, 2010. – 320 с.
10. Тесакова, Н. Бренд и торговая марка: развод по-русски / Н. Тесакова, В. Тесаков; СПб.: Питер, 2012. – 267 с.
11. Траут, Д. Большие бренды – большие проблемы / Д. Траут; СПб.: 2010. – 240 с.
12. Чармэссон, Г. Торговая марка или как создать имя, которое принесет миллионы / Г. Чармэссон; СПб.: 2009. – 224 с.
13. Шмит, Б. Эмпирический маркетинг / Б. Шмитт; М.: Фаир-Пресс, 2011. – 400 с.

Л.Ю. Пшебельская

psh-ly@inbox.ru

Белорусский государственный технологический университет, Беларусь

ПЕРЕРАБОТКА ПОЛИМЕРСОДЕРЖАЩИХ ОТХОДОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В публикации произведен расчет и анализ эффективности показателей проекта, реализованного в Республике Беларусь, по переработке полимерсодержащих отходов. Предполагается выпуск конкурентоспособной продукции из композиций на основе отходов полипропилена и отходов тяжелого пластика, извлекаемого из аккумуляторных батарей.

В настоящее время в Беларуси и за рубежом переработка полимерных и композиционных материалов достигает сотен миллионов то в год. Сфера их применения достаточно широкая: строительство, машиностроение, приборостроение, пищевая промышленность и пр. Изделия из полимеров в зависимости от их физико-химических свойств либо невозможно использовать вторично в производственном цикле, либо их перерабатывают, обезвреживают. В некоторых случаях при отсутствии необходимой техники и технологии полимерные материалы захоранивают.

В ОАО «Белцветмет» в конце 2009 г. для разделки отработанных автомобильных аккумуляторных батарей было введено в эксплуатацию современное оборудование, на котором аккумуляторы разделяются не вручную, а механическим способом на составляющие фракции. На переработку принимают батареи вместе с электролитом, который собирается на всех стадиях производства. На данный момент электролит нейтрализуется, а свинец реализуется для изготовления новых аккумуляторных батарей. При разделке батарей образуются также смешанные полимерные отходы, которые пока не находят применения. Использование таких отходов в изделия привлекательно по экологическим и экономическим соображениям, но сопряжено с рядом трудностей, связанных с существенной неоднородностью отходов, содержанием свинца и т.п.

В Республике Беларусь в настоящее время реализуется проект по созданию нового производственного участка в ОАО «Белцветмет», оснащенного технологической линией с ориентировочной мощностью 400 т/год по переработке полимерсодержащих отходов на основе отходов аккумуляторных батарей. Планируется изготавливать транспортную тару как для собственных нужд, так и для продажи сторонним заказчикам.

Данный инвестиционный проект носит не только коммерческий характер, но и социальный, т.к. создаются новые рабочие места, а также экологический – уменьшается нагрузка на окружающую среду в результате сокращения объемов захораниваемых отходов на полигонах. Дополнительным преимуществом проекта является тот фактор, что его осуществление позволит снизить затраты на захоронение отходов производства и в определенной степени решить проблему экономии отечественных и импортных первичных материальных ресурсов.

Необходимые инвестиции (средства предприятия и республиканского бюджета) при этом составляют 1 835,0 тыс. руб. и не предусматривают привлечение кредита (научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические работы, разработка конструкторской и технологической документации, закупка необходимого оборудования, изготовление средств технологического оснащения, освоение производства).

Прогнозная удельная цена продукции без НДС (транспортная тара) – 2199,6 руб./т (или 109,98 руб./изд. массой 50 кг) с учетом того, что сырьем для выпуска продукции (транспортная тара) являются вторичные материальные ресурсы, за захоронения которых ОАО «Белцветмет» выплачивает налог в размере 115,11 руб./т. Прогнозная цена продукции изделий не превысит минимальную цену аналогов на деревянные паллеты и металлические

короба, закупаемые предприятием (диапазон цен 23-650 руб.). Причем с увеличением объема производства и массы изделий себестоимость и цена снижается [1].

Финансово-экономические показатели и расчет потоков денежных средств показал, что из выручки от реализации продукции возмещаются все расходы связанные с работой оборудования, включая уплату текущих платежей, уплачиваются налоги, отчисления и сборы, установленные действующим законодательством. Кроме того, обеспечивается получение чистой прибыли, достаточной для обеспечения текущей хозяйственной деятельности.

Период прогноза финансово-хозяйственной деятельности предприятия составляет 19 лет (2017 – 2035 гг.).

В данном проекте ЧДД становится положительным на 17,6 год реализации проекта и в 2035 году составляет 73,41 тыс. руб., ВНД – 11%, индекс доходности равен 1,05. Для данного проекта простой срок окупаемости составит 11,5 года. Это означает, что инвестиции, вложенные в проект, оправданы. Также необходимо отметить явную экологическую направленность проекта по переработке отходов. В обязательном порядке проводится многофакторный анализ чувствительности проекта к изменениям входных показателей (цены, объема производства, переменных и постоянных издержек, а также их статей, условий финансирования и т.д.). С учетом инфляционных процессов определяются четкие границы, когда возможна реализация проекта и при каких условиях успех маловероятен.

Ожидаемых отрицательных последствий от реализации проекта, возникновения аварийных ситуаций, загрязнений окружающей среды не предполагается.

Для предотвращения рисков, связанных с реализацией продукции, необходимо регулярное проведение маркетинговых исследований рынка сбыта в ОАО «Белцветмет».

Проект направлен на эффективное вовлечение в оборот вторичных материальных ресурсов путем выпуска конкурентоспособной продукции из композиций на основе полимерсодержащих отходов аккумуляторных батарей, извлекаемых при их разделке в ОАО «Белцветмет», которые в настоящее время захораниваются на полигонах. Уменьшение количества захораниваемых отходов позволит снизить риск загрязнения почвы и подземных вод. Максимальное вовлечение отходов производства переведет их в разряд вторичного сырья. Эффективность реализации проекта подтверждается рассчитанными показателями экономической эффективности.

Проект относится к приоритетным направлениям научно-технической деятельности в Республике Беларусь на 2016 – 2020 годы, утвержденных Указом Президента Республики Беларусь от 22.04.2015 г. № 166 в части создания новых многофункциональных материалов и устойчивому использованию природных ресурсов.

Литература

1. Пшебельская Л. Ю. Формирование и оценка себестоимости продукции из полимерсодержащих отходов // Труды БГТУ. Сер. V, Экономика и управление. 2018. № 1 (208). С. 126–130.

УДК 34:61+351.77 (477)

Т.О. Попова

ritaell93@gmail.com

Харьковский национальный экономический университет имени С. Кузнеця, Украина

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЗДРАВООХРАНЕНИИ: УТОПИЯ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Эффективным инструментом экономического и социального развития в сфере здравоохранения является публично-частное партнерство. Кроме того, его можно использовать как средство привлечения

финансирования в проекты. Новый подход позволит государственным и местным органам власти сотрудничать с инвесторами, не теряя функции государственного контроля над объектами. Плодотворное сотрудничество государственного и частного секторов экономики позволит улучшить технико-экономические показатели и экономические результаты. Более того, повысится эффективность использования государственных ресурсов и коммунальной собственности. На пути решения социально-экономических проблем, важных для нашего общества, данный подход станет серьезным шагом к эффективному развитию.

В настоящее время актуальным является вопрос развития отношений публично-частного партнерства, а также определение его роли в повышении эффективности инфраструктурных проектов. В подтверждение этому можно привести разработку нормативно-правовой базы для такого типа отношений, например, Закон Украины «О государственно-частном партнерстве» [1]. В Законе представлены организационно-правовые основы взаимодействия государственных и частных партнеров. Кроме того, в нем отражены основные принципы государственно-частного партнерства на договорной основе. Новый стратегический вектор ориентирован на создание системы здравоохранения, ориентированной на пациента, которая обеспечивает медицинское обслуживание граждан на уровне развитых европейских государств. Колоссальное значение в подобной системе имеет повышение личной ответственности граждан за собственное здоровье [2]. Реализация поставленных целей невозможна без коренных изменений в системе здравоохранения, поэтому исследования основ государственно-частного партнерства в этой области не теряют своей актуальности.

Особенности управления здравоохранением. Здравоохранение является одним из приоритетных направлений государственной деятельности. Как основополагающая сфера деятельности для национального развития, она носит характер общественного блага, поэтому нуждается в использовании необходимых сил и ресурсов для удовлетворения потребностей общества. На основании всего вышеизложенного, можно констатировать, что управление здравоохранением требует тесного сотрудничества государственного и частного сектора. Именно государство определяет политику здравоохранения, обеспечивая ее реализацию. Назревает необходимость разработки организационных, управленческих, политических и правовых основ реформирования современной системы здравоохранения [3]. Если для стран СНГ этот вид деловых отношений является относительно новым, то в странах Западной Европы, США и Великобритании публично-частное партнерство не только распространено, но и активно развивается. Среди механизмов сотрудничества можно выделить: концессии, аренду государственного имущества, лизинг, создание коммерческих организаций, аутсорсинг и т. д. Как показывает практика, передача государственного недвижимого имущества в концессию частным предприятиям для реконструкции, строительства, оснащения учреждений здравоохранения, является эффективной формой государственно-частного взаимодействия. В таком случае окупаемость инвестиций обеспечивает предоставление населению, в течение определенного соглашением времени, платных медицинских услуг [2].

Государство гарантирует оказание медицинских услуг населению. А публично-частное партнерство является юридически закрепленной на определенный срок формой взаимодействия между государственными органами и частными заведениями относительно объектов государственной и муниципальной собственности и медицинских услуг, предоставляемых государственными и муниципальными организациями, имеющими целью реализации общественных проектов. Как и любое другое сотрудничество, здесь есть некоторые условия, обязательные для выполнения. Например, объект обязан сохранять медицинский профиль, качество, доступность и условия предоставления бесплатной медицинской помощи населению. Государственный контроль и наблюдение проектов публично-частного сотрудничества. Договор об общественной услуге и объекте инфраструктуры заключают между государственной и частной организацией. Общие проекты подлежат совместному финансированию в определенных долях. Взаимодействие

частных организаций с государственными имеет ряд преимуществ: получение гарантированного государством дохода, рынка и снижение для себя рисков конкурентной борьбы. А вот рациональное использование бюджетных средств для реализации социально значимых проектов здравоохранения, доступ к технологиям и интеллектуальным ресурсам профессионального уровня –преимущество для государства.

Реализация программы государственно-частного взаимодействия в настоящее время сталкивается с такими препятствиями, как невозможность государственными органами единолично распоряжаться объектами, которые находятся в совместном ведении, создание финансовых обязательств государства на длительный срок, риск весомых бюджетных расходов в случаях расторжения договоров, отсутствие специалистов высокого уровня и опыта публично-частного сотрудничества. Но данный вид партнерства развивать необходимо, поскольку оно будет выгодным для пациентов, способствуя повышению качества и доступности медицинских услуг населению, для государства, которое в условиях такого сотрудничества получит эффективное управление учреждениями здравоохранения, а также для частных организаций в качестве возможности расширения инвестиций, в том числе, в сферу здравоохранения [4].

Следовательно, если система охраны здоровья нуждается в привлечении инновационных управленческих и медицинских технологий, такую возможность может дать государственно-частное партнерство, объединяющее в себе возможности государства и инвестиционные ресурсы частного сектора.

Литература

1. Про государственно-частное партнерство: Закон Украины № 2404-VI от 01.07.2010 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
2. Грищенко С. Подготовка и реализация проектов государственно-частного партнерства. Практическое пособие для органов местной власти и бизнеса / С. Грищенко. – К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.
3. Ткачова Н. М. Направления реформирования государственной политики в сфере здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.investplan.com.ua/pdf/8_2018/19.pdf.
4. Государственно-частное партнерство в здравоохранении: вопрос актуален [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://medicallaw.org.ua/spisok-novin/novina/article/derzhavno-privatne-partnerstvo-v-okhoroni-zdorovja-pit/>

УДК 331.108.54

И.М. Ромашко

irinaromashko1998@gmail.com

Белорусский государственный университет, Беларусь

МОТИВАЦИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ИТ-СФЕРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КЬЮЛИКС СИСТЕМС»)

Анализируются методы мотивации труда, которые применяются на предприятиях ИТ-сферы Республики Беларусь. Дается анализ системы мотивации труда в ЗАО «Кьюликс Системс». Детализируются материальные и нематериальные методы стимулирования труда в исследуемой организации. Делаются выводы.

Экономическое развитие Республики Беларусь, вставшей на путь рыночных преобразований, требует переосмысления многих проблем и задач для успешного функционирования отечественных предприятий, в том числе выработки новых теоретико-методических подходов к разработке мотивационных систем в организациях страны [1].

В данной статье попытаемся установить, каким образом происходит стимулирование труда персонала в компаниях IT-сферы Республики Беларусь на примере ЗАО «Кьюликс Системс».

Анализ показал, что в ЗАО «Кьюликс Системс» разработкой системы мотивации занимается HR - департамент. В процессе подбора наиболее подходящего, эффективного способа стимулирования работы персонала перед HR исследуемой организации стоит задача понять мотивы, потребности каждого сотрудника. Для выполнения поставленной задачи применяются следующие принципы: внимательное и бесконечно уважительное отношение к людям, к их вопросам, к их интересам; готовность к постоянному движению и развитию, внедрению новшеств; стремление завтра сделать лучше, чем сегодня; возможность искренне и свободно делиться своим настроением друг с другом; оказывать помощь и содействие в решении возникающих негативных ситуаций.

Исследование показало, что в ЗАО «Кьюликс Системс» применяются, как материальные, так и нематериальные методы мотивации труда. Материальные методы представлены денежными и неденежными формами. В качестве денежных форм мотивации труда применимы следующие:

- достойная заработная плата;
- премии и бонусы за успешную работу;
- премии за привлечение в команду сотрудника прошедшего испытательный срок;
- материальная помощь по особым случаям.

Важно отметить, что в ЗАО «Кьюликс Системс» достаточно внушительный набор неденежных форм мотивации (социальный пакет) это:

- программа страхования медицинских расходов;
- 24 календарных дня оплачиваемого отпуска и 3 «личных» дня в году за счет Qulix;
- абонементы в тренажерный зал, бассейн, на занятия аэробикой и йогой, футбол, катание на лошадях;
- курсы английского языка в офисах Qulix;
- семинары обмена опытом и повышения квалификации;
- компенсация стоимости билетов в театр, кино, на спортивные и зрелищные мероприятия.

Нематериальная мотивация труда персонала в организации осуществляется посредством следующего:

- комфортные условия труда и отдыха (современные офисы, кондиционеры, зоны отдыха, «укомплектованные» чайные столики: кофе, чай, сладости, фрукты);
- гибкий график работы, возможность совмещения с учебой;
- новейшее техническое оснащение каждого рабочего места;
- высокоскоростной безлимитный интернет;
- корпоративные праздники, выезды на природу, совместный досуг;
- спортивные мероприятия;
- мероприятия для детей сотрудников (посещение детских школ развития, цирка, театров, новогодних представлений, подарки к началу учебного года и Новому году);
- возможность профессионального и карьерного роста.

Таким образом, проведенный анализ показал, что в ЗАО «Кьюликс Системс» система стимулирования труда персонала включает материальные и нематериальные методы мотивации труда. Применяемые способы мотивации труда персонала в организации, на наш взгляд, находятся в тесной взаимосвязи и дополняют друг друга, соответствуют специфике IT-отрасли нашей страны.

Литература

1. Анализ мотивации труда в организациях Республики Беларусь / М.В. Драгун // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2015. - № 4(50). – с. 69-73

2. Кибанов А. Я., и др. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: Учебник / А.Я. Кибанов Москва : ИНФРА-М, 2009. стр. 524.

3. Официальный сайт организации ЗАО «Кьюликс Системс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.qulix.ru> - Дата доступа: 28.09.2019

УДК 338.43.02

И.Г. Саянова, М.А. Смолярова

maryna_smoliarova@mail.ru

Белорусский государственный университет, Беларусь

О МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА

Рассмотрен механизм взаимодействия юридических лиц, образующих кластер, на примере агропромышленного комплекса. Предложены финансовые и нефинансовые меры государственной поддержки кластеров.

Решение вопроса о повышении эффективности государственной поддержки проблемных предприятий неправомерно сводить только к прямым ассигнованиям из государственного бюджета или предоставлению различных льгот.

Чтобы не вызвать у товаропроизводителей «синдром иждивенчества», что может привести в среднесрочной перспективе к снижению эффективности производства и конкурентоспособности продукции, для Беларуси в настоящее время важно решение вопроса об эффективности государственного участия в экономике и его формах. В условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта повышение эффективности участия государства должно быть направлено именно на поиск новых эффективных форм этого участия [1].

Предлагается взять за основу теорию и практику создания кластеров. Целью кластерной стратегии является поднятие уровня конкурентоспособности.

Кластерный подход представляет собой соединение регионального и межотраслевого принципов управления, позволяющих стимулировать интеграционные процессы в отрасли или экономическом регионе [2].

Организация кластера предполагает создание кооперации предприятий различных отраслей, объединенных одним технологическим процессом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса – от производителя до потребителя с использованием науки и инноваций.

В сельскохозяйственном производстве основными задачами создания кластеров являются:

приспособление к непрерывным изменениям конкурентной среды и рыночного спроса;

создание условий для расширения внутреннего производства и повышения конкурентоспособности продукции на основе формирования интеграционных связей и совершенствования государственного регулирования.

В последние годы особую научную и практическую значимость приобретают исследования по разработке инструментария эффективного взаимодействия участников кластерных структур.

В этом случае усилия государства должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений между поставщиками и потребителями, между конечными потребителями и производителями, между самими производителями и государственными правительственными институтами.

Важнейшим направлением в Беларуси является развитие системы производства, сбыта, переработки сельскохозяйственной продукции, материально-технического снабжения, сервисного и информационно-маркетингового обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Участниками сельскохозяйственного кластера могут являться производственные кооперативы, сбытовые кооперативы, перерабатывающие кооперативы, кооперативы по материально-техническому снабжению, сервисные кооперативы, информационно-маркетинговые кооперативы, деятельность которых направлена на производство сельскохозяйственной продукции, ее реализацию, организацию первичной переработки сельскохозяйственной продукции, обеспечение необходимыми в сельскохозяйственном производстве ресурсами и материалами, предоставление услуг, связанных с процессом производства и реализацией сельскохозяйственной продукции, обеспечение информацией о новых технологиях.

К преимуществам объединения в сельскохозяйственный кластер относятся:

- при создании сбытового, перерабатывающего, снабженческого и других видов обслуживающих кооперативов члены кластера сохраняют свою юридическую и экономическую самостоятельность;

- при создании производственного кооператива появляется возможность совместного использования прогрессивных технологий производства продукции, сельскохозяйственной техники, технологического оборудования;

- гарантированный сбыт произведенной сельскохозяйственной продукции на переработку, в торговую сеть без услуг посредников;

- сокращение затрат членов кластера на транспортировку сырья на переработку и в торговую сеть за счет формирования более крупных партий продукции;

- снижение затрат на агрохимическое, ветеринарное, техническое обеспечение, ремонт и обслуживание техники, селекционно-племенную работу;

- осуществление взаиморасчетов путем перечисления на счета членов кластера (личных подсобных, крестьянских хозяйств);

- обеспечение стабильной занятостью (постоянной и дополнительной работой в сезон);

- защита интересов членов кластера: наличие права голоса на общем собрании кластера при обсуждении и принятии решений производственного, организационного и экономического характера.

Одним из препятствий на пути создания сельскохозяйственных кластеров является недостаток у потенциальных членов кластера стартового капитала для покупки техники и оборудования при низком уровне доступности кредитных ресурсов коммерческих банков и отсутствие значимой государственной поддержки.

Нами предлагаются в рамках государственной поддержки кластеров следующие меры поддержки финансового и нефинансового характера.

Финансовыми мерами поддержки организаций агропромышленного комплекса могут являться:

- лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования,

- субсидии на уплату процентов (части процентов) за пользование кредитами субъектами АПК,

- упрощение процедур выдачи кредитов при предоставлении сельскохозяйственной техники и оборудования в лизинг без уплаты авансового платежа от стоимости техники и оборудования, предусмотренной в договоре финансовой аренды (лизинга),

- реализация мер финансового оздоровления обязательств субъектов АПК: продление сроков погашения кредитов, снижение процентной ставки, из которых часть субсидируется из государственного бюджета, а также списание банками штрафов и пени,

- установление процента возмещения ущерба и затрат на пересев культур при страховании зерновых культур, обеспечивающего участникам сельскохозяйственного кластера полной суммы возмещения понесенных убытков,

- направление государственной поддержки в виде субсидий на поддержку производства востребованной продукции, снижение производственных затрат,

- внедрение согласования субсидирования инвестиционных проектов по созданию новых и расширению действующих производственных мощностей в целях эффективного распределения бюджетных средств,

- внедрение новых технологических критериев при субсидировании инвестиционных проектов по созданию, предусматривающих проверку проекта на предмет целесообразности и окупаемости создания или расширения мощностей (географическое расположение, логистика, наличие спроса на производимую продукцию, наличие рядом дешевых источников энергии, соблюдение требований ветеринарной/фитосанитарной безопасности, доступность сырья и рынков сбыта, внедрение инноваций и др.).

Нефинансовыми мерами поддержки организаций агропромышленного комплекса могут являться:

- разработка учебно-методических материалов для сельскохозяйственных учебных заведений для подготовки руководителей и специалистов кооперативов и центров повышения их квалификации,

- введение в сельскохозяйственных вузах и колледжах в качестве дисциплины курса по экономике и организации сельскохозяйственной кооперации,

- включение владельцев личных подсобных и крестьянских хозяйств в программу информационного обеспечения субъектов АПК на безвозмездной основе в качестве слушателей курсов и семинаров по повышению квалификации руководителей и специалистов организаций при сельскохозяйственных учебных заведениях.

- консультационная и организаторская работа, направленная на создание новых участников сельскохозяйственного кластера там, где это необходимо; расширение числа членов в уже существующих кооперативах; оказание помощи членам кооперативов в активном участии в процессе принятия решений и управления делами кооперативов; оказание помощи членам и работникам кооперативов в создании хозяйственного механизма, основанного на кооперативных ценностях и принципах, адекватного современной экономической системе.

Предлагаемая система позволит объединить системы производства, сбыта, переработки сельскохозяйственной продукции, материально-технического снабжения, сервисного и информационно-маркетингового обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей в кластер и направить поддержку сельскохозяйственным организациям, входящим в кластер. Создание предлагаемой системы сельскохозяйственного производства позволит повысить конкурентоспособность продукции.

Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17.10.2018 № 743 «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь - страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года»;

2. Догалова Г.Н., Жаулыбаева Г.Б., Абетова С.В., Ниязбекова Ш.У. [Формирование кластерной стратегии развития и обеспечения экономической безопасности регионов. Экономика и управление: проблемы, решения.](#) 2015. -Т.1.-№ 12.-С. 247-251.

Ю.В. Семашко

racush.son@gmail.com

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕГИОНА КАК ФАКТОР ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В статье рассматривается проблема создания конкурентных преимуществ в регионе, решением которой может стать организация и развитие транспортно – логистического кластера.

Стремительно меняющаяся конкурентная среда и динамично развивающийся рынок оказывают прямое воздействие на экономику страны, желающей занять лидирующие позиции на мировой арене, стабильность которых определяется количеством имеющихся у нее явных источников преимущества. На текущий момент времени конкурентоспособность страны на мировых рынках во многом зависит от конкурентоспособности территорий, входящих в ее состав. Следовательно, конкурентные преимущества регионов могут качественно улучшить экономическое положение страны в целом.

Значительную роль в развитии экономики региона играют современные технологии управления. По оценкам зарубежных специалистов развитие и использование логистических принципов обслуживания, при котором логистические компании оказывают комплексные логистические услуги по доведению материальных потоков до конечного потребителя, может стать фактором повышения инвестиционной привлекательности региона, повысив тем самым, его конкурентоспособность.

В 1990-х годах основоположник теории конкурентных преимуществ М. Портер ввел в использование термин «кластер», отмечая, что предприятия отдельных отраслей могут располагаться в определенных районах региона. Конкурентоспособные организации оказывают положительное влияние на тех экономических субъектов, с которыми они вступают во взаимодействие, также повышая их конкурентоспособность. Данные предприятия, в свою очередь, влияют на рост конкурентоспособности предприятия – лидера. В результате экономическая эффективность региона возрастает.

Кластеры представляют собой объединение совместных усилий заинтересованных сторон, целью которого является достижение конкурентных преимуществ в условиях интернационализации экономики. Традиционный подход, как правило, сосредотачивает внимание на кластерах товарного производства, в то время как транспортно – логистическая сфера также может быть представлена как кластер, но кластер услуг.

Транспортно – логистический кластер (ТЛК) является частью транспортной структуры, включая в себя совокупность географически связанных организаций, занимающихся хранением, доставкой и сопровождением грузов, а также компаний, специализирующихся на обслуживании объектов инфраструктуры, во взаимодействии усиливающих конкурентные преимущества данной территории.

Создание и развитие ТЛК – достаточно новая, но уже пользующаяся большим вниманием, тема в современной экономической литературе. Интерес к данному вопросу возник благодаря ряду специфических особенностей, характерных для транспортно – логистических кластеров.

Во – первых, в экономике развитых стран растущим спросом пользуется сектор торгуемых услуг, в рамках которого ТЛК играют ведущую роль. Во – вторых, особое положение в экономике занимает транспортный сегмент, который наряду с городами и другими населенными пунктами участвует в формировании экономической географии региона.

Кластерный подход широко используется в экономике таких развитых стран как Германия, США, Япония, Финляндия, Китай. В Европейском союзе также построена и функционирует логистическая сеть, включающая не менее восьмидесяти ТЛК, доля транспортно-логистических услуг которых в общем объеме составляет около 40 %.

В большинстве случаев транспортно-логистические кластеры появляются благодаря естественному географическому положению региона, имеющего, в связи с этим, значительный транзитный потенциал.

Среди основных причин, лежащих в основе формирования и развития транспортно – логистического кластера можно выделить:

1. Общие потребности ряда экономических субъектов, удовлетворить которые можно с меньшими издержками при объединении усилий.
2. Обмен неявным знанием при осуществлении личных коммуникаций.
3. Осуществление компаниями совместных инвестиций в образование и научно – технические разработки.
4. Получение дополнительных конкурентных преимуществ за счет внутренней специализации.

Взаимосвязи между участниками логистического кластера формируют его структуру, отдельными элементами которой являются:

- производители, коммерческие посредники и потребители;
- транспортные компании;
- распределительные центры и терминалы;
- институты власти (органы таможенного, транспортного, финансового, санитарно-эпидемиологического и ветеринарного контроля);
- организации, принимающие косвенное участие в работе кластера (страховые компании, центры повышения квалификации персонала, консалтинговые и аналитические агентства);
- обслуживающие организации (автосервисы, дорожно-строительные компании).

Существует три основных категории транспортно-логистических кластеров:

1. Портовые ТЛК, формирующиеся на базе портов или портовых кластеров, включающих несколько близко расположенных друг к другу портов. Так, например, портовый кластер «Валенсия» состоит из трех средиземноморских портов Испании (Валенсия, Сагунто, Гандия).

2. Пограничные ТЛК, формирующиеся на основе транспортных узлов, находящихся на пересечениях крупных международных транспортных коридоров с государственными границами. На пограничном переходе между Германией и Данией расположен ТЛК «Падборг», благодаря которому небольшой поселок Падборг постепенно вырос в крупный транспортный центр.

3. Территориальные (региональные) ТЛК основываются на транспортных системах средних и крупных городов, а также городских населенных пунктов. В них, как правило, присутствуют грузовой и пассажирский сегменты. Высокий уровень развития территориальных ТЛК позволяет им удовлетворять не только местный спрос на грузовые и пассажирские транспортные услуги, но и междугородние, межрегиональные, а также международные потребности в них.

Среди положительных моментов создания ТЛК в регионе специалисты выделяют:

- формирование развитой инфраструктуры в секторе его развития;
- появление дополнительного источника инвестиций для региона;
- эффективное использование ресурсного потенциала региона;
- усиление внешнеэкономической интеграции.

Преимущества создания ТЛК можно рассматривать в двух аспектах: операционные (транспортные) преимущества, связанные с доставкой груза, и преимущества, получаемые за счет совместного потребления ресурсов и активов субъектов кластера.

Кластеры предоставляют широкие возможности для трудоустройства, создавая тем самым, дополнительные рабочие места в регионе своего присутствия. Растущий спрос на логистические услуги со стороны потребителей, требует наличия квалифицированной рабочей силы, способной такие услуги предложить, таким образом, помимо создания рабочих мест, в регионе увеличивается количество квалифицированных кадров. Воспользоваться квалифицированными кадрами может любая компания, т.к. они распределены между логистическими операторами на территории ТЛК.

По оценкам специалистов, дополнительным плюсом деятельности ТЛК является упорядоченное и четко спланированное перемещение грузов, позволяющее сократить расходы, связанные с обработкой информации, оформлением документов, а также улучшить сервис и сократить количество ошибок при грузопереработке.

Необходимо также отметить, что создание и развитие кластерных структур оказывает положительное влияние на экономическую политику государства в области образования, инновационных разработок и распространения новых технологий. Дополнительным плюсом кластеров является их тесная связь с малым бизнесом за счет обеспечения ему доступа к капиталу промышленных структур и возможности производить обмен новыми идеями между предпринимателями. Транспортно-логистические кластеры, имеющие развитую инфраструктуру, могут стать основой для развития малого и среднего бизнеса в регионе, усиливая, тем самым, деловую активность государства.

Использование кластерного подхода – новый инструмент бизнеса. Современная экономическая система работает по определенным правилам, используя рыночные институты, опираясь на законы, решая задачи по достижению поставленных целей. Тогда кластер, существующий в рамках заявленных правил, представляет собой четко отлаженную структуру, позволяющую продуктивно развиваться крупным компаниям, малому бизнесу, научным и консалтинговым центрам, образовательным учреждениям, региону и стране в целом. Итогом существования кластера является достижение синергетического эффекта, возникающего благодаря взаимовыгодному сотрудничеству конкурирующих предприятий.

Литература

1. Евтодиева, Т.Е. Логистические кластеры: сущность и виды // Экономические науки. – 2011. – № 4 (77).
2. Евтодиева Т.Е. Экономическая сущность логистического кластера // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. – 2011. – № 4 (18). – Серия «Экономика».
3. Проскура Д.В., Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28).

УДК 332.578

В.С. Селицкий

valsel77@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ВОЗМОЖНОСТИ ДИФФУЗИИ СИТУАЦИОННЫХ ИННОВАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

Рассмотрены возможности диффузии ситуационных инноваций в национальной и региональной экономических системах. Проанализирован зарубежный опыт инновационной деятельности.

Наиболее эффективное развитие современной мировой (глобализированной) и национальных экономик осуществляется на инновационной основе, т.к. обеспечение традиционными товарами рынков приняло устойчивый характер и практически удовлетворяет повсеместно запросы покупателей. Инновации не только повышают уровень решения традиционных проблем, но и создают новые потребности и возможности их удовлетворения.

Повсеместно поиск инноваций превратился в своеобразную новую экономическую религию. Стремление создать, скопировать или улучшить актуальные инновации лежит в основе деятельности современных фирм и целых государств. Доминируют здесь США, Япония и страны Западной Европы, обладающие колоссальными ресурсами всех видов. Например, в США научно-технический прогресс является одним из приоритетов государственной политики. За четверть века здесь был собран мощный инновационный кулак из пяти с лишним миллионов интеллектуалов со всего мира, равного которому не было во всей истории человечества. Готовится грандиозный технологический прорыв, который определит будущее человечества и задаст новые стандарты жизни для всей человеческой цивилизации.[1] Страны технологического ядра мирового развития США, Япония, ФРГ, Франция и Великобритания затрачивают на собственные исследования около 80% мировых ассигнований на науку и концентрируют 50% научного персонала. При этом частный сектор является главным источником финансирования научных исследований и инновационных разработок – от 60 до 75 процентов общего объема.[2]

В нашей стране очень медленно выстраивается современная инновационная система, особенно в регионах. Средние и малые предприятия, предпринимательский сектор в целом не ориентированы на инновационный путь развития. На абсолютном большинстве предприятий нет результативных связей с наукой. Научные организации не стремятся к коммерциализации своих разработок. Университеты в своей массе по-прежнему не имеют эффективных инновационных достижений и не обладают современной исследовательской и внедренческой базой. Финансирование инновационных разработок на порядок отстает даже от среднеразвитых стран. Менеджмент вместо организации повсеместно инновационных процессов занимается констатацией отдельных примеров и составлением статистических отчетов. В результате крайне медленно идет и наращивание конкурентных преимуществ предприятий. В Беларуси доля подлинно инновационной, новой для мирового рынка белорусской продукции незначительная – порядка 2%.[3]

В связи с этим возникает закономерный вопрос: «Могут ли наши предприятия и экономика страны решать инновационные проблемы?». По нашему мнению, могут. Во-первых, инновационные (креативные) результаты появляются в любом месте и в любой стране. Во-вторых, исторический опыт свидетельствует о значительных достижениях отечественных ученых и инженеров в области инноваций. В – третьих, в нашей стране выпускается достаточное число специалистов высокой квалификации для всех основных отраслей. В – четвертых, создаются многообещающие исследовательские площадки для генерации современных научно – технических решений. И, наконец, высшие управленческие структуры страны в качестве приоритетов развития экономики страны определили инновационный путь с принятием соответствующих нормативных актов и практических программ.

Примером создания эффективной инновационной системы для Беларуси в относительно небольших странах являются Тайвань, Финляндия, Израиль и Швеция. Необходимо особо отметить, что для нашей страны с ограниченными ресурсами и возможностями одним из стратегических направлений должна являться диффузия инноваций. Ее смысл состоит в распространении нововведений в процессе научно - технической, производственной и организационно- экономической деятельности предприятия. В современной глобальной экономике диффузия инноваций является атрибутом. Итоги работы в интеллектуальной сфере распространяются через систему

трансфера технологий и новых знаний. Фирмы, действующие в различных странах, стремятся создать благоприятные условия для своих филиалов и партнеров в производстве современных товаров на основе инноваций. Диффузия последних происходит также с помощью несанкционированных методов получения соответствующей информации. Как показывает практика, даже передовые страны для этого создали эффективные системы экономической и научно – технической разведки.

При внедрении заимствованных идей, как правило, осуществляется адаптация инноваций к конкретным условиям. Идеальным вариантом при этом является совершенствование и доработка используемых образцов с добавлением новых функций и характеристик, востребованных на рынке. Можно с полной уверенностью утверждать, что отечественные специалисты вполне способны осуществить этот процесс по многим направлениям при наличии инновационных образцов и достоверной информации. Для этой деятельности, естественно, должна создаваться как в государстве, так и на предприятиях определенная система.

Важным направлением деятельности в этой области является предложение отечественных научно – технических результатов в качестве объектов для диффузии зарубежным партнерам, а также для межотраслевого использования внутри страны. Такую практику используют в США и других развитых странах мира. При этом в последние годы идет интенсивный обмен идеями и образцами между оборонным и гражданским секторами экономики. Более того, наметилась тенденция заимствования гражданских разработок в военную сферу. Так известными примерами использования военных технологий является атомная энергетика, персональные компьютеры, интернет, цифровая фотография, приборы ночного видения, автоматические летательные аппараты (дроны) и многое другое. В США после полетов «Шаттла» ознакомили гражданских инженеров с новыми разработками и в результате сотни из них были освоены в открытой экономике и приносят огромные прибыли.

Беларусь может предложить для диффузии уникальные ситуационные инновации. Такие инновации возникают в условиях чрезвычайных ситуаций, при ведении боевых действий, осуществлении уникальных проектов, решении актуальных, но малоизученных проблем и т.п.[4]

Примером наличия большого числа ситуационных инноваций в нашей стране являются решения и технологии преодоления последствий катастрофы на ЧАЭС. Их знание и использование все больше актуализируется, так как в мире развивается атомная промышленность и энергетика, появляется все больше «атомных точек» в медицине, геологии, космосе, при хранении и утилизации радиоактивных отходов. Пример катастрофы на АЭС в Японии показывает актуальность белорусского опыта и инновационных решений для этой высокоразвитой страны.

В качестве инноваций для диффузии могут быть предложены ситуационные инновации, имеющиеся в Гомельской области:

- система мониторинга и объективной оценки воздействий искусственного происхождения на природную среду;
- медицинские технологии лечения, массового обследования населения и периодического контроля состояния здоровья при возникновении новых, крайне опасных факторов радиоактивного и химического происхождения;
- технологии ведения сельскохозяйственного и лесного производства в условиях радиоактивного загрязнения больших площадей;
- опыт научного обеспечения решения практических задач по всему спектру посткатастрофных проблем;
- итоги изучения воздействия крайне опасных радиоактивных элементов на население и природную среду, которое ранее проводилось только в лабораторных условиях;

- новые технические решения при создании приборов, строительных, сельскохозяйственных, лесных и других машин для работы в условиях радиоактивного загрязнения;
- система посткатастрофного менеджмента;
- технологии работы с населением на пострадавших территориях и массового переселения из опасных зон;
- технологии и содержание обучения и переподготовки специалистов для деятельности по преодолению опасных последствий катастроф.

Все эти инновации проверены на практике. Наши специалисты получили после трагической катастрофы уникальные площадки для проверки гипотез и научных идей, которые нигде ранее не встречались. В этом их уникальное значение и ценность.

Это только одно из направлений, но ситуационные инновации имеют на практике достаточно большое распространение, особенно при решении единичных и локальных проблем. Но им не уделяется внимание с целью распространения, совершенствования и тем более коммерциализации. Здесь уместно вспомнить пример японского предпринимателя, который черпал идеи для промышленного использования из советского журнала для детей «Юный техник» и стал миллионером. Поэтому в рамках инновационной системы региона и отдельного предприятия должны проводиться мероприятия по ознакомлению специалистов с ситуационными инновациями, различными рационализаторскими предложениями, новаторскими решениями других отраслей, выставками новых товаров и технологий, научными достижениями.

Их заимствование, совершенствование и актуализация могут дать новый положительный эффект.

Литература

1. Фиговский О. Инновационные системы США: Задачи и реализация. // Наука и техника. -2018.-№1(334)
2. Финансирование инновационной деятельности за рубежом [Электронный ресурс] Режим доступа. www.srines.com. - Дата доступа: 20.09.2019
3. Лукашенко А.Г. Выступление на II Съезде ученых Беларуси [Электронный ресурс] Режим доступа <https://belta.by>; Дата доступа: 25.09.2019
4. Селицкий В.С., Пронузо Ю.С. Ситуационные инновации: особенности и значение // Наука и инновации. 2019.-№ 4(194). – С.29-32.

УДК 005.591.6

В.С. Селицкий

valsel77@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Ю.С. Пронузо

upronuzo@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассмотрены особенности применения системного подхода в рамках развития инновационных процессов, определены основные направления активизации инновационной системы и выделены её активаторы.

Все искусственные системы, созданные человеком, предназначены для решения каких-либо проблем. К ним относятся социальные, экономические, научно-технические,

организационно-управленческие и др. Необходимо подчеркнуть, что в момент создания имеется конкретный набор внешних и внутренних обстоятельств, которые предопределяют цели, задачи, функции и возможности той или иной системы. В дальнейшем происходит движение (развитие, переориентация или свертывание), при котором система изменяется, совершенствуется, переходит в новое состояние и может ликвидироваться. Для последнего обстоятельства ряд причин:

–при создании системы не были известны и учтены основные параметры внутренней и внешней среды;

–располагаемые и привлекаемые ресурсы не в состоянии обеспечить достижение целей системы;

–системе не удалось решить в необходимом объеме согласование и взаимодействие ее внутренних элементов;

–происходят быстрые и масштабные изменения, что не позволяет системе к ним адаптироваться;

–у системы отсутствуют необходимая информация и знания для составления обоснованных прогнозов и практики развития;

–управляющая подсистема (менеджмент) не обеспечивает своими действиями адекватное ситуации поведение системы и соответственно не достижение ее целей;

–конкурирующие системы, обладающие большими ресурсами, оказывают воздействие на действующую систему и осуществляют ее сознательное разрушение.

Есть и другие обстоятельства, которые влияют на внутрисистемные процессы. Это могут быть слабые воздействия, которые малозаметны или просто игнорируются менеджментом. Как утверждает и доказывает синергетика именно они могут стать источником разрушения системы.

При определенных условиях слабые системы и их элементы могут искусственно продлить свое существование, имитируя деятельность. Это происходит при своеобразной подстраховке более сильной, как правило, вышестоящей системы. Особенно много подтверждающих этому утверждению примеров можно наблюдать в государственной административно-командной практике.

Из вышесказанного следуют выводы. Любая система должна увеличивать свой потенциал и развиваться, то есть активизироваться. Отслеживать новые явления во внутренней и внешней среде и поведении конкурентов. Постоянно овладевать новыми знаниями и менять в соответствии с ними практику. Успешное развитие системы во многом зависит от квалификации и адекватных действий менеджмента.

В настоящее время доминантой развития мировой, национальных, региональных и локальных экономик является внедрение инноваций. Это не просто некое теоретическое положение, а многократно подтвержденное практикой явление. Хотя необходимо подчеркнуть, что внедрение новшеств и инноваций в современной трактовке всегда в человеческой истории было двигателем экономики.

Но впервые в современном мире инновации заняли доминирующее положение. Цикл от генерации нового знания и до внедрения сократился до минимума. Массовое освоение инноваций стало возможным благодаря быстро создаваемым и перенастраиваемым производствам, а также логистическим системам доставки товаров крупными партиями в любую точку земного шара. К этому необходимо добавить возможности современной рекламы и Интернета по привлечению внимания покупателей к инновационным товарам, обладающих новыми возможностями по удовлетворению их потребностей.

Особенностью инновационных систем является также их преимущественно интеллектуальная основа. В настоящее время в мире около 70 % прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, воплощенных в инновационных технологиях производства и управления. Как следствие, скорость передвижения увеличилась в 10 раз, связи – в 10,7 раз, обработка информации в 10,6 раз, а сложность и скорость

компьютеров, по мнению Гордона Мура из компании «Интел», удваивается каждые 18 месяцев. Это позволило философам и социологам утверждать о формирующейся новой цивилизации как о цивилизации инноваций [1].

В инновационных системах ограниченный эффект дают эволюционные принципы развития. Здесь более эффективными являются новые нестандартные подходы, основанные на эвристических и синергетических методах, позволяющих обеспечить на всех этапах движение системы, высокую креативность, особенно в точках бифуркации. Ввиду различных причин частота возникновения последних возрастает. Особенно это способствуют глобальные аспекты экономики, а также современные информационные возможности, обеспечивающие высокую скорость быстрого действия и всеохватывающую способность проникновения.

Таким образом, инновационная система должна постоянно преобразовываться, адаптироваться к перманентным изменениям и наращивать свою активность. На любую систему воздействуют как положительные силы (активаторы), обеспечивающие ее развитие, так и дезактиваторы, создающие барьеры достижения целей [2, с. 111].

Поэтому необходимо отслеживать и определять роль тех или иных факторов в системе. Методы и практика менеджмента позволяют при целенаправленном подходе объединить усилия активаторов и получать положительный синергетический эффект, одновременно нейтрализуя негативные воздействия дезактиваторов. Менеджмент должен постоянно искать и вводить в действие новые и дополнительные активаторы.

Применительно к инновационной системе активизацию можно определить через воздействие инструментов управления и творчества на процесс генерации, внедрения и распространения инноваций. Активизация – совокупность процессов, обеспечивающих повышение качественных параметров системы в целом, а также отдельных её элементов при сокращении времени достижения её целей. Активизация деятельности – интенсификация процессов, обеспечивающих эффективное целедостижение. Активизация увеличивает инновационный потенциал системы, преобразует ее и обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества.

Инновационные системы имеют свои отличительные особенности. К ним можно отнести следующие:

- высокая неопределенность и подвижность целеполагания;
- наличие большого числа рискованных ситуаций в процессе инновационной деятельности;
- малая доля разрабатываемых и финансируемых инноваций, достигающих стадий внедрения и коммерциализации. В Японии только 8,7 % идей реализуется в массовом производстве и потреблении. Для успеха одного нового изделия на рынке необходимо продуцировать 18 новых идей [3].

- низкая вероятность определения источников и авторов инноваций;
- несоответствие отечественного, особенно регионального менеджмента особенностям современной креативной и инновационной деятельности;

Отметим основные направления активизации, имеющие большое значение для региональной инновационной системы:

- необходимо отслеживать огромный объем информации по всем направления инновационной деятельности;
- осуществлять постоянный мониторинг, отбор и адаптацию нового знания к местным условиям и возможностям;
- создавать предпосылки для диффузии инноваций;
- ориентировать и побуждать элементы инновационной системы в направлении создания и внедрения новшеств и превращения их в инновации;
- обеспечивать современную инновационную подготовку и переподготовку специалистов на основе новейшего знания;

– предлагать проекты для инновационного сотрудничества организаций на межотраслевой основе путем создания кластеров и участие в международных альянсах и соглашениях;

– обеспечивать квалифицированную экспертизу наиболее значимых инновационных программ, проектов и отдельных;

– содействовать созданию благоприятной инновационной среды и поиску ресурсов для генерации и материализации инноваций;

– постоянно совершенствовать инновационную систему и ее менеджмент в соответствии с результативным отечественным и мировым опытом.

Основными активаторами инновационной системы являются:

– государственные и региональные органы управления;

– обладатели материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов;

– организаторы и регуляторы, влияющие на рыночные механизмы (кредиторы, инвесторы, фонды, конкуренты, лидеры);

– исполнители государственных и региональных социально-экономических программ;

– научные и исследовательские, конструкторские и проектные организации и их координаторы;

– создатели законодательной и другой нормативной базы;

– организации-источники кадрового обеспечения;

– регуляторы международных и внешнеторговых отношений;

– специализированные инновационные центры, стартапы, венчурные и другие организации;

– предпринимательские структуры;

– отечественные и зарубежные организации, готовые к инновационному сотрудничеству;

– экспертное сообщество.

Необходимо при оценке управления производственной системой ввести понятие «инновационные потери». Оно может определяться через нереагирование на предложения новаций, непринятие решений по их внедрению, игнорирование предложений сотрудников и информации об инновациях у конкурентов. В настоящее время актуализировались научно-техническое мировоззрение и междисциплинарная эрудиция менеджеров, без которой невозможна эффективная инновационная деятельность. В идеале руководитель обязан снабжать коллектив новыми знаниями, так как только у него есть возможность наиболее полного использования ресурсов, в том числе и информационных.

В каждом регионе имеется своя специфика в наличии ресурсов, специализации экономики, составе субъектов хозяйствования, природно-климатических условий и т.д. Это налагает определенные особенности на наличие активаторов, их функции и предназначение, а также на задачи инновационного менеджмента, который должен не только сконструировать инновационную систему, но и постоянно ее совершенствовать.

Литература

1. Капустин, В.С. Осторожно инновации [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://spkurdyumov.ru/forecasting/ostorozhno-innovacii/>. – Дата доступа : 25.09.2019.

2. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. 6-е издание. – Спб.: Питер, 2010. – 448 с.

3. Инновационный менеджмент в фирмах Японии и США [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://knigi.news/menedj/194-innovatsionnyiy-menedjment-firmah-yaponii-43244.html>. – Дата доступа : 20.09.2019.

А.А. Соклаков

090404@rambler.ru

Курская академия государственной и муниципальной службы,
Россия

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье на основе анализа итогов социально-экономического развития Курской области и экономического потенциала обозначены основные направления совершенствования государственного регулирования сельского хозяйства.

Сельское хозяйство Курской области в 2017 году в фактических ценах обеспечило объем производства продукции на сумму в 130824 млн. руб., что на 1625,5 млн. руб. меньше чем в 2016 г. [1] (рисунок 1).

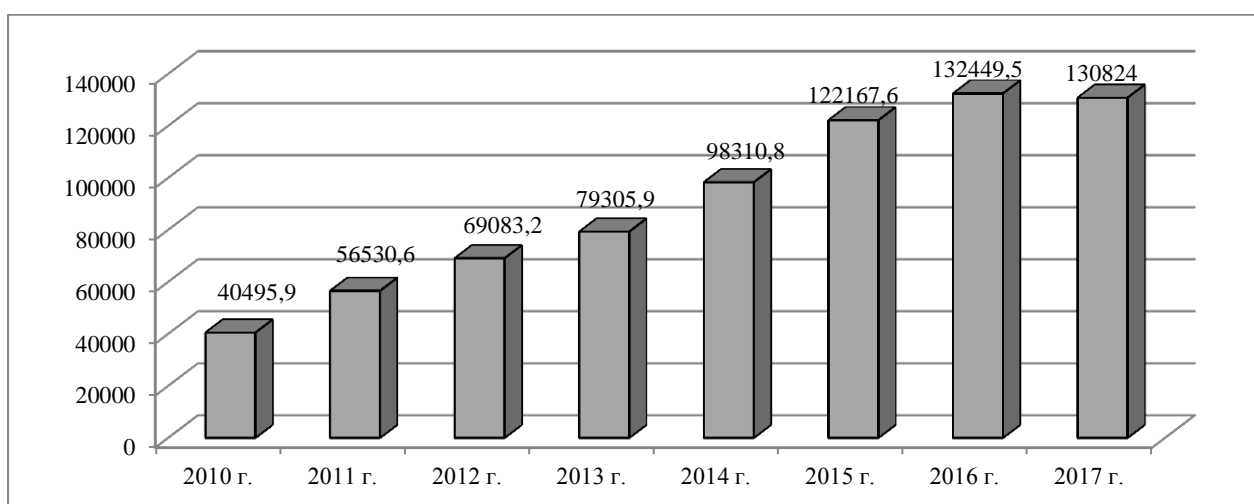


Рисунок 1 – Динамика объема производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Курской области (в фактических ценах; млн. рублей)

В структуре сельского хозяйства Курской области в 2017 году преобладала отрасль растениеводства, доля продукции которой составила 57,8 %, на долю продукции животноводства пришлось 42,2% [2] (таблица 1).

Таблица 1 - Объем производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Курской области (в фактических ценах)

Годы	Продукция растениеводства		Продукция животноводства	
	млн. руб.	доля в общем объеме, в %	млн. руб.	доля в общем объеме, в %
2010	25286.8	62,4	15209.1	37,6
2011	39140.1	69,2	17390.5	30,8
2012	46569.8	67,4	22513.4	32,6
2013	50725.1	64,0	28580.8	36
2014	58300.7	59,3	40010.2	40,7
2015	75248.0	61,6	46919.6	38,4
2016	84863.8	64,1	47585.8	35,9
2017	75642.6	57,8	55181.4	42,2

Курская область обладает уникальными конкурентными преимуществами в агропромышленном комплексе, область входит в лидеры среди регионов Центрального федерального округа по объемам сбора зерновых культур (2-е место), масличных культур (4-е место), производству молока (6-е место).

Однако, согласно оперативным данным Федеральной службы государственной статистики по Курской области, в 2018 г. наблюдается снижение индекса производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (рисунок 2).

Ключевыми точками роста в территориальном разрезе в Курской области в ближайшие годы станут: свиноводство, молочное скотоводство, переработка зерна, производство комбикормов, переработка молока, овощеводство.

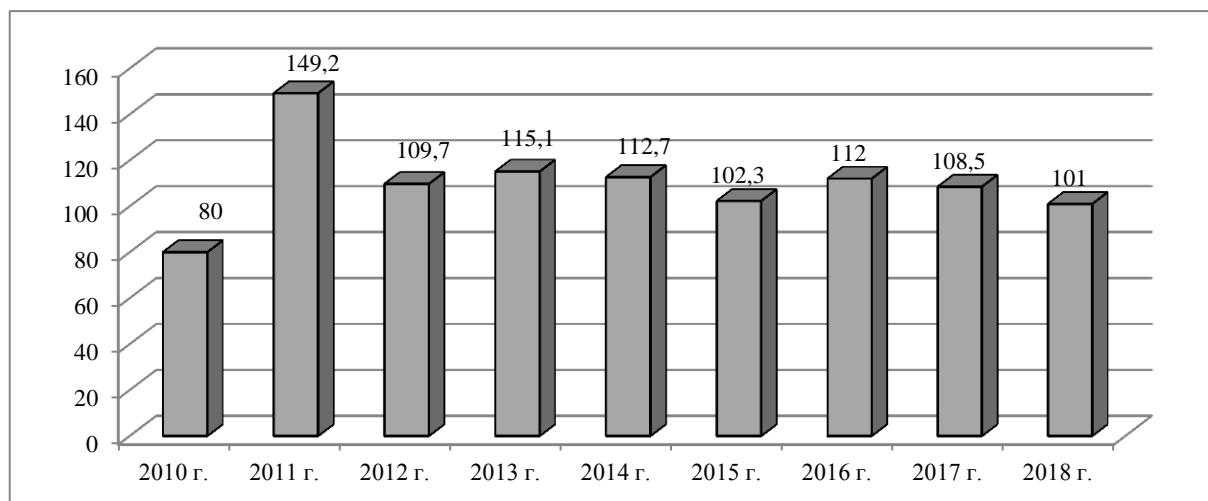


Рисунок 2 – Динамика индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий Курской области (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году).

На сегодняшний день, несмотря на существенные темпы роста агропромышленного комплекса Курской области, наблюдаются следующие проблемы:

- износ основных производственных фондов предприятий АПК, низкие темпы обновления основных фондов за счет невысокой добавленной стоимости, создаваемой в отрасли;
- проблемы доступа производителей к рынкам сбыта, в том числе за счет монополизации торговых сетей;
- кадровый дефицит, усугубляемый сложной социально-экономической ситуацией на селе; недостаточный уровень развития НИОКР и селекционной деятельности.

Основными целями развития сельского хозяйства в Курской области являются: активизация экспортной деятельности сельскохозяйственных предприятий, внедрения новых технологий, развития селекционной деятельности, производстве продукции с высокой добавленной стоимостью.

Для достижения данных целей необходимо реализовать такие мероприятия как:

1. Масштабирование существующего сельскохозяйственного потенциала, включая: расширение применения интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур; расширение посевных площадей под кукурузу, полевого и лугового травосеяния; улучшение технологий и усовершенствование методов кормления, доения и ухода за животными.

2. Научно-техническое и инновационное развитие АПК, включая: совершенствование системы семеноводства, повышение урожайности различных культур; создание селекционно-генетических центров; создание сети агротехнопарков на базе вузов

Курской области; Кадровое обеспечение развитие агропромышленного комплекса; внедрение технологий «умного» АПК.

3. Поддержка малых форм хозяйствования, включая: предоставление финансовой и нефинансовой поддержки создания и развития крестьянских (фермерских) хозяйств; повышение доступности регионального рынка сбыта для местных производителей качественной и экологически чистой продукции; развитие кооперации малых форм хозяйствования.

4. Развитие логистической и инженерной инфраструктуры АПК, создание региональной агрологистической сети (оптово-распределительные центры и современные специализированные хранилища).

Литература

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по Курской области [электронный ресурс] URL: <http://kurskstat.gks.ru>
2. Экспертно-аналитический центр агробизнеса [электронный ресурс] URL: <http://ab-centre.ru>

УДК 338.436

Е.В. Смигунова

elenasmigunova@gmail.com

*Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
имени Петра Василенка, Украина*

АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Описано роль интеграционных структур в агропромышленном секторе национальной экономики. Основная цель деятельности интеграционных структур – максимизация прибыли путем обеспечения стабильного развития. Вертикальная интеграция является эффективным инструментом решения проблем малых и средних предпринимательских структур, позволяющим решить проблемы управления их операционной и сбытовой деятельности.

Кризисные процессы, которые проявляются в производственно-экономической деятельности аграрных предприятий, тормозят их развитие. Инструментарий для их преодоления, по нашему мнению, должен включать кооперацию и интеграцию.

Кооперирование - это процесс объединения хозяйствующих субъектов аграрного профиля, который не требует потери его участниками правосубъектности по собственности на землю и имущество.

Производственная интеграция является хозяйственно-организационным процессом, направленным на формирование пакета общих интересов, которое обусловлено признанием, что отдельные субъекты предпринимательской деятельности взаимосвязаны. Такой пакет обуславливает необходимость существования отдельных хозяйствующих субъектов с определенной степенью самостоятельности и в то же время с установлением тесного продуктивного взаимодействия друг с другом под общим управлением [1].

Выделяют вертикальную и горизонтальную формы агропромышленной интеграции. Вертикальная интеграция - это планомерная сотрудничество сельскохозяйственных и промышленных производителей двух или более отраслей. Такая интеграция чаще всего органично объединяет в систему аграрное производство, перерабатывающую

промышленность, торговлю, складское хозяйство. Горизонтальная интеграция - объединение нескольких, часто мелких, предприятий, задействованных в одной технологической стадии [2].

На сегодня значительное число аграрных предприятий стремятся к созданию интегрированных структур, базирующихся на транзакционных экономии, то есть сочетании технологических стадий производства, переработки и реализации продукции.

Предпосылками развития интеграционных связей между аграрными предприятиями является достижение стабильного и ритмичного обеспечения перерабатывающих предприятий сырьем, а также специализация и углубление концентрации производства. Ведь в результате нарушения традиционных вертикальных связей между участниками процесса производства значительно усложнилась их производственная и сбытовая деятельность. Обратной стороной свободы выбора каналов сбыта продукции, возникшей вследствие прекращения обязательств между субъектами хозяйствования, стало стремительное увеличение транзакционных издержек [3-5].

Мотивами, побуждающими к интеграции аграрные и перерабатывающие предприятия, есть желание сформировать стабильные рынки сбыта продукции с одной стороны, надежную сырьевую базу - с другой, и, таким образом, расширение сфер деятельности и обеспечения доходности всех предприятий интеграционного образования.

Одним из основных критериев, определяющим эффективность агропромышленной интеграции, является ее способность стабилизировать производственно-экономические связи и развивать их. Наличие указанных связей характеризует уровень сближения интересов участников интегрированного образования и результативность его деятельности. К сожалению, на сегодня украинские производители и переработчики мало связаны такими общими интересами: первые стремятся продать максимальное количество продукции по самой высокой цене, вторые – подешевле купить сырье для переработки. Объединяющим элементом для обеих сторон должно стать качество сельскохозяйственной продукции и, соответственно, продуктов ее переработки.

Текущая ситуация такова, что часто одна и та же продукция на пути к потребителю проходит через две-три посреднические структуры, значительно увеличивая цену на готовую продукцию. Вертикальная интеграция предприятий создает условия для охвата посреднических структур или усиления контроля над ними, что позволит предприятиям-производителям и переработчикам обеспечить качественный уровень посреднической работы и, соответственно, адекватный уровень цен.

Подавляющее число товаропроизводителей не обладают достаточным объемом денежных средств, чтобы иметь возможность поддерживать полноценный цикл производственного процесса, а потому актуализируется вопрос о необходимости инвестиций. В таком случае роль инвесторов может быть отведена отечественным посредническим структурам.

Интеграция создаст возможность для предприятий-производителей формировать крупные партии продукции, которые могут быть реализованы на более выгодных условиях (за счет наличия устойчивых интеграционных связей с другими субъектами-производителями), а также финансовыми ресурсами (за счет интеграционных связей с инвестором), что создаст благоприятные условия для развития. Также в значительной степени будут удовлетворены и интересы посреднических структур за счет упорядочения ценообразования на каждой из стадий движения продукции.

Литература

1. Смігунова О.В. Особливості інтеграційної взаємодії суб'єктів аграрної сфери: теоретичні засади та практичне підґрунтя / Смігунова О.В. // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 161. – Харків: ХНТУСГ, 2015р. – С. 276 – 282.
2. Тимофеев І.М. Сутність і розвиток кооперації та інтеграції в АПК / І.М. Тимофеев // Вісник ХНАУ. – Харків, 2006. – №9. – С. 266 – 270.

3. Басюркіна Н. Й. Особливості розвитку інтеграційних процесів в агропродовольчому секторі України / Н. Й. Басюркіна // Наукові праці НДФІ. – 2012. – Вип. 3. – С. 79 – 86.
4. Слободян Н.Я. Роль інтеграційних процесів у регулюванні організаційно-економічного механізму підприємств молочної промисловості України / Н.Я. Слободян // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2007. – № 21 – С. 112 – 115.
5. Дудник О.В. Розвиток економічного потенціалу аграрних підприємств як складова управління їх конкурентоспроможністю [Електронний ресурс] / О.В. Дудник, О.В. Смігунова, В.Г. Краля // Інфраструктура ринку. – 2017 – № 6. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.market-infr.od.ua/uk/6-2017>.

УДК 338.467.6

Т.М. Тишкова

tatyana.tishkovs@yandex.ru

*Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации, Беларусь*

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В работе дана оценка тенденциям развития индустрии гостеприимства в Республике Беларусь. Рассмотрены проблемы и перспективы развития гостиничного бизнеса.

Сегодня индустрия гостеприимства представляет собой мощнейшую систему хозяйства региона или туристского центра и важную составляющую экономики туризма. Индустрию гостеприимства составляют различные средства коллективного и индивидуального размещения: отели, гостиницы, мотели, молодежные хостелы и общежития, апартаменты, туристские приюты, а также частный сектор, участвующий в размещении туристов.

В Беларуси в 2018 г. функционировало 1077 коллективных средств размещения на 40607 номеров, в том числе 587 гостиниц и аналогичных средств размещения на 20590 номеров, из них гостиниц и гостиничных комплексов – 385, 8 мотелей и 194 других видов [1, с. 34]. На протяжении 2010–2018 гг. количество коллективных средств размещения увеличилось с 693 до 1077 ед., т.е. на 55,4 %. Также выросло и число гостиниц и аналогичных средств размещения (на 228 ед. или 63,5 %), санаторно-курортных, оздоровительных и других специализированных средств размещения (на 156 ед. или 46,7 %). Из общего количества гостиниц и аналогичных средств размещения 4 гостиницы имеют 5 звезд, 5 гостиниц – 4 звезды, 35 гостиниц – 3 звезды, 10 гостиниц – 2 звезды и 331 гостиница – без категории [1, с. 38]. Пятизвездочные гостиницы расположены только в г. Минске, а четырехзвездочные – в г. Минске (4 гостиницы), г. Бресте (1 гостиница) [1, с. 39].

Для развития въездного и внутреннего туризма первостепенное значение имеют наличие разветвленной сети коллективных средств размещения (гостиниц и аналогичных средств размещения, а также санаторно-курортных и оздоровительных организаций) и качество услуг, предоставляемых ими. В настоящее время уровень коммунального благоустройства, развитие служб обслуживания, комфортабельность номеров позволяет 49 гостиницам и 5 гостиничным комплексам в республике иметь международную категорию классификации по звездам, 26 из них находятся в г. Минске.

На протяжении 2010–2018 гг. количество санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения увеличилась с 334 до 490 ед., при этом наибольшее количество организаций приходится на дома охотника и рыбака и базы, дома отдыха, а наименьшее – на реабилитационно-оздоровительные центры. Количество санаториев увеличилось с 67 до 77 ед., туристических баз и центров – с 26 до

36 ед., баз и домов отдыха – с 89 до 97 ед. Однако уменьшилось количество оздоровительных центров (на 1 ед.).

В 2018 г. в гостиницах и аналогичных средствах размещения проживали 2007,3 тыс. человек (на 11,2 % больше, чем в 2017 г.), из них граждан Беларуси было 970,2 тыс. человек, граждан других государств – 1037,1 тыс. человек, в том числе из стран СНГ – 709,2 тыс. человек и 327,9 тыс. человек из других стран [1, с. 36]. Среди гостей из стран СНГ, воспользовавшихся услугами гостиниц и аналогичных средств размещения, преобладали граждане Российской Федерации. Их доля в общей численности размещенных иностранных граждан составила 66 %. Среди жителей дальнего зарубежья 47 % составляли граждане из Германии, Польши, Латвии, Литвы, Турции.

Средний уровень загрузки в гостиницах и аналогичных средствах размещения в 2018 г. составил 31 % и снизился по сравнению с 2012 г. на 12 %. В среднем степень загрузки гостиниц и аналогичных средств размещения в Республике Беларусь за последних пять лет снизилась на 3 %. За 2018 г. выручка, поступившая от размещения лиц в гостиницах и аналогичных средствах размещения, составила 240,9 млн. р., что на 17,5 % больше показателя 2017 г. За последних пять лет объем выручки вырос более чем на 60 %.

Санаторно-курортными и оздоровительными организациями в 2018 г. было обслужено 840,3 тыс. человек, что на 65,1 тыс. человек больше, чем в 2017 г. Среди тех, кто воспользовался услугами здравниц, преобладали граждане Беларуси – 611,3 тыс. человек (72,7 % от общего числа), стран СНГ – 204,9 тыс. человек (24,4 % от общего числа) [1, с. 37]. При этом более половины туристов воспользовались услугами санаториев (52,4 % от общего числа). В целом за 2018 г. было реализовано путевок на сумму 395,0 млн. р., что на 11,1 % больше, чем в 2017 г. За последних пять лет объем выручки от реализации путевок вырос на 44,3 %.

Следует отметить, что в последние годы в Беларуси начала развиваться специфичная область туристических услуг – в сфере агроэкотуризма. В 2018 г. число субъектов агроэкотуризма достигло 2473 ед. и выросло по сравнению с 2017 г. на 154 ед. [1, с. 57]. Численность туристов, воспользовавшихся услугами агроэкотуризма, за 2018 г. составила 422,3 тыс. человек, что на 20,3 % больше, чем в 2017 г. Граждане Беларуси в общем числе агроэкотуристов составили 89,8 %. Из стран СНГ посетили Республику Беларусь 34390 чел., в том числе из Российской Федерации 31850 чел., или 92,6 % от общего числа туристов из стран СНГ. Среди иностранных туристов, посетивших Беларусь, преобладают граждане Польши (1772 чел.) и Латвии (1082 чел.).

Средняя продолжительность пребывания туристов в агроэкоусадьбах в 2018 г. составила 5 дней. Сумма, полученная в оплату предоставленных услуг, составила в 2018 г. 20,0 млн. р., что на 16,3 % выше показателя 2017 г. За последних пять лет объем выручки от оказания данного вида услуг вырос почти в два раза.

На сегодняшний день в сфере туризма существует ряд нерешенных проблем.

Беларусь является визовой страной для туристов из большинства стран мира, что также не добавляет привлекательности туристическому имиджу страны.

Продвижение туристического продукта страны на внешнем и внутреннем рынках осуществляется недостаточно эффективно. Остается нерешенным вопрос о функционировании туристических информационных центров как внутри страны, так и за рубежом.

Развлекательные и событийные мероприятия проводятся в основном в столице страны и (или) областных городах и имеют сезонную периодичность. Сроки их проведения часто корректируются.

Дома ремесел и музеи, расположенные в регионах, как правило, имеют одинаковую направленность, отсутствует их индивидуальность.

На улицах населенных пунктов практически отсутствуют знаки туристической навигации.

Из 587 гостиниц и аналогичных средств размещения только 57, или около 10 % от общего количества, сертифицированы, при этом стоимость проживания в них по сравнению со странами-соседями (Литва, Латвия, Польша и другие) значительно выше, что также является фактором, сдерживающим приток туристов в нашу страну.

Слабо развита инфраструктура туризма (кемпинги, хостелы, объекты питания, придорожного сервиса и другое).

В местах нахождения основных туристических объектов создано недостаточное количество автомобильных парковок, санитарных зон и пунктов по реализации сувенирной продукции.

Невладение иностранными языками обслуживающего персонала, работающего в объектах туризма, также затрудняет нахождение в Республике Беларусь иностранных туристов, особенно в регионах.

Для развития гостиничного хозяйства в Республике Беларусь необходимо реализовать следующие мероприятия:

- создание туристских зон, разработка и утверждение генеральных схем их развития;
- создание областных туристско-информационных центров;
- открытие филиалов Национального агентства по туризму Республики Беларусь в наиболее ресурсоемких для туристов регионах страны;
- создание туристских маршрутов в каждой области, туристской зоне, разработка схем туристских маршрутов с последующим их включением в международные;
- определение схемы размещения основных объектов туристской индустрии (гостиницы, объекты питания, автостоянки и др.), проведение анализа фактической обеспеченности сетью гостиниц, организаций торговли, бытовых услуг и общественного питания;
- проведение работ по вопросу обеспечения приема международных банковских карт при расчетах с потребителями на объектах туристской индустрии и организациях потребительского рынка;
- организация проведения Дней национальной кухни в организациях питания, расположенных в пределах границ туристских маршрутов;
- организация в гостиницах, отелях, кемпингах работы кафе, продажи сувенирной продукции, открыток, фотопленки и др.

Также дальнейшему развитию гостиничного хозяйства в Республике Беларусь будет способствовать реализация мероприятий, предусмотренных в Государственной программе «Беларусь гостеприимная» на 2016 – 2020 гг. В ней предусмотрены следующие мероприятия [2]:

- формирование многоуровневой системы продвижения туристических услуг;
- развитие информационной системы комплексной поддержки внутреннего и въездного туризма;
- развитие сети туристических информационных центров в регионах республики и за рубежом, в том числе на базе дипломатических представительств и консульских учреждений, а также представительств субъектов хозяйствования и др.

Следовательно, реализация мероприятий Государственной программы позволит сформировать качественный и конкурентоспособный на мировом рынке национальный туристический продукт, в том числе будет способствовать развитию и гостиничного бизнеса.

Литература

1. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь статистический сборник. – Минск: Нац. стат. комитет Респ. Беларусь, 2019. – 76 с.
2. Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakon.by>.

Н.А. Шквыря

natashkw1807@gmail.com

*Таврический государственный агротехнологический
университет имени Д. Моторного, Украина*

ОБОСНОВАНИЕ И ВЫБОР МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы особенности практического применения методов стратегического анализа при разработке маркетинговой стратегии молокоперерабатывающего предприятия. Определены угрозы и возможности внешней среды предприятия. Установлены наиболее значимые факторы макро- и микросреды. По результатам стратегического анализа внешней среды предложены стратегические альтернативы развития предприятия.

Изменения, происходящие во внешней среде, вызывают необходимость применения новых принципов управления предприятием. Любые из этих изменений представляют собой сложную экономическую и социальную систему, следовательно, предприятиям необходимо быстро и эффективно адаптироваться к изменениям внешней среды и устоять под влиянием ее факторов [1]. Эту задача в современных условиях позволяет решить эффективная маркетинговая стратегия предприятия.

Молокоперерабатывающие предприятия Украины сегодня оказались в таком положении, при котором стратегическое планирование осуществляется в условиях неопределенности, а важные стратегические решения принимаются при недостатке практического опыта работы и экономических знаний в этой сфере [4]. В таких условиях молокоперерабатывающим предприятиям нужно уделять больше внимания вопросам обоснования выбора маркетинговых стратегий.

Объектом исследования является процесс разработки и внедрения маркетинговой стратегии предприятия ЧАО «Комбинат «Приднепровский», которое специализируется на производстве молочной продукции. Для определения маркетинговой стратегии были использованы следующие методы стратегического анализа: SPACE-анализ, И.Ансоффа, Shell/DPM, Mc/Kinsey, методика А.А. Старостиной, которая предусматривает оценку влияния факторов макро- и микросреды предприятия.

Ключевым аспектом при выборе маркетинговой стратегии является стратегический анализ предприятия. С помощью стратегического анализа формируются стратегии предприятия, и выбирается наиболее лучшая из них. Поскольку выбор маркетинговой стратегии базируется на одновременном учете факторов внешней и внутренней среды предприятия, можно сделать вывод о необходимости применения целого комплекса методов стратегического анализа для получения полной и достоверной оценки ситуации и принятия стратегического решения.

Цель стратегического анализа - выявление и моделирование закономерностей, тенденций, взаимосвязей на рынке для понимания ключевых факторов успеха, которые влияют на выбор маркетинговой стратегии предприятия. Объектом стратегического анализа являются факторы внешней и внутренней маркетинговой среды предприятия [3].

Стратегический анализ внешней среды происходит с помощью исследования факторов, которые влияют на предприятие и определяют эффективное функционирование и достижение его целей. Исследование макросреды молокоперерабатывающего предприятия свидетельствует, что существует больше угроз, чем возможностей для развития, поэтому предприятиям производителям молочной необходимо внедрять выявленные в результате исследования меры для преодоления угроз и эффективно реализовывать возможности. Наиболее вероятными угрозами для предприятий на рынке молока и молочных продуктов

являются: снижение государственного контроля за качеством и безопасностью молочных продуктов, дефицит сырья для производства молочной продукции и сокращение доходов потребителей. Можно выделить наиболее вероятные возможности для развития молокоперерабатывающих предприятий - наличие действующих стандартов и технических условий для изготовления молокопродуктов, расширение ассортиментной группы товаров для удовлетворения запросов потребителей, создание зоны свободной торговли с Европейским Союзом и выход на новые сегменты рынка. Маркетинговые исследования показали, что в структуре факторов макросреды предприятия наибольший удельный вес занимают экономические, демографические и научно-технические факторы.

В результате проведения анализа микросреды молокоперерабатывающего предприятия выявлено преобладание возможностей над угрозами, что свидетельствует о перспективности и высоком потенциале функционирования и развития рынка молока и молочных продуктов в Украине. Можно выделить наиболее вероятные возможности - это рост требований потребителей к качеству продукции, увеличение спроса, в частности на мировом рынке и наличие постоянных потребителей продукции. Определены следующие значимые угрозы: снижение покупательной способности, большое количество существующих и потенциальных конкурентов, повышение цен на сырье для производства и недостаточный уровень обеспеченности сырьем и загруженности мощностей. Наибольший удельный вес занимают следующие составляющие микросреды молокоперерабатывающего предприятия: потребители, конкуренты и поставщики.

По результатам исследования микро- и макросреды молокоперерабатывающих предприятий определены следующие стратегические альтернативы их эффективного развития: активизация мероприятий коммуникационной деятельности за счет увеличения расходов на рекламу на месте продажи и стимулирования сбыта, совершенствование упаковки продукции, увеличение объемов сбыта за счет расширения ассортимента молочной продукции, обратная интеграция с сельскохозяйственными предприятиями, развитие фирменной торговли.

Для определения стратегического положения ЧАО «Комбинат «Приднепровский» на рынке молочной продукции используем метод SPACE-анализа. Метод SPACE это комплексный метод, предназначенный для анализа позиций предприятия на рынке и выбора оптимальной маркетинговой стратегии [2].

Результаты проведения SPACE анализа показали, что ЧАО «Комбинат» Приднепровский» находится в конкурентном стратегическом положении на рынке молочной продукции. Предприятие действует в привлекательной отрасли и имеет конкурентные преимущества, но находится в нестабильной маркетинговой среде. Необходимо улучшать финансовое состояние предприятия и уменьшать угрозы со стороны макросреды, связанные с потерей финансирования. В данном конкурентном положении для предприятия наиболее эффективными будут такие стратегические ориентиры - развитие сбытовой сети, увеличение объемов реализации молочной продукции за счет улучшения качества и расширения ассортимента молочной продукции.

Следующей моделью для обоснования выбора маркетинговой стратегии ЧАО «Комбинат» Приднепровский» на рынке молочной продукции является матрица Mc/Kinsey. Автором определены факторы привлекательности рынка молочной продукции и его конкурентоспособности, с помощью экспертного метода определено взвешенные оценки каждого фактора. В результате получили высокую привлекательность рынка и среднюю конкурентоспособность молочной продукции предприятия. Это соответствует стратегии развития, суть которой заключается в усилении слабых позиций, поиска сегмента, где можно найти лидирующие позиции, повышении конкурентных преимуществ за счет улучшения качества продукции и оптимизации цен.

Методом И.Ансоффа определили, что наиболее эффективной и маркетинговой стратегией для исследуемого предприятия является стратегия проникновения, которая

предусматривает следующие мероприятия - усиление конкурентных преимуществ молокопродуктов, увеличения их потребления, развитие коммуникационной политики предприятия, увеличение реализации продукции за счет освоения новых сегментов рынка и каналов сбыта.

С помощью модели Shell/DPM выявили, что ЧАО «Комбинат«Приднепровский» занимает позицию «Стратегия усиления конкурентных преимуществ» - исследуемое предприятие имеет средние конкурентные позиции в привлекательной отрасли. За счет высокого качества продукции и имиджа предприятию необходимо постоянно увеличивать объемы реализации продукции. Наиболее эффективными будут следующие стратегические направления: расширение ассортимента продукции, усовершенствование коммуникационной и сбытовой политики.

Оценивая сводные результаты стратегического анализа предприятия, его возможности и сильные стороны определили, что для ЧАО «Комбинат« Приднепровский» наиболее эффективной и перспективной является конкурентная маркетинговая стратегия, которая направлена на постоянный рост доли рынка предприятия и включает следующие стратегические мероприятия - увеличение объемов реализации продукции за счет совершенствования коммуникационной политики, развития сбытовой сети и расширения ассортимента молочной продукции.

Таким образом, в ходе исследования на примере молокоперерабатывающего предприятия проанализирована макро- и микросреда и выявлены факторы, которые влияют на его деятельность. На основе методов стратегического анализа определена маркетинговая стратегия предприятия, адаптированная к рынку молока и молочных продуктов. Практическая реализация указанных предложений позволит предприятию улучшить позиции на рынке, повысить конкурентоспособность и обеспечить постоянное развитие в долгосрочной перспективе.

Литература

1. Гросул В. А., Мамаева Г. С. Маркетингове стратегічне планування на підприємстві. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. Вип. 1 (1). С. 201–205.
2. Куліш Т.В. Стратегічне маркетингове планування діяльності підприємств з використанням матричних методів. Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). Мелітополь: Люкс, 2012. № 2 (18). С.64-51.
3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. 480с.
4. Шквиря Н.О. Сутність та особливості маркетингового планування конкурентоспроможності продукції. Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). Мелітополь: Люкс, 2016. № 3 (32). С.164-170.

УДК 338.242

Т.В. Шорец

tvshorets@mail.ru

Белорусский государственный университет транспорта, Беларусь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности управления организациями корпоративного типа при помощи использования системы сбалансированных показателей, которая направлена на повышение эффективности управления и деятельности в целом. Данная система представляет собой

инструмент, представляющий цели и стратегию развития компании в виде набора взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих все факторы, влияющие на развитие организации.

В последнее время вопросы корпоративного управления стали все чаще и чаще обсуждаться в научных и деловых кругах. В первую очередь это связано с тем, что количество организаций корпоративного типа в национальной экономике постоянно растет. Вследствие этого все больше и больше актуализируются вопрос построения эффективных схем управления такими компаниями.

Именно рост эффективности корпоративного управления позволяет:

- увеличить приток внешних инвестиций в экономику республики;
- динамично развиваться национальному бизнесу;
- своевременно адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды функционирования компаний.

Сегодня развитие корпоративного управления рассматривается как одна из важнейших частей институционального механизма функционирования отечественной экономики. При этом роль корпоративного управления в развитии государства является достаточно широкой. Именно использование современных, соответствующих реалиям нынешней экономики, механизмов корпоративного менеджмента способствует росту эффективности управления вертикально-интегрированными компаниями, что впоследствии приведет к положительному вкладу бизнеса в социальное развитие страны, защиту окружающей среды, борьбу с коррупцией и пр.

Проведенные исследования показывают, что именно сейчас крупным корпоративным образованиям необходимы качественная и оперативная информация, которая позволит своевременно и эффективно принимать управленческие решения. Однако используемые сегодня в практике модели управления на предприятиях не отвечают современным требованиям, требуют затрат огромного количества времени на обработку информации, содержание управленческого персонала, на разработку и согласование планов из-за часто меняющихся факторов внешней и внутренней среды компаний.

На сегодня одной из наиболее эффективных систем управления организациями является сбалансированная система показателей, которая представляет собой концепцию управления компанией, ориентированную на определение стратегических целей с целью планирования деятельности и последующий контроль их достижения. Система переводит миссию и стратегию корпорации в интегрированный комплекс рабочих показателей, обеспечивая связь между стратегическими целями и повседневной работой коммерческих, производственных и административных структурных единиц организации.

Фактически, сбалансированная система показателей – это процесс превращения стратегии развития организации в последовательность действий, направленных на достижение поставленных целей, причем на всех уровнях управления. Это подразумевает баланс между финансовыми и нефинансовыми показателями деятельности компании, между результатами и затратами, связанными с достижением этих результатов.

Сегодня действующие способы оценки деятельности отечественных организаций зачастую базируются только на анализе динамики ряда финансовых показателей. При этом в условиях постоянно меняющейся внешней среды это уже не позволяет быстро реагировать на происходящие изменения. Помимо этого, существует опасность увлечения ростом прибыли, что приведет к снижению контроля за другими сторонами деятельности: инновациям, управлению персоналом и т.д. Впоследствии это может привести к большим убыткам.

Сбалансированная система показателей охватывает важнейшие аспекты деятельности предприятия - потребительский, хозяйственный, инновационный, финансовый.

Основной принцип данной технологии – управлять можно только тем, что можно количественно измерить. То есть, поставленной цели можно достигнуть только в том случае,

если есть числовые показатели, дающие менеджерам информацию, что именно нужно сделать и позволяют оценить уже выполненные действия.

Особенностью системы сбалансированных показателей является то, что она делает акцент на нефинансовых показателях эффективности. Тем самым она позволяет четко понять, как отдельные структурные подразделения, проекты компании и даже отдельные сотрудники влияют на достижение поставленных перед компанией целей, и дает возможность корректировать их деятельность, направляя ее на выполнение стратегических целей.

Построение системы сбалансированных показателей осуществляется таким образом, чтобы задачи и показатели управленцев более высокого уровня отражали задачи и показатели управленцев более низкого уровня.

Особенностью использования в управлении указанной системы является то, что ней должны быть задействованы все без исключения сотрудники предприятия: как менеджеры высшего звена, так и рядовые сотрудники. Персонал корпорации не просто должен знать цели развития компании, но и быть заинтересован в их достижении.

Следует отметить, что использование сбалансированной системы показателей не зависит от вида деятельности корпорации. Полезность методики выражается в ряде открывающихся возможностей, не зависящих от отрасли.

Время разработки системы показателей зависит от размера компании, ее структуры, отрасли и специализации. Изначально ее построение занимает 2-3 месяца. При этом однажды определенные показатели не остаются неизменными на долгие годы. Они продолжают постоянно развиваться и совершенствоваться, поскольку изменяются цели и стратегия предприятия. Фактически планирование стратегии становится непрерывным, постоянно улучшаемым процессом.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что сбалансированная система показателей дает руководству организации совершенно новый инструмент управления, преобразовывающий цели и стратегии компании в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих различные факторы не только текущего, но и будущего развития организации.

Литература

1. Исмагилова Л.А. Построение системы управления развитием предприятия на основе сбалансированной системы показателей / Л.А. Исмагилова, Р.Ф. Галимов // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. – 2006. – № 4. – С. 96-100.
2. Орехов, С.А. Корпоративное управление: учебник для академического бакалавриата / С. А. Орехов [и др.]; под общ. ред. С. А. Орехова. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 312 с.

УДК 339.5:338.46(476+510)

Юй Лань

yulan1988@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНЖИНИРИНГОВЫХ УСЛУГ

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с формами и инструментами регулирования международных инжиниринговых услуг на национальном и наднациональном уровнях; приводится система мер, направленных на ограничение импорта инжиниринговых услуг, что связано с обеспечением национальной безопасности; обосновывается необходимость содействия развитию конкуренции на внутреннем рынке инжиниринговых услуг.

На современном этапе, всё более сильные позиции завоёвывают новые формы международного сотрудничества, позволяющие значительно повысить технико-экономический, а также технологический уровень экономики. В этой связи хочется выделить одну из таких форм, которой является торговля инжиниринговыми услугами (далее – услугами). Торговля услугами является источником поступления валюты, при этом не требует существенных затрат как инвестиционных, так и временных. В свою очередь, деятельность по оказанию услуг порождает возникновение различных проблем в отношении их регулирования. Эти проблемы по характеру происхождения можно разделить политические и экономические. Первые обусловлены необходимостью сохранить государственный контроль над импортом услуг, которые влияют на безопасность и суверенитет страны. Государство обеспокоено тем, чтобы импорт услуг не нанес вреда его национальным интересам. Экономические проблемы обусловлены необходимостью контроля со стороны соответствующих органов управления за сферой оказания услуг и при необходимости вмешательства для создания благоприятных социально-экономических условий для развития данной сферы услуг и для сохранения баланса.

Координацию и регулирование сферы услуг можно осуществлять на национальном (государственном) и наднациональном уровнях. Основой национального регулирования является защита политических, экономических и социальных интересов государства. К основным задачам национального регулирования можно отнести защиту внутреннего рынка услуг от иностранных конкурентов; поддержку национальных предпринимателей в ключевых сферах услуг; стимулирование экспорта услуг; учет интересов национальной обороны; сохранение национальных культурных ценностей; стремление обеспечить работой трудоспособное население; стимулирование роста внутренних капиталовложений; установление и поддержание существующих стандартов, правил и норм, действующих в некоторых областях сферы делового сервиса и т.д.

Выделяют две основные формы вмешательства государства в сфере услуг: (1) прямое вмешательство государства, которое использует административные средства, базирующиеся на силе государственной власти, и включает в себя меры запрета, разрешения и принуждения; (2) косвенное вмешательство с помощью различных мер, являющихся основой экономической политики государства и ее приоритетов.

Общепринято деление форм и методов государственного регулирования на правовые, административные, экономические. Законодательная (правовая) форма является наивысшей формой воздействия государства в сфере инжиниринговых услуг. Она представляет собой совокупность законов и механизмов их принятия и реализации соответствующих государственных институтов. Правовое регулирование в сфере инжиниринговых услуг заключается в разработке и реализации законов, налогового законодательства, антимонопольном регулировании, защите прав, посредничестве между предпринимателями и наемными работниками и т.д.

Выбор каждой из форм экономического (социально-экономического) регулирования сферы деловых услуг, в основном определяется политической организацией государства, его традициями, руководством страны в соответствии со стоящими целями и задачами на конкретном этапе развития. Четкие знания объектов регулирования, принципов их функционирования, а также закономерностей, условий, предпосылок и факторов развития инжиниринговых услуг – является залогом правильного выбора форм и методов воздействия. Государство постоянно обновляет, меняет методы и инструменты регулирования в зависимости от сложившейся социально-экономической ситуации, накопленного опыта, выбранной модели и стратегических целей развития. Важной задачей государства является создание целостной системы экономических методов регулирования. С этой целью используются бюджетно-налоговая политика; денежно-кредитная политика; ценовое регулирование; амортизационная политика.

Административные методы государственного регулирования реализуются посредством запретительных, разрешительных и принудительных мер для отдельных сфер деловых услуг. Для защиты национальных интересов в сфере деловых услуг используются установление квот экспорта и импорта отдельных услуг, лицензирование их деятельности, государственный заказ, прямое бюджетное финансирование и другие.

Каждая из этих форм используется как в отдельности, так и в различных сочетаниях. Учитывая сказанное, можно выделить основные инструменты для сдерживания импорта инжиниринговых услуг. Это прямой запрет на создание иностранных фирм; жесткое лицензирование определенных видов деятельности; запрет на перевод доходов от иностранных инвестиций; установление жестких технических стандартов; утверждение различного рода квот; дифференциация налогов; строгая отчетность и прозрачность деятельности; установление препятствий иностранным провайдерам для участия в тендерах на профессиональное обслуживание.

В процессе регулирования в сфере инжиниринговых услуг используется такое понятие как режим наибольшего благоприятствования. Иначе его называют национальным режимом. Он представляет собой комплекс условий договоров между двумя и более странами относительно определенных видов деятельности с целью защиты их от тарифной, таможенной и прочей дискриминации в отношении друг друга. Режим наибольшего благоприятствования гарантирует, что все партнеры соглашения автоматически распространяют один на другого тарифные, таможенные и прочие льготы, которые не применяются к другим странам, не участвующим в данном соглашении. Некоторые государства во многих отраслях услуг, в том числе и инжиниринговых, полностью исключают режим наибольшего благоприятствования иностранным лицам и компаниям.

Процессы наднационального регулирования в сфере услуг осуществляются с помощью межгосударственных соглашений и посредством деятельности международных организаций. Торговля через соответствующие международные организации является наиболее эффективной и приемлемой формой согласования интересов нескольких стран. Специализированные межправительственные организации занимаются разработкой и организацией соглашений по обусловленному кругу вопросов. Одной из таких организаций является Всемирная торговая организация (далее – ВТО). Для любого из государств, членство в ВТО имеет большое значение, т.к. она получает возможность работать на иностранных рынках услуг на заранее известных условиях; доступа к информации об условиях работы на иностранных рынках услуг; следить за изменением положения на рынках услуг других стран.

В рамках ВТО подписаны следующие документы, касающиеся сферы инвестиционного регулирования: Соглашение по торговым аспектам инвестиций (ТРИМС); Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС); Соглашение по субсидиям и компенсационным пошлинам в рамках ГАТТ; Соглашение по правительственным закупкам в рамках ГАТТ; Соглашение по торговым аспектам защиты прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) – это первое многостороннее межгосударственное соглашение по торговле услугами. Услуги, на которые распространяется действие ГАТС, сгруппированы по секторам, одним из которых являются строительные услуги и связанные с ними инжиниринговые услуги. Целью ГАТС является снижение или ликвидация правительственных мер, защищающих национальных поставщиков услуг и дискриминирующих зарубежные компании. Это соглашение четко определяет правовые рамки введения барьеров в области торговли и инвестиций, связанных с услугами, определяет необходимость дальнейшей либерализации мировых рынков услуг. ГАТС содержит большое количество положений, относящихся к инвестиционному регулированию, в том числе нацеленных на либерализацию инвестиционного регулирования сферы услуг и защиту инвесторов. Таким образом в ГАТС определены общие требования к

системе внутреннего регулирования торговли услугами, которые должны быть учтены страной-членом ВТО в её национальном законодательстве:

– в каждом секторе услуг, по которому страной-членом ВТО приняты специфические обязательства, меры, затрагивающие торговлю услугами, должны применяться разумным, объективным и беспристрастным образом;

– страны-члены ВТО не имеют права создавать неоправданных барьеры в торговле услугами посредством квалификационных требований и процедур, технических стандартов и требований по лицензированию;

– в секторах по профессиональным услугам, по которым приняты специфические обязательства, страна-член ВТО вводит процедуру проверки компетенции иностранных специалистов, и др. [1, 2].

За выполнением ГАТС учреждён Совет по торговле услугами, членство в котором имеют представители всех стран-членов ВТО. Совет по торговле работает под общим руководством Генерального совета ВТО.

К процессу государственного регулирования сферы деловых услуг необходимо подходить очень взвешенно, понимая, что защита национальных интересов может отрицательно сказаться на сфере услуг. Формирование благоприятных условий только для отечественных поставщиков услуг может ослабить их. Законодательная база регулирования должна строиться с учетом наличия конкурентных факторов. Свободная конкуренция на внутреннем рынке укрепляет сферу услуг естественным образом.

Ненавязчивое правительственное и законодательное регулирование способствует возникновению в каждой отрасли и на каждом профильном рынке множества разного типа сервисных структур, которые в целях выживания и в поисках своего целевого рынка обращают пристальное внимание на «мелочи», стараются максимально ориентировать свою деятельность на удовлетворение идентифицированных запросов профессиональных клиентов, стремятся постоянно внедрять новое оборудование, технологии и системы обслуживания. Наличие прямых конкурентов и потенциальных соперников на внутреннем рынке услуг является хорошей питательной средой для образования транснациональных компаний, определяющих пути развития сферы инжиниринговых услуг. Любая затянувшаяся забота на фоне недопонимания причинно-следственных связей ослабляет национальный рынок деловых услуг и подавляет стимулы развития сервисных структур в новые качественные образования, препятствует их выходу на международную арену. Попытки прямого государственного регулирования внутренней, особенно международной торговли услугами отрицательно сказываются на сфере деловых услуг [3].

Литература

1. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.vneshmarket.ru/content/document_r_C7EAC6C3-50D8-4886-81E7_-B189B002A410.HTML. – Дата доступа: 03.04.2019.

2. Роль ГАТС в регулировании мирового рынка услуг [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://knowledge.allbest.ru/international/3c0a65625b3ac69b4c53a88421206c26_0.html – Дата доступа: 20.04.2019.

3. Китайский опыт создания и функционирования интегрированных строительных компаний для выхода на зарубежные рынки [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://bsc.by/ru/story/kitayskiy-opyt-sozdaniya-i-funkcionirovaniya-integrirovannyh-stroitelnyh-kompaniy-dlya-vyhoda>. – Дата доступа: 17.04.2019.

3 УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 338.465.4:615.838(476)

Н.А. Алексеенко

natalidiary@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Ю.В. Кутергина

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассматриваются направления в методиках оценки эффективности санаторно – курортных, оздоровительных и других специализированных средств размещения в Республике Беларусь. С учетом специфики деятельности средств размещения авторами рассмотрены подходы к экономической, медицинской и социальной эффективности.

Эффективность экономической среды зависит от эффективности производства, социальной сферы (сферы образования, здравоохранения, культуры), эффективности государственного аппарата управления. Эффективность каждого направления определяется отношением полученного результата к затратам и измеряется количественными показателями.

В современной экономической литературе существуют многообразные направления по определению эффективности услуг здравоохранения и эффективности деятельности санаториев. Учеными разработаны различные направления в подходах к определению эффективности санаторно-курортных организаций (СКО), но следует отметить, что до сих пор нет единого подхода к определению эффективности деятельности СКО. Отсутствие единой комплексной методики в оценке эффективности экономической деятельности данных организаций затрудняет не только проведение полного всестороннего анализа эффективности деятельности конкретной организации, но и затрудняет оценку данных коэффициентов в целом по региону, санаторно-курортной отрасли, сравнение данных конкретной организации с конкурентами. Вместе с тем, многообразие аналитических подходов комбинируется из логической взаимосвязи базовых элементов эффективности (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица взаимосвязи элементов коэффициентного анализа экономической эффективности

Знаменатель	Числитель		
	Результат	Затраты (ресурсы)	Потребности
Результат		Затратоемкость (ресурсоемкость)	Емкость рынка
Затраты (ресурсы)	Ресурсоотдача (затратоотдача)		Безубыточность объемов оказываемых услуг (выполняемых работ)
Потребности	Насыщенность рынка	Экономичность	

Корректировка показателей матрицы на отраслевую специфику санаторно-курортных организаций позволяет выделить три направления эффективности: экономическая эффективность, медицинская эффективность, социальная эффективность. Экономическая эффективность СКО означает его результативность, степень использования ресурсов или

отдачу затрат, которая определяется соотношением достигнутых результатов и использованных ресурсов (осуществленных затрат на производство), т.е. экономическая эффективность определяется относительной величиной. Многие авторы склоняются во мнениях, что нельзя при анализе конечного результата деятельности СКО руководствоваться только экономическим направлением или социальным, медицинским. Так, например, анализ стоимости путевки, число реализованных путевок, может зависеть не только от доходов населения, но и от других факторов. [3],[4]

Таблица 1 – Социально-экономические показатели развития санаторно-курортных организаций в РБ [1, с.43-47], [2, с.40-50].

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Численность размещенных лиц, тыс.чел.	406,4	426,5	420,2	431,1	389,7	402	393,4	440,4
Индекс в процентах к предыдущему году	-	104,9	98,5	102,6	90,4	103,2	97,9	111,9
Стоимость путевок или проживания, тыс.руб.	827,7	1803,7	2256,7	2736,3	2839	322,2	355,4	395
Индекс в процентах к предыдущему году	-	217,9	125,1	121,3	103,8	113,5	110,3	111,1
Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата гражданина РБ, (2011-2015 гг.тыс.руб.)	1899,8	3676,1	5061,4	6052,4	6715	722,7	822,8	971,4
Индекс в процентах к предыдущему году	-	121,5	116,4	101,3	97,7	96,2	107,5	112,6

Из таблицы видно, что за последние восемь лет численность размещенных лиц в санаториях Республики Беларусь оставалась примерно на одном уровне и варьировалась от 389,7 до 440,4 тыс.чел. Темп роста к 2011 году составил 108,4 %. При этом стоимость путевок возросла в 4 раза. На рисунке 1 можно визуальнo проследить, что на число размещенных лиц в санаториях влияет не только уровень доходов населения и стоимость путевок, но и другие факторы.

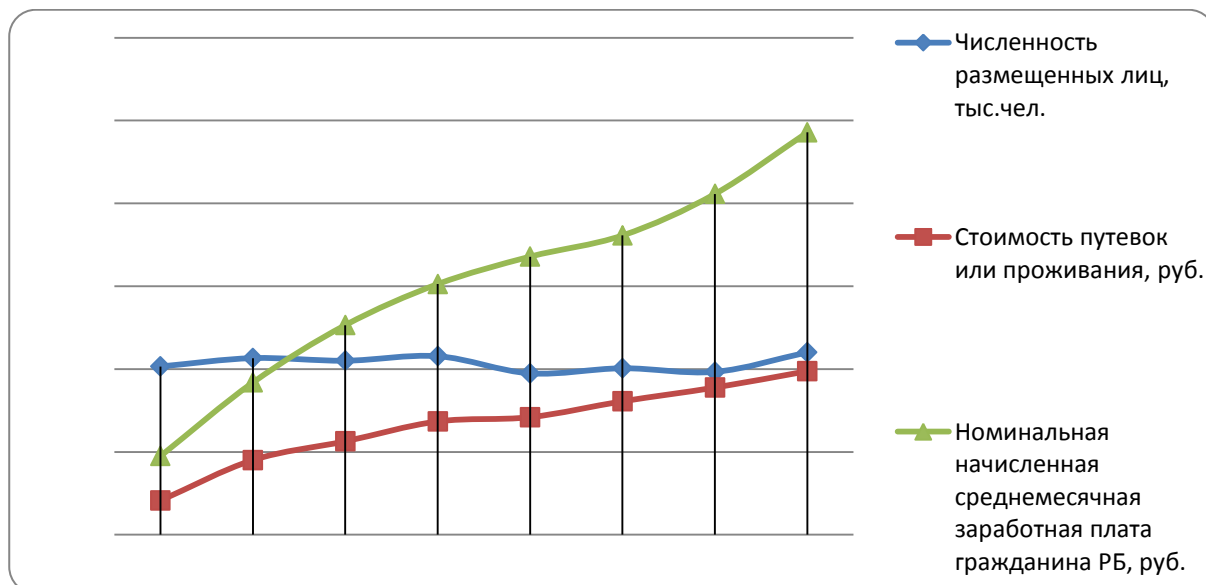


Рисунок 1 – Социально-экономические показатели развития санаторно-курортных организаций в РБ [1].

Под медицинской эффективностью подразумевают степень получения положительного результата от оказанных медицинских услуг, который проявляется положительной динамикой здоровья конкретного человека. При этом обязательно учитывается уровень использования материально-технической базы организации. Очевидно, что медицинская эффективность неразрывно связана с качеством медицинских услуг.[4] Критерии оценки медицинской эффективности в деятельности санаторно-курортных организаций базируются на структурно-процессуальном (соблюдение медицинских технологий) и результативном (степень достижения и направленность медицинских результатов) подходах. Практический анализ данного направления эффективности СКО включает исследование следующих коэффициентов [5]:

- коэффициент результата медицинской деятельности;
- качество оказания медицинских услуг;
- эффективности использования медицинского оборудования;
- эффективности работы диагностического и лечебно-реабилитационного отдела.

При анализе социальной эффективности чаще всего используют методические рекомендации Лебедева И. В., Кудрина В. С., Лейзерман В. Г. [4], которые включают два показателя: доступность санаторно - курортного лечения и оздоровления для населения; роль данных организации как основного поставщика доходов в формировании определенного уровня качества жизни экономически активного населения этого региона. Эти показатели социальной эффективности работы санаториев отличаются высокой актуальностью. К специализированным показателям деятельности организаций санаторно-курортного типа относят показатель загрузки. Он рассчитывается как отношение фактических реализованных койко-мест к плановому (произведение фактического наличия мест на период функционирования). Он показывает на сколько эффективно используется производственная мощность. При этом анализ выручки от оказанных услуг может оставаться на одном уровне, что свидетельствует об изменении ценовой политики организации. Данный показатель эффективен при анализе данных конкретной организации.

Литература

1. Статистический ежегодник 2018: стат. сборник / Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь. Минск: Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь, 2018. – 489 с.
2. Туризм и туристические ресурсы в РБ 2018: стат. сборник / Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь. Минск: Нац. стат. ком-т Респуб. Беларусь, 2018. – 72 с.
3. Тырышкина Е.М. Обзор методик оценки эффективности деятельности санаторно-курортных организаций [Электронный ресурс]: Молодой ученый. 2011 – 6 с. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/29/3396/> - Дата доступа: 09.09.2019.
4. Лебедев И. В., Кудрин В. С., Лейзерман В. Г. Методические рекомендации «Комплексная оценка эффективности деятельности СКУ как самостоятельного субъекта: Метод.подходы и организац.технологии» [Электронный ресурс]. Режим доступа : <https://tkrfkod.ru/zakonodatelstvo/metodicheskie-rekomendatsii-komplek-snaja-otsenka-effektivnosti-dejatelnosti-sanatorno-kurortnogo-uchrezhdenija-kak/> - Дата доступа 01.09.2019.
5. Вальчук Э.Э., Фурс С.Л. Критерии оценки медицинской эффективности деятельности санаторно-курортных организаций [Электронный ресурс]: НИИ медико-социальной экспертизы и реабилитации, РЦО. 2002 – 17 с.-Режим доступа: <http://med.by/methods/pdf/100-1002.pdf>– Дата доступа: 10.09.2019 .

В.Ф. Бабына*inna_babyna@tut.by**Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь*

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В статье рассмотрены вопросы управления дебиторской и кредиторской задолженностью, включающие исследование причин их роста в динамике, качественные характеристики, недостатки в функционировании системы, а также вопросы мотивации по востребованию и погашению долгов.

В нынешних условиях хозяйствования коммерческим организациям хотелось бы продавать свою продукцию, выполнять работы и оказывать услуги с немедленной оплатой, но жесткие требования конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежа. В результате, со стороны продавца возникает дебиторская задолженность, входящая в состав краткосрочных активов, а со стороны покупателя – кредиторская задолженность, отражаемая в составе источников, как краткосрочные обязательства.

Перемещение производственных активов (готовая продукция, товары, затраты) в дебиторскую задолженность для организации является затратным, так как, отгрузив продукцию, поставщик (продавец) до момента платежа кредитует покупателя на безвозмездной основе, привлекая при этом для покрытия своих возникших финансовых потребностей кредиты банков, другие финансовые ресурсы на возмездной основе, что приводит к уменьшению экономических выгод. С другой стороны, должник блокирует погашение своего долга сугубо по субъективным причинам, мотивируя себя, что финансовые санкции гораздо меньше, чем получение экономической выгоды от пользования чужими денежными средствами. Сложившаяся практика в системе взаиморасчетов обостряет проблему неплатежей, что замедляет экономическое развитие реального сектора экономики.

Результаты проведенных исследований о состоянии дебиторской и кредиторской задолженностей в целом по Республике Беларусь подтверждают остроту проблемы неплатежей (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженностей и качественная их оценка [1, с. 368-375]

Наименование показателей	По отраслям Республики Беларусь			в т.ч. по сельскому, лесному, рыбному хозяйству		
	2016г.	2017г.	2018г.	2016г.	2017г.	2018г.
1 Дебиторская задолженность на конец года, млрд. руб.	29,9	33,5	38,3	1,0	1,2	1,3
в том числе просроченная	6,9	7,1	8,0	0,3	0,28	0,33
2 Кредиторская задолженность на конец года, млрд. руб.	39,6	45,5	49,2	6,6	6,7	7,5
в том числе просроченная	6,9	7,2	8,3	2,3	2,4	2,8
3 Удельный вес просроченной задолженности, %						
3.1 дебиторской	23,1	21,2	20,1	29,6	23,4	25,4
3.2 кредиторской	17,4	15,8	16,9	34,5	35,4	37,1
4 Оборачиваемость задолженности (продолжительность одного оборота), дни						
4.1 дебиторской	63	63	62	37	39	40
4.2 кредиторской	83	85	80	212	220	231

Данные таблицы свидетельствуют о росте как дебиторской, так и кредиторской задолженностей. На конец 2018 года дебиторская задолженность возросла на 8,4 млрд. руб., или на 28,1%, а кредиторская, соответственно, на 9,6 млрд. руб. или на 24,2 %. Отмечается тенденция роста просроченной задолженности. Удельный вес просроченной дебиторской задолженности составляет более 1/5 части общей суммы, а кредиторской – колеблется по годам от 15 до 17 процентов. Наличие просроченной задолженности существенно замедляет оборачиваемость. Так, инкассация дебиторской задолженности в целом по отраслям Республики Беларусь составляет более 60 дней, в то время как показывает практика, по договорным условиям этот период колеблется от 5 до 15 дней после отгрузки продукции, выполнения работ и оказания услуг. Что касается кредиторской задолженности, то ее оборачиваемость значительно замедлена по сравнению с дебиторской задолженностью и составляет более 80 дней.

Проблема неплатежей отмечается не только на внутреннем рынке, но и при осуществлении внешнеэкономической деятельности. По экспортным операциям удельный вес просроченной задолженности за три последних года в целом по республике колеблется в пределах 10-12 %, а по импортным операциям – 9-12 % [1, с.376-379]. Следует отметить, что проблемность неплатежей усугубляется даже при условии жесткого контроля со стороны государства за осуществлением валютного контроля.

Если анализировать состояние дебиторской и кредиторской задолженности по отраслям экономики, то наиболее проблемной отраслью является сельское, лесное, рыбное хозяйство. Просматривается хроническая тенденция неплатежей поставщикам и подрядчикам за приобретаемые активы, выполненные работы, оказанные услуги. Так, кредиторская задолженность по данным отраслям за анализируемый период возросла на 13,6 %. Удельный вес просроченной кредиторской задолженности возрос с 34% в 2016 году до 37% в 2018 году. Продолжительность одного оборота погашения кредиторской задолженности составляет в среднем по годам 221 день, то есть – это период времени, в течение которого покупателем оплачивается каждая поставка.

Проведенные исследования в том же формате по Гомельскому региону свидетельствуют о несколько лучшем состоянии в области расчетов. Так, уровень просроченной дебиторской задолженности ниже на два процентных пункта по сравнению со среднереспубликанским уровнем, уровень просроченной кредиторской задолженности – ниже на три процентных пункта соответствующего показателя по республике; отмечается ускорение оборачиваемости – по дебиторской задолженности – на 17 дней, а по кредиторской задолженности – на 9 дней [2, с. 358, 372, 376].

При исследовании состояния дебиторской и кредиторской задолженности возникает весьма актуальный вопрос о правомерности их сопоставления. Отдельные авторы считают, что дебиторская задолженность может быть любой, лишь бы ее уровень не превышал кредиторскую, то есть предметом исследования является разность между дебиторской и кредиторской задолженностью, относительно которой следует разрабатывать управленческие решения.

На наш взгляд, такой подход является не совсем правомерным (порой ошибочным), так как коммерческая организация обязана погашать свою кредиторскую задолженность независимо от того, получает она долги от своих дебиторов или нет. В этой связи, при анализе дебиторскую и кредиторскую задолженность следует рассматривать отдельно: первую из них, как средства, временно отвлеченные из оборота, а вторую – как средства, временно привлеченные в оборот. Отсюда, от финансового менеджмента требуется раздельная разработка системы управления дебиторской задолженностью и системы управления кредиторской задолженностью.

Проведение исследования в коммерческих организациях Гомельского региона показывает, что поставщик ориентирован, как правило, на снижение складских запасов любой ценой, игнорируя при этом систему финансового менеджмента, а именно: на

начальном этапе поставщиком не осуществляется проверка дебитора; отмечается слабое юридическое сопровождение сделок; отсутствуют расчеты потери экономической выгоды и расчеты по выбору наименее затратных источников покрытия дебиторской задолженности; отсутствует системный внутренний контроль и оценка состояния дебиторской задолженности; слабая постановка претензионной работы с недисциплинированными дебиторами; не прорабатываются варианты использования различных финансовых инструментов по инкассации дебиторской задолженности.

Проведенные исследования современной системы управления кредиторской задолженностью позволяют выделить несколько недостатков: отсутствует взаимосвязь оттока денежных средств (расходная часть денежных потоков) со структурой цены продаж; система показателей эффективности управления кредиторской задолженностью ориентирована только на локальную оценку эффективности сбытовой сферы; в политике ценообразования не отражены издержки формирования заемных ресурсов; при реструктуризации долга не используются такие финансовые инструменты как секьюритизация (под долг выпуска высоколиквидных ценных бумаг).

На наш взгляд, все перечисленные недостатки в системах управления дебиторской и кредиторской задолженностью связаны с человеческим фактором, а именно, работники, специалисты, менеджеры в большинстве организаций не имеют достаточной мотивации по востребованию долгов и погашению своих долгов.

В этой связи будет правомочным предложить организациям пересмотр системы оплаты труда, особенно ее премиальной части в зависимости от уровня просроченных долгов, что будет способствовать повышению уровня мотивации в разработке систем управления дебиторской и кредиторской задолженности и их функционирования.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь: статистический сборник/ ред. кол.: И.В. Медведева (и др.) – Минск: Нац. статистический комитет РБ, 2019. – 472с.
2. Статистический ежегодник Гомельской области 2019: статистический сборник/ ред. кол.: В.В. Перников (и др.) – Минск: Нац. статистический комитет РБ, 2019. – 471с.

УДК 657.478

Н.И. Барташевич

7515068@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ВЫБОР УЧЕТНОЙ ЦЕНЫ ТОВАРОВ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Для целей управления организациями, в том числе торговыми, очень важна оперативность и достоверность бухгалтерской информации. Современные технические средства и программные продукты позволяют осуществлять количественно-суммовой учет не только в оптовых организациях, но и в розничных. Учет товаров по покупным ценам позволяет упростить учет и избежать ошибок, которые неизбежно влекут искажение налоговой базы.

Розничная торговля является одной из важнейших сфер народного хозяйства Республики Беларусь. За последние годы товарооборот розничной торговли существенно увеличился. Об этом свидетельствуют данные Национального статистического комитета Республики Беларусь, приведенные в таблице 1[1].

Таблица 1 – Динамика показателей розничной торговли в Республике Беларусь за 2016-2018 года

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Темп роста 2017/2016	Темп роста 2018/2017
Розничный товарооборот, млн. руб.	31 266,6	35 009,1	40 223,0	112,0	114,9
Розничные торговые объекты на конец года, единиц	59 145	62 333	64 365	105,4	103,3
Торговая площадь магазинов на конец года, тысяч квадратных метров	5 352,6	5 525,5	5 782,6	103,2	104,7

Согласно данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в Республике Беларусь за последние три года розничный товарооборот вырос с 31 226,6 млн. руб. до 40 223 млн. руб. Причем за 2017-18 года темп роста (114,9 %) выше, чем в 2016-17 годах (112 %). Об этом же свидетельствует и наращивание торговых площадей на конец года до 5 782,6 тысяч квадратных метров по сравнению с данным показателем в 2016 году: 5 352,6 тысяч квадратных метров. Количество розничных торговых объектов также увеличилось на конец 2018 года по сравнению с 2016 годом на 5 220 единиц (64 365 – 59 145).

Как видно отрасль динамично развивается, появляются новые методы и инструменты организации торговли. Оперативность и достоверность информации для целей управления приобретает все большее значение для менеджмента организации. А так как основным центром сбора и обработки информации является бухгалтерская служба, то соответственно бухгалтерский учет должен чутко реагировать на появление технических новшеств при количественном и суммовом учете, на повсеместное внедрение автоматизации в торговой сфере.

При отражении розничных торговых операций в бухгалтерском учете на практике часто возникает вопрос: «В каких ценах вести учет товаров: в покупных или розничных?»

Розничной ценой товара является его покупная стоимость плюс торговая надбавка плюс налог на добавленную стоимость. В таком случае в учете информация о торговых наценках (скидках, надбавках) на товары, налоги, включаемые в цену товаров, отражается на счете 42 «Торговая наценка» согласно типовому плану счетов бухгалтерского учета, утвержденному постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 29.06.2011 № 50 [2].

В советское время учет был преимущественно суммовой и велся в розничных ценах даже на оптовых предприятиях. Объяснялось это и постоянством цен на товары, и борьбой за сохранность социалистического имущества. Так как в случае обнаружения недостат с материально-ответственного лица можно было сразу удержать стоимость товара по цене его реализации в торговой точке. При реализации товаров покупателям в розничной торговле не выдавалось никаких документов, кроме чека, напечатанного кассиром на контрольно-кассовой машине. В чеке указывалась только стоимость реализованных товаров по розничным ценам.

В настоящее время выбор учетной цены товара регламентируется следующими нормативными документами:

1 Инструкция по бухгалтерскому учету запасов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г. № 133 [3]. Согласно п. 8 данной инструкции товары, приобретенные для реализации, оцениваются по стоимости

приобретения, а организациям розничной торговли представлено право учитывать по розничным ценам.

2 Методические рекомендации по документальному оформлению и учету товарных операций в розничной торговле и общественном питании, утвержденные приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 09.04.2007 г. № 74 [4]. Согласно п. 1.3.1 оценка товарных запасов на складах предприятий розничной торговли производится по ценам приобретения или розничным ценам.

Выбор варианта учетной цены товара должен быть определен главным бухгалтером совместно с руководителем и обязательно зафиксирован в учетной политике торговой организации.

В связи с тем, что в настоящее время в большинстве торговых организаций учет автоматизирован и количественный учет товаров ведется с помощью штрих-кодов, нам видится более целесообразным вести учет по покупным ценам.

Штрихкодирование используется при приемке, инвентаризации и отпуске товара (на складе), при реализации товаров конечным покупателям (в торговых объектах), для поиска электронного экземпляра документа (в документообороте). Хотя эта система и затратна, выгода от ее применения несомненна. Система автоматизации позволяет проследить движения товаров в разрезе наименований, количества, цен закупки, формировать аналитические таблицы в целях управления и т.д.

Конечно, применение счета 42 при учете по розничным ценам удобно для материально-ответственных лиц, так как позволяет им сравнивать ежедневно показатели по кассе с данными отчетов материально-ответственных лиц.

Однако постоянное изменение цен (иногда и несколько раз в течение дня), наличие скидок (для всех покупателей, для отдельных их категорий), большой ассортимент товаров – все эти факторы усложняют учет по продажным ценам. И определение финансового результата возможно только после расчета суммы наценки, приходящейся на реализованный товар.

Процедура переоценки товаров при учете по покупным ценам упрощена по максимуму, необходимо только зачеркнуть на ценнике старую цену и написать новую.

На практике возникают проблемы, когда организация занимается одновременно и оптовой и розничной торговлей, соответственно учет ведется и в покупных и в розничных ценах. Так при возврате товаров из розничного торгового объекта на оптовый склад нужно не только составлять бухгалтерскую проводку на перемещение товара в розничных ценах, но и не забывать сторнировать наценку и НДС, приходящиеся на передаваемый товар, так как в этом случае будет завышение налоговой базы.

Также для целей управления руководству организации нужно оперативно получать информацию об остатках, оборотах (сколько продается, чтобы товар не залеживался и в то же время не было дефицита), финансовых результатах, хищениях, порче имущества и других злоупотреблениях.

Сканер штрихкода считывает информацию о розничной цене товара и передает эту сумму в кассу. То есть в момент реализации каждой единицы товара идет вычисление стоимости в розничных ценах (умножение количества на цену из реестра).

При учете по закупочным ценам в ходе проведения инвентаризации происходит сверка количественных остатков товаров. Удержание же недостачи с материально-ответственных лиц можно производить в розничных ценах. Для этого надо заранее указать это в договорах материальной ответственности. Такой порядок не позволит перекрывать недостачи умышленными пересортицами товара.

Не нужно также забывать про то, что в розничной торговле обязательно ведение реестров розничных цен и товарные отчеты в розничных ценах.

Одним из важных плюсов учета по покупным ценам является то, что в налоговом учете применяются покупные цены на товар: по способу ФИФО, по себестоимости каждой единицы или по средней себестоимости.

В настоящее время методика учета движения товаров по покупным ценам применяется в основном в крупных торговых объектах, должным образом оснащенных считывателями штрихкодов, соответствующим программным обеспечением.

В заключение, хотелось бы отметить, что учет товаров по покупным ценам в торговых организациях позволяет избежать ряда ошибок, снижает трудоемкость учета и повышает производительность труда работников бухгалтерской службы. А современные технические устройства и программные продукты значительно облегчают работу бухгалтера, позволяя сосредоточиться на более важных вопросах.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 25.09.2019.
2. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011 г. № 50 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019 – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.09.2019.
3. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 12.11.2010 г. № 133 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019 – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.09.2019.
4. Приказ Министерства торговли Республики Беларусь от 09.04.2007 г. № 74 [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019 – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.09.2019.

УДК 657.1:658

И.А. Бова

inna_bova@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ РЕШЕНИЮ

В статье рассмотрены проблемные вопросы учета основных средств в организациях Республики Беларусь, связанные с реализацией данных объектов долгосрочных активов. Автором предложены рекомендации по совершенствованию методики учета реализуемых основных средств.

В деятельности каждого субъекта хозяйствования Республики Беларусь огромная роль принадлежит основным средствам. Любая организация должна постоянно осуществлять контроль за наличием, движением, сохранностью и эффективностью использования основных средств.

Далее выделим некоторые проблемные моменты бухгалтерского учета основных средств в организациях Республики Беларусь и авторские рекомендации по их решению:

1 В практике работы организаций встречаются операции по реализации основных средств с рассрочкой платежа. При этом, на наш взгляд, оценка долгосрочной дебиторской задолженности, погашение которой ожидается в течение длительного периода времени, по номинальной стоимости, не учитывает происходящих инфляционных процессов. Поэтому необходимо закладывать в будущую величину дебиторской задолженности временной фактор. Информацию о долгосрочной дебиторской задолженности с учетом ее

дисконтированной стоимости целесообразно раскрывать в примечаниях к бухгалтерской отчетности. Использование в аналитических расчетах показателей долгосрочной дебиторской задолженности, оцененной по дисконтированной стоимости, позволит получить наиболее точную информацию о финансовом состоянии организации, ликвидности ее активов и ее платежеспособности.

2 При осуществлении операций реализации основных средств в рассрочку на длительный период времени возникает также проблема отражения в учете доходов и расходов по этой операции. Законодательством Республики Беларусь для этих целей предусмотрен счет 91 «Прочие доходы и расходы» [1]. Однако, поскольку денежные поступления будут осуществляться в течение длительного периода времени, и нет окончательной гарантии того, что все денежные средства будут получены, признание в учете доходов от продажи таких активов в рассрочку, по нашему мнению, необходимо отложить. Доход от реализации целесообразно отражать как доход будущих периодов, т. е. с использованием счета 98 «Доходы будущих периодов». По мере поступления денежных платежей за проданный актив в бухгалтерском учете будет отражаться равномерное списание отложенных доходов на операционные доходы текущего периода.

Бухгалтерские записи по отражению в учете операций реализации основных средств в рассрочку на длительный период будут иметь вид, представленный в таблице 1.

Таблица 1 – Предлагаемые бухгалтерские записи по отражению в учете операций реализации основных средств в рассрочку на длительный период

Содержание операции	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
На сумму накопленной амортизации по объекту основных средств	02	01
На остаточную стоимость основных средств	91	01
На сумму расходов, связанных с реализацией основных средств	91	10, 60, 70, 69, 76 и др.
На сумму НДС, начисленного из оборотов по реализации основных средств, в случаях, установленных законодательством	91	68
На сумму, причитающуюся за проданный объект	62	98
На сумму поступившей части выручки, причитающейся за проданный объект	51	62
На сумму списания отложенных доходов на операционные доходы текущего периода в части поступившей выручки	98	91
На сумму финансового результата от реализации основных средств	91 99	99 91
На сумму числящегося по выбывшим основным средствам добавочного капитала	83	84

3 При принятии организацией в течение отчетного года решения о реализации объекта основных средств, его стоимость может быть переведена со счета 01 «Основные средства» на счет 47 «Долгосрочные активы, предназначенные для реализации» [1]. В этой связи возникает вопрос, необходимо ли организации производить пересчет исчисленной годовой суммы налога на недвижимость по указанному объекту? На наш взгляд, вышеописанная ситуация не является основанием для освобождения от налога на недвижимость, не является выбытием объекта и не ведет к изменению статуса плательщика.

Отсюда, перевод в течение календарного года объекта основных средств со счета 01 на счет 47 не является в соответствии с законодательством [2] основанием для внесения изменений в годовую декларацию по налогу на недвижимость.

Применение на практике предложенных направлений совершенствования бухгалтерского учета основных средств в организациях Республики Беларусь позволит повысить эффективность их деятельности.

Литература

1. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств: утв. постанов. Мин-ва фин-в Респуб. Беларусь от 30.04.2012 г. № 26 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респуб. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.09.2019.

2. Налоговый Кодекс Республики Беларусь: Закон Респуб. Беларусь от 30.12.2018 г. № 159-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респуб. Беларусь. – Минск, 2019. – Режим доступа: <https://www.pravo.by>. – Дата доступа: 14.09.2019.

УДК 336

О.Н. Будникова

budnikovao@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УСЛОВИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В СТРАНАХ ЕАЭС

Проведен анализ условий налогообложения финансовых операций стран ЕАЭС на основе соответствующих показателей, используемых при расчете индекса глобальных финансовых центров GFCI

Одним из основных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь является создание полноценного финансового рынка. Наряду с этим государство проводит оптимизацию налоговой системы для стимулирования экономического роста и инвестиционной активности. Между этими двумя направлениями имеется определенная взаимосвязь, поскольку от степени развития налоговой системы в определенной степени зависит приток инвестиций в страну, распределение которых обеспечивается посредством функционирования финансового рынка, степень развитости которого, в свою очередь, также влияет на объем и доступность инвестиций.

Финансовый рынок Республики Беларусь характеризуется доминированием банковского сектора, поэтому одним из актуальных направлений его развития является, по нашему мнению, формирование глобальных конгломератов – финансовых центров, важность функционирования которых для развития экономики государства подтверждается мировым опытом.

В области международных финансов финансовые центры определяются как центры сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, драгоценными металлами и т.п. Они характеризуются концентрацией капитала, использованием разнообразных финансовых инструментов, высокой эффективностью финансовой инфраструктуры и услуг, предоставляемых финансовыми посредниками [1]. Многие страны заинтересованы в становлении и развитии собственных финансовых центров международного значения (далее – МФЦ), поскольку они участвуют в создании и перераспределении мирового финансового дохода, способствуя притоку

капиталов в страну, а в ряде случаев приносят существенные доходы в виде налогов и обеспечивают рост занятости.

В Беларуси ведется работа, способствующая созданию МФЦ в г. Минск. Идея его образования была реализована Указом Президента Республики Беларусь «О реализации инвестиционного проекта «Экспериментальный многофункциональный комплекс «Минск – Мир» № 456 от 22.09.2014, строительство которого ведется и в настоящее время.

Однако полноценный финансовый центр – это не только развитая инфраструктура. Для оценки инвестиционной привлекательности и эффективности функционирования МФЦ разработано множество методик, наибольшую известность среди которых приобрели следующие: индекс глобальных финансовых центров (GFCI), индекс Синьхуа–Доу-Джонс (Xinhua-DowJonesIndex–XDJI), индекс исследования глобальных городов (GlobalCitiesIndex - GCI), рейтинг по версии Российской Национальной ассоциации участников фондового рынка (НАУФОР) и др.

Обзор факторов, характеризующих уровень развития финансовых центров, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Методические подходы к выделению факторов уровня развития финансовых центров

Фактор	GFCI 24	XDJI	GCI	НАУФОР	Карлунин В.Н.	Фридман Дж.	Баринев Э. Хмьв О.	Мапохин Г.Г.
Уровень развития институциональной структуры	+	+	-	+	+	+	+	+
Уровень развития финансового рынка	+	+	-	+	+	-	+	+
Льготные правовые и налоговые условия	+	-	-	+	+	-	+	-
Стабильная финансовая система и валюта	+	+	-	-	+	+	+	+
Политическая стабильность	-	+	+	-	+	+	-	-
Уровень развития транспорта и связи	+	+	+	-	+	+	-	-
Человеческий капитал	+	-	+	+	-	-	-	-
Благоприятный бизнес-климат	+	-	+	-	+	+	-	-
Удобство географического положения	-	-	-	+	+	+	-	-
Экономическая стабильность	+	+	-	-	+	-	-	-
Интегрированность в глобальные рынки капитала	+	+	-	-	-	-	+	-
Инструментальная структура финансового рынка	+	-	-	+	-	-	-	-
Инновационная деятельность	-	-	+	-	-	+	-	-

Примечание: составлено автором на основе [2, 3]

В состав факторов уровня развития финансовых центров многих из рассматриваемых методик входит показатель «льготные налоговые условия». Следовательно, оценке этого фактора необходимо уделить внимание с позиции возможности развития финансового рынка в Беларуси. Для этого воспользуемся индексом глобальных финансовых центров GFCI 24. Это рейтинг конкурентоспособности 100 финансовых центров с большим количеством параметров от таких организаций как Всемирный банк, ОЭСР, Economist Intelligence Unit и ООН. GFCI 24 рассчитывается на основе модели, состоящей из двух частей – результатов опросов участников финансового сектора и инструментальных факторов, насчитывающих 137 ключевых показателей выделенных факторов конкурентоспособности, объединенных в пять групп: факторы деловой среды, человеческий капитал, репутация, инфраструктура и факторы развития финансового сектора [3]. Среди наиболее важных выделяются факторы деловой среды, в число которых входит ряд показателей, оценивающих систему налогообложения: ставки корпоративного налога на прибыль (corporatetaxrates); ставки индивидуального подоходного налога (individualincometax); ставки личного налога (personal tax rates); налог в процентах к ВВП (taxasPercentageofGDP); двусторонние соглашения об обмене налоговой информацией (Bilateral tax information exchange agreements).

Сравнительная характеристика стран ЕАЭС по изучаемым факторам приведена в таблице 2.

Таблица 2 - Условия налогообложения в странах-участницах ЕАЭС

Критерий	Беларусь	Россия		Казахстан		Армения	Кыргызстан
		общие условия	условия для МФЦ	общие условия	условия для МФЦА		
Ставка корпоративного налога на прибыль (corporatetaxrates)	18	20		20	полное освобождение до 2066 г.	20	10
Ставка корпоративного налога на прибыль для банков	25	20		20		предусмотрена госпошлина	10
Ставка индивидуального подоходного налога (individualincometax), %	13	13 %, льготы по отдельным операциям и средствам на инвестиционных счетах		10		прогрессивная шкала от 23 % до 36 %	10
Налог в процентах к ВВП (tax as Percentage of GDP), % [4, 5, 6, 7]	25,9	20,5		16,9		20,4	20,9
Двусторонние соглашения об обмене налоговой информацией [8, 9, 10]	14	59		не менее 9			
Участие в Соглашении об автоматическом обмене финансовой информацией (CRS/MCAA)	нет	да		да		нет	нет

В отношении налогообложения финансовых операций и стимулирования процесса становления и развития финансовых центров среди стран ЕАЭС в авангарде Казахстан и Россия. В рейтинге GFCI 24 из числа МФЦ стран СНГ представлены Астана (61 место), Санкт-Петербург (80 место), Москва (83 место) и Алматы (96 место).

Казахстан пошел по пути создания специализированного центра - МФЦ «Астана» (далее – МФЦА) – с особым законодательством и правоприменением для зарегистрированных участников, основанными на применении принципов и прецедентов права Англии и Уэльса. Регулирование в МФЦ осуществляется специальной структурой - комитетом МФЦА по регулированию финансовых услуг (AFSA). При этом для органов и участников МФЦА предусмотрены беспрецедентные налоговые преференции.

РФ при создании МФЦ ориентировалась на совершенствование законодательства и финансового рынка в целом, создания единого регулятора финансовых рынков на базе Центрального банка РФ. При этом ориентир был взят на улучшение городской инфраструктуры двух крупнейших городов России, претендовавших на статус МФЦ – Москвы и Санкт-Петербурга. Совершенствование налогообложения коснулось финансового рынка в целом без выделения специальных условий для участников МФЦ.

В РБ приняты меры по созданию МФЦ MinskWorld, касающиеся выделения специальной территории на базе ЭМК «Минск-Мир», улучшения городской инфраструктуры, проведения мероприятия по совершенствованию налогообложения финансовых операций. Однако условия налогообложения банков и других финансовых организаций достаточно жесткие. При этом льготы по финансовым операциям не имеют такого широкого спектра, как в Казахстане, что оказывает сдерживающее влияние на развитие финансового рынка.

В связи с интеграционными процессами в рамках ЕАЭС Беларусь стоит перед выбором – либо перенаправить финансовые потоки на финансовые рынки других и потерять, таким образом, свой финансовый рынок, либо на основе опыта других стран развивать финансовые операции, в том числе с помощью пересмотра условий их налогообложения.

Литература

1. Ордынская, Е. Налогообложение финансовых операций в ведущих мировых финансовых центрах / Е. Ордынская // Экономика. Налоги. Право. – 2013. – № 5. – С. 79-86.
2. Семенцова, Е. Оценка уровня развития финансовых центров с применением методов многомерного дискриминантного анализа / Е. Семенцова // Финансы и кредит. – 2013. – № 2 (530). – С. 59-70.
3. The Global Financial Centres Index 24. September 2018 [Electronic resource] // Financial Centre Futures. – Mode of access: https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_24_final_Report.pdf. - Date of access: 21.09.2019.
4. Налоговая нагрузка на экономику в 2018 г. [Электронный ресурс] // Министерство по налогам сборам Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://nalog.gov.by/ru/nalog-nagruzka-economica-ru/>. – Дата доступа: 20.09.2019.
5. Налоговая аналитика [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба РФ. – Режим доступа: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>. – Дата доступа: 27.09.2019.
6. Статистический комитет Республики Армения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.armstat.am/ru/?nid=12&id=01001>. – Дата доступа: 29.09.2019.
7. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.kg/ru/opendata/category/3/>. – Дата доступа: 29.09.2019.
8. Перечень государств и международных договоров об избежании двойного налогообложения, применяемых Республикой Беларусь // Аналитическая правовая система Бизнес-Инфо. – Режим доступа: <http://bii.by/tx.dll?d=331462>. – Дата доступа: 29.09.2019.
9. Левашенко, А. Как работает международный автоматический обмен налоговой информацией/ А. Левашенко, А. Коваль // Экономическое развитие России. – № 3. – С. 71-72.
10. О ратификации Протокола об обмене информацией в электронном виде между государствами – участниками СНГ для осуществления налогового администрирования от 2 ноября 2018 года [Электронный ресурс] : Проект федерального закона РФ // Министерство финансов Российской Федерации. – Режим доступа: <https://regulation.gov.ru/projects#npa=87830>. – Дата доступа: 29.09.2019.

УДК 332

И.С. Гладкая, Д.С. Филиппович

vitoshaglad@gmail.com; dasha20000315@gmail.com

Белорусский государственный экономический университет, Беларусь

БУХГАЛТЕР: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В данной статье описаны перспективы развития и будущее профессии бухгалтера, определены новые разветвления и пути совершенствования специальности. Нами были проанализированы и опровергнуты заблуждения, касаемые данной профессии, которые сильно распространены вследствие развития научно-технического прогресса.

Мы все чаще слышим о профессиях будущего. Футурологи вселяют в нас панику, заявляя, что в скором времени взамен существующим появятся абсолютно новые и более перспективные профессии. А что мы знаем о такой профессии, как бухгалтер? Упомянутая еще в далеком 1494 году в научном труде Луки Пачоли, она все еще пользуется большой популярностью и считается очень востребованной. Но можем ли мы сказать, что профессия бухгалтер – это профессия будущего? [1]

Все профессии меняются в результате развития научно-технической базы. Автоматизация бухгалтерского учета, централизованные бухгалтерии, электронный документооборот, онлайн-кассы, сдача отчетности через интернет — все это уже давно есть в работе специалиста.

Вследствие введения электронного документооборота возникли новые бухгалтерские программы, позволяющие сократить работу с первичной документацией в разы. В данной ситуации деятельность нескольких бухгалтеров для отражения типичных операций не имеет

смысла, т. к. заменить их в состоянии один операционист. Таким образом, появится своего рода искусственный интеллект. Данные технологии уже введены в крупных развитых компаниях и корпорациях, потому что данный подход позволяет не только сократить время ввода бухгалтерских данных, но и позволяет экономить, т. к. покупка программы и ее техническое обслуживание стоят значительно дешевле, чем содержание нескольких дополнительных работников. Но данная технология является дорогостоящей альтернативой для новых, только развивающихся компаний. [2]

Профессиональным же бухгалтерам, прошедшим соответствующую подготовку и, в результате аттестации, подтвердившим свою квалификацию, освоившим дополнительные трудовые функции, например, такие как составление консолидированной финансовой отчетности, внутренний контроль, налоговое планирование, финансовый анализ, уменьшение рутинной работы только облегчит жизнь и позволит лучше реализовать себя в профессии. Такие специалисты всегда будут востребованы и высокооплачиваемы, так как новое программное обеспечение позволит бухгалтеру постепенно превращаться в аналитика, следя за правильностью исполнения всех бухгалтерских операций компьютером, а, может быть, и совершенно новым, ещё неизвестным нам гаджетом. [3]

С одной стороны нововведения приносят только пользу, облегчив работу сотрудников и оставив время для изучения всех тонкостей своей деятельности. Но, с другой стороны, есть большой риск ошибки программы, т. к. она не сможет предусмотреть всех ситуаций, в которых разбирается специализированный человек. И ставится под сомнение сам факт правильности проверки, т. к. происходит своего рода контроль «интеллекта интеллектом», т. е. две программы исследуют друг друга. Но ведь в программировании данных софтов возможны ошибки, ведь их создают люди и человеческий фактор всегда присутствует. Не исключением является то, что данные из этих программ смогут использовать другие государства в своих нуждах посредством «взлома» сервера данных, а это прямая угроза экономической стабильности и безопасности страны. [4]

Самым реализуемым, в ближайшей перспективе, планом развития событий является создание новых стандартов, ведь на данный момент существует стандарт профессионального бухгалтера только на 6-м уровне квалификации, что соответствует только знаниям бакалавриата, но никак не высокого звания магистра, аспиранта или профессора по экономическим наукам. При этом будут применяться все новые IT-продукты, которые позволят оптимизировать работу экономических работников. Поэтому все члены бухгалтерского сообщества настаивают на разработке новых стандартов и усовершенствованию уже действующих стандартов.

Таким образом, в ближайшем будущем все специалисты в области учета будут работать не только с цифрами, для них также будут важны и остальные составляющие бизнеса, иными словами, стратегический подход, как составляющая управленческого учета, будет очень сильно востребован. Специалисты в области учета должны уметь объяснять финансовую стратегию компании, уметь отстаивать инвестиции, управлять конфликтующими ожиданиями как внутри компании, так и снаружи. [5]

На данный момент профессия бухгалтера уже расширяет свои границы, ведь в меняющемся мире требования к финансисту растут. Бухгалтер – это уже не просто среднестатистический исполнитель, это стратег, человек, который способен рекомендовать и принимать решения, важные для развития бизнеса предприятия. Уже на данном развитии, можно сказать, что бухгалтерский учет, в привычном для нас понимании, исчезает, преобразуясь в бухгалтерский финансовый, бухгалтерский управленческий и бухгалтерский налоговый учеты.

На основе всего вышесказанного, на вопрос «А сможет ли какая-либо современная программа заменить бухгалтера, специалиста в своем деле?», мы можем ответить, ни минуты не задумываясь: «нет». Ни один механизм не заменит умения человека, посвятившего долгие годы изучению экономических наук, ведь ни одна программа не будет в силах в спорном моменте принять важное управленческое решения, сумеет спасти организацию. Профессиональные навыки, приобретенные с годами, никогда не обесценятся. Наоборот, благодаря всем своим умениям и знаниям, бухгалтер начнет выполнять и функции финансиста, аудитора, аналитика, ведь именно в наших руках способность повлиять на финансовый результат деятельности организации.

Литература

1. Работа бухгалтера - какой она будет в будущем? [Электронный ресурс] Источник: <https://stimul.kiev.ua/articles.htm?a=rabota-bukhgaltera---kakoy-ona-budet-v-budushchem>.
2. Счетовод не нужен. [Электронный ресурс] Источник: <https://www.audit-it.ru/articles/account/a1/885565.html>.
3. Профессия бухгалтер. [Электронный ресурс] Источник: <https://edunews.ru/professii/obzor/ekonomicheskie/buhgalter.html>.
4. 7 причин, почему профессии бухгалтер не суждено умереть. [Электронный ресурс] Источник: <http://dailymoneyexpert.ru/mneniya/2016/09/26/7-prichin-pochemu-professii-buxgalter-ne-suzhdeno-umeret-11516.html>.
5. Исчезнет ли профессия бухгалтера в будущем? [Электронный ресурс] Источник: <https://interbuh.com.ua/ru/documents/onenews/38012>.

УДК 657

Т.А. Гордей

tatyana.gordey@bk.ru

*Полесский государственный университет,
Беларусь*

ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕРА И АУДИТОРА: СХОДСТВА И ОТЛИЧИЯ

Предметом исследования является анализ профессиональных критериев профессии бухгалтера и аудитора, с целью определения их сходства и отличий. Это исследование отражает характеристику определяющих качеств бухгалтера и аудитора, а также кем осуществляется руководство финансовой среды субъектов хозяйствования.

В настоящее время все больше в Республике Беларусь распространяются такие профессии как бухгалтер и аудитор. В соответствии со сведениями Министерства финансов Республики Беларусь о физических лицах, имеющих квалификационный аттестат аудитора, то в Республике Беларусь на 2 сентября 2019 года насчитывается 1387 аудиторов, имеющих квалификационный аттестат, за 2018 год аудиторскими организациями было оказано услуг на 62784 тыс. р., что на 13437 тыс. р. больше, чем в 2017 году, в 5022 организациях и др. [2].

В связи с этим возникает необходимость сравнить профессиональные качества относительно молодой профессии аудитора и бухгалтера, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика профессиональных качеств бухгалтера и аудитора

Критерий	Бухгалтер	Аудитор
1	2	3
1. Цель деятельности	формирование информации о финансовом положении предприятия: финансовых результатах и их изменениях для широкого круга заинтересованных пользователей, избежание искажений в финансовой (бухгалтерской) отчетности	выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Республики Беларусь
2. Объект деятельности	имущество организации и источники его формирования	бухгалтерская (финансовая) отчетность проверяемого субъекта
3. Вид труда	умственно-интеллектуальный труд	умственно-интеллектуальный труд
4. Вид деятельности	исполнительная деятельность	предпринимательская и исполнительская <i>деятельность</i>
5. Образование	профильное высшее или среднее образование	высшее экономическое и (или) юридическое образование
6. Основные профессиональные навыки	знания в области бухгалтерского учета, экономики, финансов; знание финансового законодательства; знание особенностей составления бухгалтерской документации; знание компьютерных программ: Word, Excel, 1С, Консультант плюс и др.	знания в области бухгалтерского учета, экономики, финансов; знание финансового законодательства; знание особенностей составления финансовой документации; знание иностранного языка, МСФО, компьютерных программ: Word, Excel, 1С, Консультант плюс и др.
7. Принципы профессионального поведения	честность, объективность, профессиональная компетентность, должная тщательность, конфиденциальность и профессиональность поведения	
8. Личные качества	педантичность, скрупулезность, организованность, дисциплинированность, терпеливость, внимательность	организованность, внимательность (умение выявлять ошибки и нарушения), терпеливость, умение быстро вникать в производственный процесс проверяемой компании, хорошая память
9. Обязанности	ведение первичного бухгалтерского учета; начисление заработной платы; ведение налогового учета; взаимодействие с банками и кредитными организациями составления налоговых и бухгалтерских отчетностей и сдача их в соответствующие контролируемые органы и др.	выезд на места проведения аудиторских проверок; проверка финансово-хозяйственной деятельности аудируемого лица; аудит бухгалтерских документов; составление аудиторского заключения; консультирование клиентов и др.
10. Место работы	в любых организациях, которые осуществляют бухгалтерский учет, удаленно (аутсорсинг) и др.	аудиторские организации, финансово-экономические подразделения организаций и др.

Окончание таблицы 1

1	2	3
11. Преимущества профессии	нормированный рабочий день, наличие достаточно высокой заработной платы (в зависимости от стажа и уровня развитости деятельности организации), возможность дополнительного заработка по профессии и др.	постоянный спрос на рынке услуг, высокая заработная плата, высокая квалификация и др.
12. Недостатки профессии	высокая ответственность, постоянно требуется следить за изменениями законодательства, возможность получения штрафов и санкции в связи с проверками и ответственности за товарно-материальные ценности и др.	высокая ответственность, ненормированный рабочий день, обработка больших объемов информации за короткие сроки, знание как действующие нормативных правовых актов, так и утративших силу (в соответствии с проверяемым периодом), периодические командировки и др.
13. Востребованность профессии в Республике Беларусь	довольно распространенная востребованность	высокая востребованность
14. Возможность карьерного роста	высокая возможность карьерного роста	

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [1,3,4]

Таким образом, на основании таблицы можно сделать вывод, что вышеперечисленные профессии требуют определенных критериев, которые достаточно схожи между бухгалтером и аудитором, существуют свои преимущества и недостатки профессий и т.д. Несмотря на это, эти профессии подразумевают наличие высокой заработной платы и пользуются спросом на рынке услуг в Республике Беларусь.

Литература

1. Данилкова, С.А. Принципы аудита: международный аспект и развитие в Республике Беларусь / С.А. Данилкова // Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції, 18-19 жовтня 2012 р. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2012. – С. 95-96.
2. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by> - Дата доступа: 28.09.2019.
3. Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/professionalnoe-suzhdenie-buhgaltera-i-auditora-shodstva-i-razlichiya> - Дата доступа: 28.09.2019.
4. Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/eticheskoe-povedenie-buhgaltera-osnova-professionalnogo-soznaniya> - Дата доступа: 28.09.2019.

В.В. Ковальчук, М.А. Романюк

dika.romanyuk2013@yandex.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматривается необходимость изучения экспортного потенциала организации в связи с расширением направлений международных экономических отношений бизнеса. Дана формулировка понятия экспортного потенциала, интегрирующая ресурсный и системный подходы к управлению организацией. Предложена и апробирована на примере конкретной организации комплексная модель оценки экспортного потенциала, основанная на оценке экспертной значимости показателей.

Выход на внешний рынок требует предварительной оценки экспортного потенциала с целью определения потенциальных возможностей организации поставлять и продвигать на внешний рынок конкурентоспособную продукцию

Изучение понятий экспортного потенциала и методических подходов к его оценке, предлагаемых отечественными и зарубежными учеными-экономистами формируют представление об экспортном потенциале как о сложном системном объекте. Для более четкой характеристики такого объекта исследования можно рассмотреть следующее определение экспортного потенциала организации.

Экспортный потенциал организации - это совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для производства конкурентоспособной продукции, ее реализации и обслуживания на внешних рынках в краткосрочном и в долгосрочном периодах.

Данное понятие интегрирует ресурсный и результативный подходы к выражению экспортного потенциала и реализует системный подход к управлению организацией, где ресурсы выступают входом в систему, а реализация конкурентоспособной продукции - выходом из системы. Только полный системный учет взаимосвязанных факторов обеспечит организации, выходящим на международный рынок, конкурентоспособные преимущества.

По своему составу экспортный потенциал организации может быть внутренним и внешним. **Внутренний экспортный потенциал** организации включает в себя совокупность ресурсов, необходимых для производства продукции на экспорт. К ним можно отнести природные, трудовые, материальные, финансовые и информационные ресурсы. Важно умело и эффективно использовать эти ресурсы, установить возможности интенсификации производства, что и будет определять конкурентные преимущества выпускаемой продукции. **Внешний экспортный потенциал** организации связан с реализацией конкурентоспособной продукции и обеспечивается маркетинговой, логистической и сервисной деятельностью организации.

Важным этапом анализа является оценка внутреннего экспортного потенциала. Анализируя ресурсы как в совокупности, так и предметно, можно определить возможность организации к проведению экспортных операций. Только при соответствующем уровне внутреннего потенциала появляется возможность реализации внешнего экспортного потенциала организации.

Анализ внутреннего потенциала организации включает: во-первых, оценку обеспеченности ресурсами и эффективности их использования для организации, во-вторых, оценку качества и конкурентоспособности экспортной продукции.

Показатели, позволяющие получить информацию о затратах и ценах экспортной продукции, а также структурные показатели, которые определяют качество и конкурентоспособность экспортной продукции представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели качества и конкурентоспособности экспортной продукции

Показатели		Экономическая интерпретация показателя
Количественные	Структурные	
Себестоимость экспортной продукции	Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам	Отражают общие затраты на выпуск и реализацию экспортной продукции, и ее цену
Цена единицы экспортной продукции	Удельный вес инновационной продукции	
	Удельный вес импортных высококачественных компонентов в экспортной продукции	Отражают уровень качества и конкурентоспособности экспортной продукции. Тенденция изменения показателей за период должна быть следующей: значения первого и третьего показателя должны снижаться, а второго – увеличиваться/
	Доля экспортируемых видов продукции в общем ассортименте производимой продукции	
	Удельный вес стоимости предъявленных рекламаций от покупателя-нерезидента к выручке от экспорта	

Если по результатам анализа внутренний потенциал организации достаточно высок, то необходимо проанализировать внешний экспортный потенциал по следующей методике. На первом этапе анализа изучить внешнеэкономические факторы, оказывающие влияние на формирование и использование экспортного потенциала организации (природные, экономико-финансовые, политические, правовые, научно-технические, социально-культурные факторы). На следующем этапе анализа проводится анализ маркетинговой деятельности и сбыта на внешних рынках организации. К основным показателям, характеризующим маркетинговую и сбытовую деятельность организации, относятся: затраты на рекламу и их рентабельность, объем спроса на продукцию организации, рентабельность затрат сбытовой деятельности и доля целевого рынка экспортной продукции [1]. На заключительном этапе важно анализировать инновационный потенциал организации как составляющую часть экспортного потенциала и постоянно повышать его уровень.

Методики анализа экспортного потенциала авторов Дубаковой С.А., Морозова С.С. в основе которых лежит исчисление интегрального показателя, имеют существенные недостатки – сложность расчетов и недостаточность информационной базы исследования [2, 3]. Наиболее привлекательной, по нашему мнению, может являться методика, основанная на экспертной оценке значимости рассчитанных показателей. Преимущество данной методики заключается в доступности необходимой для анализа информации, простоте расчетов и учете факторов как внешней, так и внутренней среды организации.

Модель оценки экспортного потенциала должна включать следующие показатели: рентабельность экспортных продаж, удельный вес затрат от реализации экспортной продукции на внешнем рынке, удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли организации, рентабельность производственных активов, рентабельность экспортной продукции.

Формула расчета уровня экспортного потенциала разработана с учетом экспертной оценки значимости каждого показателя:

$$\Xi_{\Pi} = \sqrt{r_1 \times (1 - \alpha)^2 + r_2 \times (1 - \alpha)^2 + \dots + r_n \times (1 - \alpha)^2} \quad (1)$$

где g – экспертная оценка значимости данного показателя; α – значение показателя; n – число показателей.

Проведем анализ показателей для оценки экспортного потенциала с учетом экспортных оценок(таблица 2).

Таблица 2 - Показатели для оценки экспортного потенциала ОАО «Коминтерн» за 2015-2018 гг.

Показатели	Экспертная оценка	в процентах			
		2015год	2016 год	2017 год	2018 год
1. Рентабельность экспортных продаж	4	10,9	9,4	9,97	5,9
2.Удельный вес затрат от реализацииэкспортной продукции на внешнем рынке	1	9,0	8,6	9,5	5,6
3.Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли организации	2	47	44	55	62
4. Рентабельность производственных активов	3	7,3	7,0	9,8	5,9
5.Рентабельность экспортной продукции	5	14,2	13,0	17,8	10,1

Исходя из данных таблицы 2 рассчитаем уровень экспортного потенциала за 2015-2018 года:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_{n2015} &= \sqrt{\frac{4 \times (1 - 0,109)^2 + 1 \times (1 - 0,09)^2 + 2 \times (1 - 0,47)^2 + 3 \times (1 - 0,073)^2 + 5 \times (1 - 0,142)^2}{}} = 10,82 \\ \mathcal{E}_{n2016} &= \sqrt{\frac{4 \times (1 - 0,094)^2 + 1 \times (1 - 0,086)^2 + 2 \times (1 - 0,44)^2 + 3 \times (1 - 0,070)^2 + 5 \times (1 - 0,130)^2}{}} = 11,12 \\ \mathcal{E}_{n2017} &= \sqrt{\frac{4 \times (1 - 0,0997)^2 + 1 \times (1 - 0,095)^2 + 2 \times (1 - 0,55)^2 + 3 \times (1 - 0,098)^2 + 5 \times (1 - 0,178)^2}{}} = 10,29 \\ \mathcal{E}_{n2018} &= \sqrt{\frac{4 \times (1 - 0,059)^2 + 1 \times (1 - 0,056)^2 + 2 \times (1 - 0,62)^2 + 3 \times (1 - 0,059)^2 + 5 \times (1 - 0,101)^2}{}} = 11,41 \end{aligned}$$

Как видно из расчетов, экспортный потенциал организации ОАО «Коминтерн» достаточно высок и стабилен, наибольшего уровня он достиг в 2018 году. В этот период организации успешно увеличила реализацию экспортной продукции на рынках Российской Федерации, а также в Польше.

Таким образом, комплексная оценка экспортного потенциала организации, будет способствовать не только реальной оценке его уровня в организациях, но и одновременно учитывать влияние внутренних и внешних факторов. При этом данные, полученные в результате анализа могут значительно легче восприниматься пользователями.

Литература

1. Сосненко, Л.С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия: учеб. пособие / Л.С. Сосненко. М.: Экономическая лит., 2013.- 207 с.
2. Балабанов, О.Г. Оценка конкурентоспособности : учеб. пособие /О.Г. Балабанов. М.:ЭКСМО., 2014.- 117 с.
3. Русакова, Л.А., Дубакова, С.А. Оценка экспортного потенциала предприятия: учеб. пособие / Л.А. Русакова, С.А. Дубакова.М.:ЭКСМО., 2014.- 246 с.

В.В. Ковальчук, О.А. Котлярова

olchik.2016@list.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПУТИ УСИЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ ЗА ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Исследуется порядок проведения внутреннего контроля за эффективностью использования долгосрочных активов в организации. Проведен анализ системы показателей оценки эффективности отдельных видов долгосрочных активов с целью их ранжирования для проведения комплексной оценки их эффективности. Предложена система показателей оценки эффективности долгосрочных активов в целом с целью усиления внутреннего контроля путем мониторинга уровня показателей отдачи, емкости и рентабельности долгосрочных активов.

Долгосрочные активы являются, важной частью имущества организации, которая дает возможность вести успешный бизнес, совершая многократные обороты активов организации. Эффективное ведение бизнеса предполагает эффективное использование средств организации, чему во многом способствует внутрихозяйственный контроль, являющийся неотъемлемой частью управленческого контроля организации. Одной из основных задач внутреннего контроля является проверка состояния активов, в том числе долгосрочных и недопущение убытков.

Функции внутреннего контроля за состоянием долгосрочных активов включают проверку наличия, состояния, обеспечения сохранности и эффективности их использования. Проверка сохранности, условий хранения и эксплуатации долгосрочных активов предполагает получение сведений о том, за кем закреплены отдельные объекты, как организована их охрана и использование. Выясняя правильность организации аналитического учета долгосрочных активов, необходимо обращать внимание на наличие инвентарных номеров, технической документации, сроки поступления и оприходования объектов.

Важным этапом внутреннего контроля является проверка эффективности их использования. На данном этапе проверки используются методы и инструменты экономического анализа, рассчитываются показатели эффективности использования долгосрочных активов с целью осуществления постоянного мониторинга за их уровнем и устранением последствий негативных изменений их в динамике за период.

В современной научной и учебно-методической литературе, как правило, не рассматриваются показатели, позволяющие оценить эффективность использования долгосрочных активов в целом. Существуют системы для оценки эффективности использования отдельных видов долгосрочных активов. Чаще всего, речь ведется об основных видах долгосрочных активов, таких как основные средства и нематериальные активы.

Методики анализа долгосрочных активов авторов Савицкой Г.В. и Ермолович Л.Л. и др. включают показатели эффективности использования каждого элемента долгосрочных активов [1, 2]. Так, система показателей эффективности использования основных включает такие основные показатели как фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность и фондовооруженность. Эффективность использования нематериальных активов оценивается по уровню дополнительного дохода на 1 рубль капиталовложений в нематериальные активы. Анализ доходных вложений в материальные активы предполагает оценку экономической эффективности, гарантий возможности возврата инвестиционной недвижимости, соответствия уровня доходности операции среднерыночной стоимости кредитных ресурсов и т.д. В частности, оценка эффективности лизинговых операций проводится путем расчета

показателей рентабельности лизинговых операций, срока окупаемости лизинговой сделки и др. При оценке эффективности использования долгосрочных финансовых вложений рассчитываются и изучаются в динамике показатели доходности на одну акцию, инвестирования 1 рубля в ценные бумаги с различными сроками вложений и др. Оценка эффективности долгосрочной дебиторской задолженности проводится путем расчета показателей оборачиваемости, ликвидности и качества, выявления оптимального уровня соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей.

Оценка эффективности каждого элемента долгосрочных активов не дают основание полагать, что в целом в организации они используются эффективно. На эффективность использования долгосрочных активов в целом могут оказывать влияние и другие виды активов, доля которых в общем их объеме может быть незначительна. К ним относятся вложения в долгосрочные активы, долгосрочные финансовые вложения, долгосрочная дебиторская задолженность и др.

В этом случае большое значение для усиления внутреннего контроля имеет наличие системы показателей, способных дать комплексную оценку эффективности использования долгосрочных активов. С целью решения этой проблемы, на наш взгляд, можно использовать методику, которая включает показатели эффективности долгосрочных активов как в целом, так и отдельных их видов [3].

Таблица 1 - Система показателей эффективности использования долгосрочных активов

Показатель	Расчет показателей и условные обозначения	Характеристика показателя
1	2	3
Нематериальные активы		
Отдача нематериальных активов (НМАО)	$\text{НМАО} = \frac{В}{\text{НМА}}$ В - выручка от продаж; НМА - средняя стоимость нематериальных активов	Характеризует объем выручки, приходящейся на единицу нематериальных активов предприятия
Емкость нематериальных активов (НМАЕ)	$\text{НМАЕ} = \frac{\text{НМА}}{В}$	Показывает стоимость нематериальных активов, которые приходятся на одну денежную единицу выпущенной предприятием продукции
Рентабельность нематериальных активов ($R_{\text{НМА}}$)	$R_{\text{НМА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{НМА}}$ ЧП - чистая прибыль активов	Отражает степень эффективности использования нематериальных активов
Основные средства		
Фондоотдача (ФО)	$\text{ФО} = \frac{В}{\text{ОС}}$ ОС - средняя стоимость основных средств	Характеризует объем выручки, приходящейся на единицу основных средств предприятия
Фондоёмкость (ФЕ)	$\text{ФЕ} = \frac{\text{ОС}}{В}$	Показывает стоимость основных средств, которые приходятся на одну денежную единицу выпущенной предприятием продукции.
Фондорентабельность (ФР)	$\text{ФР} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОС}}$	Отражает степень эффективности использования основных средств
Фондовооруженность (ФВ)	$\text{ФВ} = \frac{\text{ОС}}{\text{СПЧ}}$ СПЧ - среднесписочная численность работников	Показатель, характеризующий стоимость основных средств, приходящихся на одного работника

Окончание таблицы 1

1	2	3
Долгосрочные активы общая величина		
Отдача долгосрочных активов (ДАО)	$ДАО = \frac{В}{ДА}$ ДА - средняя стоимость долгосрочных активов	Характеризует объем выручки, приходящейся на единицу долгосрочных активов организации
Емкость долгосрочных активов (ДАЕ)	$ДАЕ = \frac{ДА}{В}$	Показывает стоимость долгосрочных активов, которые приходятся на одну денежную единицу выпущенной организацией продукции
Рентабельность долгосрочных активов (ДАР)	$ДАР = \frac{ЧП}{ДА}$	Отражает степень эффективности использования долгосрочных активов.

Рассчитаем показатели эффективности использования долгосрочных активов в целом и по отдельным видам на примере ОАО «Гомсельмаш» (таблица 2).

Таблица 2 - Динамика показателей эффективности использования долгосрочных активов ОАО «Гомсельмаш» за 2016-2017 гг.

Показатель	2016 г.	2017 г.	Отклонение	Темп роста, %
Средняя стоимость нематериальных активов, тыс. руб.	3452,5	5106,5	1654	147,9
Средняя стоимость основных средств, тыс. руб.	270257,5	332615,5	62358	123,0
Выручка от продаж, тыс. руб.	339302	495331	156029	146,0
Чистая прибыль активов, тыс. руб.	536	907	371	169,2
Среднесписочная численность работников, чел.	8088	8263	175	102,1
Средняя стоимость долгосрочных активов, тыс. руб.	386595	445881	59286	115,3
Отдача нематериальных активов, руб.	98,28	97,00	-1,28	98,7
Емкость нематериальных активов, руб.	0,01	0,01	-	100,0
Рентабельность нематериальных активов, %	15,52	17,76	2,24	x
Фондоотдача, руб.	1,03	1,34	0,31	130,6
Фондоемкость, руб.	0,97	0,75	-0,22	77,3
Фондорентабельность, %	4,09	9,33	5,24	x
Фондовооруженность, руб.	63,65	77,03	13,38	121,0
Отдача долгосрочных активов, руб.	0,88	1,11	0,23	126,1
Емкость долгосрочных активов, руб.	1,34	0,90	-0,04	67,2
Рентабельность долгосрочных активов, %	0,14	0,20	0,06	x

По данным таблицы 2 видно, что основные средства и нематериальные активы в ОАО «Гомсельмаш» в 2016-2017 гг. использовались эффективно. При этом за период наблюдалась устойчивая тенденция повышения эффективности использования основных средств и нематериальных активов. Следует отметить, что отдача долгосрочных активов в целом в 2016 г была неэффективна, а в 2017 г. наблюдалась положительная динамика изменения показателей отдачи, емкости и рентабельности долгосрочных активов, что демонстрирует повышение уровня эффективности данных показателей.

Таким образом, комплексная оценка эффективности использования долгосрочных активов по предлагаемой системе показателей будет способствовать усилению внутреннего контроля за долгосрочными активами в организации, а также более качественному мониторингу изменения их состояния и, соответственно, оперативному устранению негативных последствий.

Литература

1. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб.пособие / Г.В. Савицкая. – Москва: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 155 с.
2. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие /Под общ. ред. Л.Л.Ермолович, - Мн.: "Современная школа", 2009. – 573 с.
3. Семенов Д.Е. Методика оценки долгосрочных активов в условиях / Д. Е. Семенов // Предпринимательство. – 2015. – Том 9. – № 4. – 151-155 с.

УДК 657.6

А.В. Кравченко

Sakrav1@rambler.ru

Белорусский государственный университет транспорта, Беларусь

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПРОВЕРКИ ФОРМИРОВАНИЯ, СПИСАНИЯ И УЧЕТА РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ

Необходимость выработки современных решений в области экономического содержания, классификации, порядка признания оценочных резервов, регулирования последствий рисков снижения стоимости активов трудно переоценить. Однако указанным вопросам, а также методике контроля оценочных резервов в целом и в частности резервов по сомнительным долгам, формированию учетной информации о наличии, использовании и восстановлении рассматриваемых резервов, исследованию их влияния на показатели финансового состояния хозяйствующего субъекта в специальной литературе и на практике в настоящее время не уделяется должного внимания. Поэтому актуальность разработки и дальнейшего развития контроля оценочных резервов представляется очевидной. В статье рассматривается последовательность проверки операций с резервами по сомнительным долгам.

Важным направлением внутреннего контроля является выявление просроченных долгов, т.е. дебиторской задолженности покупателей (заказчиков) не исполнивших своих обязательств в срок. В случае несвоевременного исполнения обязательств по оплате за поставленную продукцию, оказанные услуги, выполненные работы в определенные договором сроки, на счетах расчетов образуются сомнительные долги. Руководствуясь принципом осмотрительности, на сумму непогашенной в срок дебиторской задолженности, организациям железнодорожного транспорта целесообразно с учетом предложенного выше методологического подхода формировать резерв по сомнительным долгам, в результате чего показатель дебиторской задолженности в бухгалтерском балансе будет наиболее достоверным (нетто-оценка).

Однако если указанным вопросам посвящено не одно исследование, то методике контроля оценочных резервов, формирования учетной информации о наличии, использовании и восстановлении рассматриваемых резервов, исследования их влияния на показатели финансового состояния хозяйствующего субъекта в специальной литературе и на практике должное внимание не уделяется.

Более того, несмотря на то, что международными стандартами аудита предусмотрено регулирование проверки оценочных значений, в составе которых выделяются оценочные резервы, методика аудита последних представлена лишь общими требованиями и рекомендациями. Поэтому для системы управления предприятием актуальность разработки и дальнейшего развития внутреннего контроля оценочных резервов в целом и резервов по сомнительным долгам в частности представляется очевидной.

Целями проверки операций по учету резервов в системе управления железнодорожного транспорта являются: оценка эффективности (обоснованности и оптимальности) применяемого способа формирования, его наличие в учетной политике,

периодичность создания резерва, обоснованность выбора классификации дебиторской задолженности по срокам возникновения, правильность расчета коэффициента сомнительной задолженности каждой группы и его применения при определении резерва по уровням управления железной дороги, отражения совершенных хозяйственных операций и их отражение в учете и отчетности.

Для осуществления проверки оценочных резервов проверяющий должен изучить учетную политику, бухгалтерский баланс, статистическую отчетность (отчет о составе средств и источниках их образования (4-ф (баланс)); отчет о состоянии расчетов (12-ф (расчеты)), отчет о финансовых результатах (12-ф (прибыль)), регистры налогового и бухгалтерского учета (журналы-ордера, ведомости аналитического учета по счетам 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 63 «Резервы по сомнительным долгам», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» и др., бухгалтерские справки, разработочные таблицы, договоры, счета-фактуры, платежные документы, выписки банка с приложенными к ним оправдательными документами, накладные, акты сверки, бухгалтерские справки по суммам дебиторской задолженности и начислению резерва и др. [2, с. 20]

Проверку оценочных резервов целесообразно производить в следующей последовательности:

1 Проверка обоснованности и оптимальности применяемого способа формирования резерва по сомнительным долгам. На данном этапе осуществляется ознакомление и изучение методологического аспекта формирования и учета оценочных резервов, закрепленного учетной политикой.

2 Проверка достоверности формирования информации по просроченной задолженности для создания резерва по сомнительным долгам и применяемых коэффициентов. Данный этап сопровождается установлением регистров и первичных документов, бухгалтерских справок по суммам, подлежащим резервированию, и сформированным резервам, проведением инвентаризации дебиторской задолженности, проверкой отражения начисленных и оплаченных сумм на счете 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

3 После установления суммы просроченной задолженности проверяется законность создания резерва по сомнительным долгам. На данном этапе проводится проверка правильности отнесения дебиторской задолженности по группам в зависимости от сроков непогашения, арифметическая проверка сформированного резерва, проверка отражения начисленной суммы резерва по сомнительным долгам на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам», проверка соблюдения налогового законодательства [1].

4 Проверка списания (восстановления) сформированной суммы резерва по сомнительным долгам. Целью данного этапа проверки является установление обоснованности и своевременности операций с резервами по сомнительным долгам.

5 Проверка правильности отражения в бухгалтерском учете формирования, использования, восстановления резервных сумм. На основании полученной информации устанавливается соответствие данных аналитического, синтетического учета и бухгалтерского баланса в части отражения показателей, на которые влияют созданные и использованные резервы по сомнительным долгам.

Таким образом, представленная выше модель контроля формирования и использования резерва по сомнительным долгам в системе управления активами предприятия позволит обеспечить обоснованность мнения пользователей отчетности в достоверности ее данных [2, с. 24].

Литература

1. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 сентября 2011г. №102 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2019.

УДК 005.591.6:339.564:658

С.К. Метлушко, А.В. Ерошева

buchchair@gsu.by, erocheva1998@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье предложена система частных показателей характеристики инновационной активности. Представлен методический подход к выявлению связи и зависимости экспортного потенциала организации от уровня его инновационной активности, апробированный на фактическом материале организации бумажной промышленности.

В современных условиях исключительную значимость во внешнеэкономической деятельности организаций приобретает развитие их экспортного потенциала и наиболее полное его использование. От уровня использования экспортного потенциала и эффективности экспортной деятельности зависят финансовые результаты и финансовое состояние предприятия.

Вместе с тем в основе наращивания объемов экспорта значительную роль играет инновационная деятельность организаций, которая является важнейшей составляющей процесса обеспечения их успешного функционирования [1, с.196].

Весомым индикатором инновационной деятельности служит инновационная активность предприятия, которую следует рассматривать как характеристику ее интенсивности и одно из основных условий формирования его стратегической перспективы. Инновационная активность является локомотивом экономического и социального развития общества, а ее рост – приоритетной задачей для расширения экспортных возможностей и достижения конкурентных преимуществ организаций в рыночных условиях.

Управление инновационной активностью предполагает выявление резервов ее роста, однако, дефицит и несовершенство методического инструментария исследования как инновационной активности, так и экспортного потенциала сдерживают рост эффективности управления и обуславливают актуальность решения данной проблемы.

Установление причинно-следственной связи между инновационной активностью и экспортным потенциалом организации вызывает необходимость получения их количественных характеристик, что до настоящего времени служит предметом методических дискуссий. В основу предлагаемой нами методики положен концептуальный подход, согласно которому изучение их зависимости базируется на основе динамики их уровней к максимально возможным значениям. С этой целью была смоделирована система показателей инновационной активности, в которую вошли доля среднегодовой стоимости нематериальных активов в среднегодовой стоимости долгосрочных активов; доля затрат на технологические инновации в общем объеме инвестиций; уровень затрат на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями к среднегодовой стоимости основных средств; доля стоимости инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции; доля отгруженной инновационной продукции за пределы РБ в общем объеме продукции, отгруженной на внешний рынок; рентабельность затрат на организационные и маркетинговые инновации.

Данная система показателей, на наш взгляд, может служить базой для методики анализа инновационной активности организации как одной из функций управления её

инновационной деятельностью, поскольку она отвечает требованиям практической значимости, обеспеченности информацией для их расчета и однозначности интерпретации.

Интегральный или обобщающий показатель инновационной активности целесообразно определить радарным методом, сущность которого заключается в построении многоугольника, площадь которого отражает ее условную величину [2, с.188]. Ее отношение к площади оценочного круга (т.е. максимально возможному значению) и есть количественная характеристика фактически сложившегося уровня инновационной активности.

Для получения количественной характеристики не столько самого экспортного потенциала, сколько его уровня в определенный период времени, предлагаем использовать показатель экспортостоемкости производственной мощности, рассчитываемый по формуле (1):

$$\text{ЭЕ}_{\text{ПМ}} = \frac{\text{Э}}{\text{ПМ} \times \text{И}_{\text{Ц}}}, \quad (1)$$

где ЭЕ_{ПМ} – показатель экспортостоемкости производственной мощности организации;

Э – объём отгруженной на внешний рынок продукции в фактических ценах;

ПМ – производственная мощность организации в отчетном году;

И_Ц – индекс роста цен на продукцию организации с учетом инфляции.

Преимущества этого показателя заключаются в том, что он дает возможность оценить не столько динамику экспортной деятельности, сколько уровень использования производственной мощности для экспорта продукции, что актуально с позиции ее постоянного изменения в связи с развитием технической и технологической базы производства. Его универсальность заключается в том, что он может быть рассчитан в любой организации. Помимо этого, сам по себе рост объема экспорта без увязки с изменениями производственной мощности не может быть индикатором роста экспортных возможностей организации.

В таблице 1 представим результаты расчетов и динамику показателей уровня инновационной активности и уровня экспортостоемкости производственной мощности организации бумажной промышленности Гомельской области за 2016-2018 гг.

Таблица 1 – Динамика показателей уровня инновационной активности и уровня экспортостоемкости производственной мощности организации за 2016-2018 гг.

Показатель	2016г.	2017г.	2018г.	Отклонение	
				2017г. от 2016г.	2018г. от 2017г.
1 Уровень инновационной активности организации, коэффициент	0,196	0,076	0,050	-0,120	-0,026
2 Экспортостоемкость производственной мощности, коэффициент	0,214	0,110	0,040	-0,104	-0,070

По данным таблицы прослеживается однозначная тенденция сокращения экспортостоемкости производственной мощности организации при такой же тенденции сокращения его инновационной активности, что позволяет сделать вывод об их непосредственной связи и прямого влияния инновационной активности на экспортный потенциал организации.

Обобщая изложенное, отметим, что применение предлагаемой методики на практике позволит расширить аналитический инструментарий для выявления причин, сдерживающих рост инновационной активности и, следовательно, экспортного потенциала организации в будущем, а также обеспечить информационную базу для принятия управленческих решений по управлению экспортной деятельностью организации.

Результаты ее применения могут служить основанием для выявления наиболее резервоёмких позиций роста экспортного потенциала организации по тем частным по-

казателям инновационной активности, которые имели отрицательную динамику в изучаемом периоде.

Литература

1. Никулина, О.В. Разработка мероприятий по формированию активной политической, экономической и информационной поддержки экспорта инновационных компаний в условиях регионального кластера / О.В. Никулина, Е.И. Ладыгина, А.Г. Хананасев // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. – № 2(7). – С. 195-199.
2. Куницкая, Е.В. Разработка инновационных стратегий на основе реализации комплексного подхода к оценке инновационного потенциала наукоемкого предприятия / Е.В. Куницкая // Общественные науки. Экономика. – 2015. – № 2(34). – С. 187-193.

УДК 657.22

Т.И. Панова

panova31@yandex.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье поднимается вопрос о понятии эффективности учетной политики организации, обосновывается тесная связь данного понятия с целями бухгалтерского учета. Рассматриваются подходы к формированию эффективной учетной политики с позиции статического и динамического учета.

Основой организации бухгалтерского учета на предприятии является учетная политика, которая представляет собой принятую в рамках законодательства совокупность способов ведения бухгалтерского учета. Выбранная организацией учетная политика может весьма существенно влиять на величину многих экономических показателей и статей баланса, что в свою очередь сказывается на результатах оценки финансового состояния организации и результатов ее деятельности.

Влияние различных подходов и методов учета, закрепленных в учетной политике, на результаты анализа может существенно для принятия экономических решений пользователями отчетности. Это делает учетную политику не просто основой организации бухгалтерского учета, а активным инструментом в управлении субъектом хозяйствования. При этом значимость учетной политики существенна для любых пользователей учетной информации (внутренних и внешних) и разных целей управленческих воздействий, которые могут быть направлены на повышение финансового результата, стабилизацию финансовых потоков организации, улучшение ее финансового состояния и прочие. Таким образом, пользователями отчетности выдвигаются требования к качеству организации бухгалтерского учета, которые чаще формулируются как «эффективность учетной политики».

Надо сразу оговориться, что организационно-технический и методический аспекты учетной политики оцениваются по-разному. Для нужд управления важна не только информация, сформированная в системе бухгалтерского учета, но и организационный аспект: первичные документы и организация документооборота, принятые учетные регистры и форма учета, правила проведения инвентаризации и прочие способы учета. А внешних пользователей обычно интересует только качество информации, получаемой ими из системы учета. И вопрос об эффективности учетной политики касается лишь ее методического аспекта.

Понятие эффективности само по себе очень непростое. Экономическую эффективность принято определять путем сопоставления затрат (расходов, ресурсов) и полученных результатов (доходов). Количественно ее измеряют с помощью целой системы показателей прибыли и рентабельности. Но помимо экономического эффекта есть еще

социальный, технический и прочие, для которых такой подход не годится. В более общем понимании эффективность можно определить как степень приближения к максимальному или оптимальному результату при минимуме негативных последствий или издержек. То есть, это оценка достижения поставленной цели.

Подобная трактовка, на наш взгляд, больше соответствует такому специфическому объекту изучения, как учетная политика. Обзор мнений российских авторов в отношении понятия эффективности учетной политики подтверждает это. Большинство авторов сходится в том, что эффективность (качество) учетной политики должны оцениваться через степень достижения целей пользователями информации, сформированной в системе бухгалтерского учета. «Учетную политику можно определить как эффективную в том случае, если она содержит оптимальное сочетание способов ведения бухгалтерского учета и формирования бухгалтерской финансовой отчетности, удовлетворяющей интересам многочисленных групп пользователей»[1]. Однако разные пользователи имеют разные цели.

Известно, что невозможно в рамках одного баланса учесть интересы всех пользователей, так как некоторые цели противоречат друг другу. Следовательно, учетная политика, являющаяся эффективной для одних пользователей информации отчетности, будет недостаточно качественной для других. На этом основаны различия в подходах двух основных классических балансовых теорий – статической и динамической [2].

Различия в выборе методов оценки некоторых активов, обеспечивающих наибольшую достоверность с позиции статической и динамической теории, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Пример различий в методах оценки активов, обеспечивающих достоверность информации с позиции статической и динамической теории

Элементы учетной политики	В статической теории		В динамической теории	
	Экономическая интерпретация	Рекомендуемые методы	Экономическая интерпретация	Рекомендуемые методы
Способы начисления амортизации	Амортизация – это результат износа объекта во времени. Нормы амортизации увязываются с фактическими сроками эксплуатации объекта	Производительный метод. Позволяет наиболее достоверно определить износ машин и оборудования	Процесс переноса стоимости объекта на текущие затраты (расходы); способ учетной политики регулировать финансовый результат	Методы уменьшаемого остатка, суммы чисел лет прямой. Позволяют в начале эксплуатации увеличивать сумму расходов, что соответствует большим доходам от новых объектов, однако не совсем реально отражает остаточную стоимость
Методы оценки запасов	Необходимость достоверной оценки остатков запасов в балансе	1 По себестоимости каждой единицы. 2 Метод ФИФО показывает остатки по ценам последних приобретений	Необходимость точного исчисления расходов, в частности, материальных затрат	1 По себестоимости каждой единицы. По причине трудоемкости почти не используется. 2 По средневзвешенной стоимости
Оценка основных средств	Оценка по текущей рыночной стоимости с целью справедливой оценки активов	Обязательна переоценка	Оценка по первоначальной стоимости.	Переоценка недопустима, так как в актив вложен строго определенный капитал, а изменения искажают финансовый результат

Как видно даже по данному небольшому примеру, методика построения эффективной учетной политики будет различной для разных целей. Статический учет, нацеленный на оценку финансового состояния организации, требует применения других методов и оценок,

отличных от предпочтений динамического учета, нацеленного на достоверное измерение финансовых результатов.

Но в любой организации для представления финансовой отчетности формируется одна учетная политика. Составленная по ее правилам отчетность пытается одновременно удовлетворить требованиям и статического, и динамического учета, то есть показать достоверно и финансовое состояние организации, и ее финансовые результаты. Неизбежно получается компромиссный вариант, который не может в полной мере удовлетворить пользователей, принцип достоверности нарушается, и такая учетная политика не расценивается ими как эффективная.

Если исходить из требования нейтральности информации бухгалтерской отчетности, которое входит в набор основных принципов как национальных, так и международных стандартов, то учетная политика ни в коем случае не должна быть нацелена на «улучшение картины финансового состояния» организации, приукрашивание результатов ее деятельности, сокрытие слабых мест и недостатков. Однако нередко менеджмент ожидает от учетной политики именно такой «эффективности».

Следовательно, говорить об эффективности учетной политики можно только с позиции целей, стоящих перед бухгалтерским учетом, точнее, перед пользователями бухгалтерской отчетности. При многообразии пользователей всегда неизбежен компромиссный вариант, который по определению не может быть самым лучшим.

Учетная политика позволяет управлять отчетными показателями, но следует помнить, что она не инструмент для манипуляций отчетностью. Учетная политика – средство для улучшения работы предприятия посредством регулирования его бухгалтерского учета.

Литература

1. Петух, А.В. Методика аудита эффективности учетной политики коммерческой организации /А.В. Петух, И.Н. Калинина // Научный журнал КубГАУ (Серия Экономические науки). №122(08), 2016. С 23-40. Краснодар.
2. Панова, Т.И. Проблема достоверности информации бухгалтерской отчетности в контексте балансовых теорий // Бухгалтерский учет, анализ и контроль в Республике Беларусь: актуальные проблемы/ В.В. Ковальчук [и др.]; под общей ред. В.В. Ковальчук; Министерство образования РБ, Гомельский ун-т им. Ф. Скорины. – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – 217 с. Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2017. – 217 с. (с. 22-31)

УДК 332

Ю.В. Ралкова

ralkova1999@mail.ru

*Белорусский государственный университет транспорта,
Беларусь*

ВЛИЯНИЕ АВТОМАТИЗАЦИИ НА ПРОФЕССИЮ БУХГАЛТЕРА БУДУЩЕГО

В статье рассмотрено к чему может привести дальнейшая компьютеризация различных учетных вопросов и как это скажется на профессии бухгалтера.

Сегодня все чаще можно услышать мнение о том, что вскоре профессия бухгалтера утратит свою актуальность и более того полностью исчезнет с рынка труда. Прежде всего, это связано с непрекращающимся ростом автоматизации всех учетных систем, которые с каждым днем становятся более актуальными.

Поскольку мы живем в постоянно развивающейся экономике, изменяются и способы ведения бухгалтерского учета, а также требования к аудиту. Наблюдается все больше предпосылок слияния этих двух наук. Совершение учета многие специалисты рассматривают с разных точек зрения, которые зачастую противоречат друг другу.

В современном мире происходит отдаление от материальных ресурсов, как ключевых, в пользу роста значимости интеллектуальных активов. Это является одной из предпосылок перехода предприятий к интегрированной отчетности, в рамках которой предусмотрено удовлетворить информационные потребности инвесторов и показать последствия принимаемых решений в долгосрочной перспективе.

Следует отметить, что грамотный бухгалтер всегда должен был следовать в ногу со временем. Печатная машинка, арифмометр, телефон, перфораторы, табуляторы, электрические пишущие машинки, большие и малые ЭВМ, персональные компьютеры и основанные на них автоматизированные системы управления - все эти явления так или иначе влияли на практику бухгалтерского учета и требовали от бухгалтера трансформации своих навыков на новые технологии.

Однако, именно последние годы стремительного развития экономики, а главное технологий кардинальным образом изменили бухгалтерский учет.

Прежде всего, компьютеризация в значительной мере избавила бухгалтера от однообразной стороны ведения учета. Развитие технологий позволило переносить данные первичных документов по регистрам практически полностью автоматически.

Ведение бухгалтерского учета как процедура переноса данных первичных документов из регистра в регистр не только автоматизировалась, но и сократило время обработки в небывалое количество раз.

Данные, которые вводятся из первичных документов, начали изменять содержание данных от аналитических регистров до отчетности практически мгновенно. Это означает, что любая форма как внутренней, так и внешней отчетности может быть составлена в любой момент времени, что позволяет в режиме реального времени отслеживать как та или иная хозяйственная операция способна повлиять на финансовое положение компании. Так сбылась мечта теоретиков XX века о ежедневном балансе. Эта новация значительно изменила учет, поскольку, во-первых вопрос отставания предоставляемой отчетности от реальных запросов лиц, которые принимают управленческие решения, был решен, а во-вторых, значительно увеличилась аналитическая функция учета и внимание бухгалтера изменило свой вектор на оценку и анализ формируемых программой данных.

Также можно отметить, что развитие интернет-технологий позволило обмениваться данными не только внутри компании, но и межкорпоративно. На это значительно повлияло и развитие электронного документооборота, который позволяет получить цифровую версию первичного документа в любой точке мира практически сразу после его составления. С развитием электронного документооборота появилась возможность за отслеживание показателей работы в любое время в независимости от места нахождения получателя информации. Интернет упростил предоставление любой необходимой определенному кругу лиц информации в любом формате.

Все эти изменения, которое на первый взгляд никак не влияют на профессию бухгалтера, выдвигают соответствующие требования к компетенции и образованию счетных работников.

То, что на сегодняшний день бухгалтер в первую очередь должен анализировать отражаемые в учете операции, оценивать положение фирмы на рынке, пытаться связать результаты своих аналитических расчетов с самыми разнообразными факторами, влияющими на компанию, специалист должен не просто разбираться в этих процессах, но и самое главное – понимать их содержание. Наиболее существенной сегодня является проблема, что при наличии соответствующих предметов в учебных планах и программах,

сегодня экономисту и бухгалтеру уделяется объективно недостаточно внимания. Это, пожалуй, является самой главной проблемой современного бухгалтерского образования.

Стоит отметить, что автоматизация лишь открыла новые стороны и возможности нашей профессии, лишь укрепила, а ни в коем случае не пошатнула нас на рынке труда.

Видя прогнозы изменения положения на рынке труда, связанные с компьютеризацией, нужно понимать, что речь идет не о полном сокращении работников той или иной профессии, а скорее о смене акцентов в трудовых функциях специалистов, в том числе и о смене задач, которые выполняет бухгалтер.

Развитие технологий дает возможность для максимальной ориентации отчетности на потребности конкретной группы пользователей. Здесь главная роль бухгалтера – оценка возможных последствий совершенных хозяйственных операций для компании.

Бухгалтер сегодня – это прежде всего аналитик, способный оценить влияние на результаты своей компании всего набора факторов, которые формируются в социально-экономической реальности.

Усложнение социально-экономических отношений, процессы глобализации делают жизнь компаний все более зависимой от социальных, политических, экологических рисков (факторов), раскрытие воздействия которых на компанию только в рамках финансовой отчетности невозможно. Исходя из этого, возрастает роль нефинансовой отчетности, то есть высококвалифицированному бухгалтеру необходимо иметь навыки в области, например, интегрированной отчетности.

Подводя итог, можно отметить, что развитие технологических процессов стоит рассматривать не как угрозу профессии бухгалтера, а как новые возможности ее развития в современных и перспективных условиях, а также как возможность повышения роли бухгалтера в процессах управления предприятием.

Литература

1. Макарова Л. М., Коробкова О. В. Эволюция применяемых информационных технологий в бухгалтерском учете // Молодой ученый. — 2014. — № 1. — С. 380-383.
2. OECD Digital Economy Outlook 2015, OECD 15 июля 2015 г. OECD Publishing

УДК 657

В.В. Ходзицкая

valentinakneu@yahoo.com

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана, Украина

ОПТИМИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

Рассмотрено влияние основных информационных запросов стратегического менеджмента квинтэссенцию управленческой отчетности позволяет информационно оптимизировать архитектуру управленческой отчетности субъектов хозяйствования. Обоснованные подходы являются основой формирования современных учетных концепций, направленных на обеспечение принятия эффективных управленческих решений и создания устойчивых конкурентных преимуществ.

Стремительное развитие глобализационных процессов, усиление конкурентной борьбы в условиях политического и экономического кризисов, условия стратегических реформ объективно обуславливают необходимость обеспечения и сохранения динамичного развития субъектов хозяйствования в условиях риска и неопределенности.[1] Современное состояние бизнес-процессов, обострения конкурентной борьбы ориентирует развитие управленческих технологий на процессы долгосрочного прогнозирования и определения

основных направлений развития хозяйствующего субъекта, обеспечивающих высокую прибыльность его деятельности. Поэтому, на первый план выходят аспекты оптимального использования имеющихся и поиска новых возможностей и стратегий развития, обеспечения стабильного экономического роста компаний всех уровней. Важной информационной системой, обеспечивающей потребности менеджеров всех уровней является информационная система управленческого учета. Требованием времени есть функционирование гибкой системы, позволяющей не только определять но и прогнозировать влияние внешних факторов на конкурентоспособность хозяйствующего субъекта.

Поскольку основная информация формируется в управленческом учете, основная задача которой реализация своих функций в сфере текущей и оперативной деятельности, то для получения прогнозированных и стратегических ориентиров необходимо расширение сферы действия управленческого учета и взаимодействие с информационной платформой управления - планированием и прогнозированием, стратегическим анализом и контролем. В связи с этим актуализируются вопросы моделирования учетно-аналитической системы стратегического управленческого учета.[2]

В стратегии управления бизнесом за последнее десятилетие произошли коренные изменения, вызванные общемировыми тенденциями: расширением рынков, конкурентной борьбой, дефицитом ресурсов, глобализацией и транспарентностью. Не последнюю роль в этих изменениях сыграло развитие информационных технологий и появление новых возможностей: мгновенного доступа к базам данных из любой точки мира, практически неограниченные вычислительные ресурсы, переход к виртуальной реальности. Принятие стратегических решений в условиях динамичной, изменчивой и неопределенной среды требует не только анализа, оценки и прогнозирования внутреннего развития предприятия, но и обеспечения соответствия макро и микро тенденциями, результатами финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов. Практическое воплощение конкурентной стратегии экономической среды требует системного аналитического подхода к соответствию потенциала компании условиям внешней среды, своевременной реакции на негативные явления и устранения разрывов, что, в свою очередь, предъявляет высочайшие требования к учетно-аналитической парадигме.

При моделировании системы стратегического управленческого учета следует учитывать основные требования к ее организации на предприятиях. Учетная политика управленческого учета является ключевым фактором осуществления стратегии развития компании. Стратегический управленческий учет является основой при принятии и исполнении стратегических решений, при этом важно определить как финансовые, так и нефинансовые показатели эффективности деятельности организации.

Стратегическое управление-это метод ориентирования компании на достижение стратегических целей в процессе использования преимуществ своих сильных сторон и защиты слабых. Модель стратегического управленческого учета должна объединять следующие 8 этапов;

- Определение ключевых целей и задач;
- Проведение позиционного анализа с целью определения конкурентоспособности (SWOT-анализ);
- Определение и оценка стратегических шагов реализации бизнес-стратегии;
- Выбор стратегических вариантов и формирование прогноз-стратегий;
- Разработка стратегии развития на основе цепочки ценностей;
- Анализ финансово-хозяйственной деятельности на основе системы сбалансированных показателей(BSC);
- Усовершенствование выбранной стратегии;
- Реализация обновленного варианта стратегии и контроль его функционирования.[авторская разработка]

Механизм реализации продуманной бизнес-стратегии является не только конкурентным преимуществом, но и является одним из способов «выживания» для субъектов хозяйствования. Воплощение учетно-аналитической парадигмы стратегического управленческого учета базируется на стратегических целях и поставленных задачах. Основополагающая гипотеза неразрывно связывает стратегический управленческий учет с информационными потоками центров ответственности для оценки эффективности их деятельности и достижению стратегических целей и задач хозяйствующими субъектами. Многообразие центров ответственности корректной их классификации в общей системе менеджмента. Особенности технологического процесса оказывают значительное влияние на классификацию центров ответственности.[3]

Обоснованные концептуальные подходы к организации системы стратегического управленческого учета должны ориентироваться на создание единой системы стратегического управленческого учета собственности, денежных потоков, затрат на производство продукции (работ, услуг), прибыли, включающей в себя систему мониторинга внешней среды, систему финансового и управленческого учета, стратегическое планирование.

Разработка модели организации стратегического управленческого учета на основе концепции цепочки ценностей должна включать : тип центра ответственности (центры затрат, центры продаж, центры прибыли, центры инвестиций); укрупненную цепочку ценностей, сформированную в соответствии с отраслевой спецификой; детализированную цепочку ценностей (виды деятельности в цепочке ценностей); основополагающий учетный принцип, позволяющий оценить деятельность конкретного центра ответственности; методы учета затрат и калькулирования себестоимости. Данная модель позволяет организовать стратегический управленческий учет затрат на производство на основе концепции цепочки ценностей, что обеспечит расчет вклада каждого центра ответственности в полученные организацией в финансовые результаты.

Основной задачей на данном этапе является обеспечение необходимых действий для реализации уточненной выработанной стратегии. Для достижения поставленных целей необходимо учесть следующие факторы влияния :

- Тщательная разработка, основанная на анализе выбранной стратегии, уточнение миссии, обоснование и выбор уточненной стратегии, что означает уточнение выбранной миссии с акцентом на реальные возможности организации.
- Соблюдение максимальной преемственности стратегии непосредственными исполнителями за счет разработки конкретных действий по ее реализации (желательно совместно с исполнителями) и определения результатов которые необходимо достигнуть (каких, когда, сколько).
- Своевременное обеспечение необходимыми ресурсами всех этапов реализации стратегии, это особенно касается тех действий, которые требуют высокой оперативности. В данном случае уместна поговорка «ложка к обеду хороша».
- Осуществление непрерывного контроля за ходом реализации стратегии на всех этапах, для выявления отклонений от реализуемого стратегического плана, чтобы при необходимости произвести нужные корректирующие действия.

Внедрение учетно-аналитической парадигмы стратегического управленческого учета позволяет:

- ❖ - улучшить систему управления хозяйствующим субъектом;
- ❖ - повысить эффективность производственных процессов и конкурентоспособность выпускаемой продукции;
- ❖ - улучшить финансово-экономические результаты компании в целом;
- ❖ - принимать эффективные стратегические управленческие решения.

Выводы Тенденция концентрации капитала, с одной стороны, и узость экономического поля в отраслях украинской экономики, с другой, заставляют различные хозяйствующие субъекты объединяться для расширения сферы деятельности, выходить на внешний рынок, что требует привлечения внешних инвестиционных ресурсов и стратегического управления, что в свою очередь создает благоприятные условия для развития и совершенствования стратегического учета и ведет к созданию новых его форм.

Решение практических задач информационной поддержки управления современными компьютеризированными предприятиями, интегрированными с внешней средой, требует выведения управленческого учета на качественно новый уровень, обеспечивающий создание информационной базы для принятия стратегических решений, а именно – создание парадигмы учетно-аналитического обеспечения стратегического управленческого учета, ориентированного на сохранение и наращивание потенциала субъектов хозяйствования. Основными факторами, усложняющими внедрение учетно-аналитической системы можно назвать организационные особенности центров ответственности и сложность формирования информации для принятия стратегических управленческих решений.

Литература

1. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. з англ.; Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
2. Innes J. Strategic Management accounting, in tones, J (ed.). Handbook of Management accounting, Gee, Ch. 2., - 1998. – 968 p.
3. Cooper R., Kaplan R.S. Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. – 1988. - September/October - P. 96-103.

УДК 338.246.025

С.Л. Шатров

Slchatrov@yandex.ru

Белорусский государственный университет транспорта, Беларусь

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ СОВРЕМЕННОЙ ФОРМАЦИИ

Экономические преобразования последних лет существенно повлияли на систему контроля и контролируемых органов. Изменения коснулись внутреннего контроля субъектов хозяйствования, что привело к необходимости переосмысления ее роли и функций в системе управления. Статья посвящена трансформации системы экономического контроля в соответствии с современными требованиями системы управления хозяйствующих субъектов и общества.

Современные условия развития Республики Беларусь характеризуются высокой степенью независимости экономических субъектов, как в принятии экономических решений, так и в контроле их исполнения, поэтому многие крупные компании корпоративного типа кроме внешних обязательных проверок, проходят инициативный аудит. Однако эти инструменты контроля не могут в полной мере обеспечить аппарат управления информацией об эффективности внутренних процессов. Это связано с отсутствием знаний у внешних проверяющих в области техники и технологии проверяемого субъекта хозяйствования. Поэтому среди институтов контроля финансовой (экономической) информации на железнодорожном транспорте особое место занимают органы внутреннего контроля, которые представлены контрольно-ревизионным аппаратом, имеющим четкое функциональное разделение по укрупненным объектам контроля: расходы, доходы [1].

Следует отметить, что объективной необходимостью существования различных форм контроля в контексте Указа Президента Республики Беларусь «О мерах по совершенствованию контрольной (надзорной) деятельности» №510 от 16.10.2009 г. (далее Указ) является специфический набор целей, групп потребителей информации и, как следствие, наличие собственных методик, приемов и способов достижения поставленных задач. При этом изменения нормативного документа, вступившие в силу с 2018 года потребовали от субъектов хозяйствования государственного сектора управления трансформировать существующие подходы к организации системы контроля, что связано как с изменением форм государственного контроля (выборочные, внеплановые проверки, мероприятия технического (технологического, поверочного) характера и меры профилактического и предупредительного характера), так и полномочий контролирующих органов (отдельные из них упразднены – часть ведомственного ревизионного аппарата).

Становление и развитие нового подхода к организации государственного контроля привело к трансформации существующей системы внутрихозяйственного контроля железной дороги, как крупной государственной монополии. В настоящее время, такие предприятия с государственной формой собственности являются основой экономики республики и источником пополнения бюджетов различных уровней, что возлагает на систему контроля таких предприятий дополнительную ответственность.

Контроль на железнодорожном транспорте является одной из важнейших функций управления, которая с одной стороны обеспечивает полноту и сохранность государственного имущества, а с другой стороны способствует выявлению резервов повышения эффективности его использования [2]. Высоко оценивая эффективность внутреннего контроля железная дорога, как субъект хозяйствования, обладающий совокупностью сложноорганизованных процессов, взаимозависимых и взаимосвязанных между собой внутрисистемными технико-экономическими взаимоотношениями, не только сохранила аппарат внутреннего контроля, но и преобразовала его задачи с учетом требований законодательства и аппарата управления в объективной, своевременной и подготовленной для принятия эффективных решений информации. В качестве цели функционирования системы внутрихозяйственного контроля железнодорожного транспорта определено проведение контрольно-аналитических мероприятий, что вызывает необходимость разработки методик контроля не по функциональному признаку – доходы и расходы, а по процессному – эффективность осуществления бизнес-процессов и подпроцессов их обеспечивающих, а также оценки эффективности контрольно-аналитической работы [3].

В качестве основных бизнес-процессов, подлежащих контролю в пассажирском хозяйстве, можно рассматривать перевозку пассажиров в различных типах подвижного состава, а под процессами их обеспечивающими – ремонт, техническое обслуживание, экипировка и т.д. [4]. Особый интерес для проведения контрольно-аналитических мероприятий последних лет вызывает проверка целесообразности и эффективности использования нового моторвагонного подвижного состава (МВПС).

В то время как методика контроля включает стандартный набор процедур: от инвентаризации материальных ресурсов (в части контроля расходов) до полноты и правильности взимания и исчисления выручки (в части контроля доходов), в части проведения аналитических процедур необходимо разработать систему показателей, опираясь на которую проверяющий сможет сделать вывод как о целесообразности осуществления ремонтов и ТО, так и осуществления бизнес-процесса в целом. При этом в связи с социальным характером пассажирских перевозок, опираться в определении эффективности на прибыльность процесса не целесообразно, поэтому необходим симбиоз из показателей эффективности эксплуатации МВПС и экономических параметров осуществления данного бизнес-процесса.

Отметим, что показатели, формируемые на основе технической составляющей, позволяют осуществить оценку эффективности использования МВПС только с точки зрения

эксплуатационной работы, т. е. по существу отсутствует прямая оценка экономической эффективности: средняя населенность вагона в составе МВПС; оборот состава; среднесуточный пробег состава; производительность пассажирского вагона в составе МВПС; коэффициент использования вместимости пассажирских вагонов в составе МВПС; коэффициент коммерческого использования МВПС.

В связи с этим в систему показателей следует включить показатели, расчет которых основан на доходах и прибыли (убытке) от использования МВПС (как величин экономического эффекта): среднесуточная фондоотдача МВПС; доходность вагоно-часа; доходность тонно-километра брутто и др. [5]. Приведенный перечень показателей не является исчерпывающим и может изменяться в зависимости от типа используемого подвижного состава и вида сообщения.

Кроме разработки новых методик проведения контрольно-аналитических мероприятий важной задачей в условиях трансформации контроля является формирование системы оценки его эффективности. Оценка эффективности деятельности в условиях многоуровневой структуры как всей контрольно-ревизионной службы в целом, так отдельных ее отделов задача достаточно сложная. На железнодорожном транспорте система внутреннего контроля воплощена в следующей структуре: на уровне Управления железной дороги контрольные функции выполняет контрольно-ревизионная служба; на уровне отделений дороги – контрольно-ревизионные отделы; на уровне структурного подразделения – руководитель и главный бухгалтер структурного подразделения [6].

С точки зрения экономической теории эффективность характеризуется сравнением конечных экономических результатов с ресурсами, затрачиваемыми для достижения этих результатов. Однако на наш взгляд необходимо разработать систему показателей для оценки работы контрольно-ревизионной службы (отдела), которая включала бы в себя не только количественные показатели, но и ряд качественных, отражающих результативность проверок в части достижения поставленных целей контроля структурных предприятий: количество проведенных проверок по сравнению с утвержденным начальником железной дороги планом; количество выявленных случаев незаконного, нецелесообразного расходования средств, недостач и хищений денежных средств, материальных ценностей, их стоимостная оценка; сумма возмещенного ущерба по результатам проверки; количество выявленных нарушений методологии ведения бухгалтерского учета (в разрезе их влияния на величину налоговых платежей и отчислений во внебюджетные фонды); качество проведенных аналитических исследований в процессе осуществления «техничко-экономического аудита» (перспективная форма проверки однотипных предприятий); эффект от инжиниринга и реинжиниринга бизнес-процессов, осуществленных по результатам проверки др.

Для общей оценки эффективности деятельности подразделений внутрихозяйственного контроля на железнодорожном транспорте целесообразно применять экономико-математические методы, используя, например, интегральный показатель оценки эффективности.

В заключение следует отметить, что действующая система контроля на железнодорожном транспорте является фундаментальной опорой управления, результативность которой напрямую зависит от поставленных целей, технологии проверки и ее методического инструментария.

Литература

1. Шатров, С.Л. Методика и организация системы внутреннего аудита доходов и расходов по железнодорожным перевозкам в международном сообщении / С.Л. Шатров // Бухгалтерский учет и анализ. - 2008. - № 9. - С. 36-41.
2. Шатров, С.Л. Система внутреннего контроля финансово-хозяйственной деятельности предприятий железнодорожного транспорта: состояние и направления развития / С.Л. Шатров // Бухгалтерский учет и анализ. - 2006. - № 10. - С. 8-13.

3. Шатров, С.Л. Процессный подход в системе управления железнодорожного транспорта: учетно-контрольные аспекты/С.Л. Шатров, Е.О. Фроленкова. В сборнике: Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты Электронный сборник статей II Международной научно-практической конференции, посвященной 50-летию Полоцкого университета, 2018. - С. 471-475.

4. Шатров, С.Л. Процессный подход к аналитической оценке эффективности функционирования транспортных систем / С.Л. Шатров // Бухгалтерский учет и анализ. -2018. - № 9. - С. 14-22.

5. Шатров, С.Л., Липатова, О.В. Развитие методики оценки экономической эффективности использования подвижного состава железнодорожного транспорта / С.Л. Шатров, О.В. Липатова // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): Междунар. сб. науч. тр. - Вып. 9. - Гомель: БелГУТ - 2016. - С. 334-343.

6. Шатров, С.Л. Методические основы организации контроля на железнодорожном транспорте / С.Л. Шатров // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): Междунар. сб. науч. тр. - Вып. 4. - Гомель: БелГУТ - 2011. - С. 101-110.

УДК 657.(076)

С.В. Шикальчик

econfac@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

К ОБЩИМ ВОПРОСАМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В БЕЛАРУСИ

Внедрение МСФО и унификация учета на их основе являются важным шагом в развитии бухгалтерского учета в Беларуси. Однако не все информационные потребности и организационные аспекты учета решаются с помощью МСФО. Разработка требований к отчетности с учетом интересов пользователей и рационального подхода являются предпосылкой эффективного реформирования национального бухгалтерского учета и отчетности.

В последние годы развитие бухгалтерского учета и отчетности в Беларуси определяется необходимостью унификации отчетности с международными требованиями. Основным источником таких требований выступают Международные стандарты финансовой отчетности. Между тем МСФО имеют четкую сферу применения, определенную следующими обстоятельствами.

Современный подход к организации учета диктует его разделение в соответствии с функциональными областями и адресатами отчетности. Так, помимо финансового принято выделять управленческий, налоговый, статистический учет. Концепция, информационные требования каждого вида учета могут быть независимы друг от друга. Так, многие объекты учета, сформулированные в Налоговом кодексе, имеют собственные определения и критерии признания. Между тем, логически понятно, что все виды данных, формируемых в деятельности организации, должны быть согласованы между собой, поскольку описывают одну и ту же совокупность явлений.

С другой стороны, учет должен быть организован рационально. Т. е. построение нескольких учетных систем в рамках одной организации зачастую является слишком дорогим удовольствием.

На наш взгляд, следующие два вопроса должны определять направления совершенствования национального регулирования бухгалтерского учета, чтобы сбалансировать информационные потребности пользователей экономических данных. Кто является пользователем информации? Как своевременно и недорого получить эту информацию?

Первый вопрос определяет требования к концептуальной основе учета, т. е. раскрывает экономическое содержание информации, формируемой в учете и представляемой в отчетности. Второй вопрос относится к формам и методам организации учета.

В настоящее время основными актами, регулирующими организацию бухгалтерского учета и отчетности в Беларуси являются Закон о бухгалтерском учете и отчетности, Типовой план счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению, Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов.

Закон о бухгалтерском учете и отчетности достаточно детально раскрывает требования к методике, организационным аспектам учета. Концептуальные подходы к учету, которые должны пояснять экономическое содержание информации, формируемой в учете, представлены определениями основных категорий, принципами бухгалтерского учета и отчетности, видами стоимостной оценки.

В части определений закон задает понятия для объектов и атрибутов отчетности, содержания бухгалтерского учета и его методов и средств. Среди терминов имеется определение пользователей отчетной информации, это «собственник имущества (учредители, участники) организации, инвесторы, кредиторы, государственные органы, иные лица, заинтересованные в содержащейся в отчетности организации информации» [1].

Закон определяет содержание бухгалтерского учета как систему сбора и обобщения экономической информации о финансовом положении и финансовых результатах организации: активах, обязательствах, капитале, доходах, расходах с применением определенных информационных методов, наиболее специфичным из которых является двойная запись по счетам бухгалтерского учета.

Тем не менее, нельзя сказать, что экономическая концепция отчетной информации раскрыта в законе связно и ясно. Скорее, это отдельные фрагменты, заимствованные из мирового опыта, и не в самой современной интерпретации. Например, принцип непрерывности деятельности организации в настоящее время считается фундаментальным допущением отчетности, т. е. его неуместность требует полного изменения основы отчетности. Принцип начисления состоит в признании хозяйственных операций в момент, когда они соответствуют критериям признания в соответствии с применимыми стандартами (IAS 1). Принцип соответствия доходов и расходов является по сути трактовкой принципа начисления и в МСФО не приводится. Остальные принципы в настоящее время являются качественными требованиями к финансовой отчетности, при этом они иерархически связаны и вытекают из требования полезности финансовой информации ее пользователям [2].

МСФО в своих Концептуальных основах подготовки финансовой отчетности дает подробное и последовательное описание экономической концепции. Хотя отчетность адресована широкому кругу пользователей, на первом месте упоминаются фактические или потенциальные инвесторы или заимодавцы компании. Их экономический интерес определяет характер анализа, который они проводят с целью принятия своих решений относительно компании. Отсюда вытекает общая структура финансовой информации, которая задает состав отчетных форм. Инвестор хочет знать, что экономически ценного есть у организации и как эффективно используются ресурсы. Финансовое положение организации раскрывает баланс, а характер использования ресурсов — другие отчеты, прежде всего, отчет о прибылях и убытках [2].

С одной стороны, форма и функция закона как нормативного акта не позволяет излагать развернутые концепции. Все положения закона должны быть пригодны для однозначной трактовки и применения. С другой, Закон регулирует наиболее широкие отношения по поводу бухучета и отчетности, в том числе в некоммерческих и бюджетных организациях, банках. Эти отношения могут иметь особенности в концептуальной части.

Национальный стандарт «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» фактически является инструкцией по заполнению отчетных форм. Он ставит в соответствие статьи отчетности остаткам и оборотам по бухгалтерским счетам и никаких существенных требований к профессиональному суждению при подготовке отчетности не вводит [3].

Таким образом, все решения по идентификации, признанию, оценке объектов учета и отчетности регулируются Типовым планом счетов и применимыми инструкциями, и национальными стандартами бухгалтерского учета и отчетности.

Национальная система учета ориентирована не только на инвесторов. Интерес в учетной информации имеют налоговые органы, органы государственного контроля, внутренние и независимые аудиторы. Информационные интересы этих пользователей имеют свои особенности. Кроме того, финансовая информация должна быть проверяемой. Основным инструментом проверки отчетности является сплошной, систематический учет всех хозяйственных операций и событий. Сами МСФО практически не уделяют внимания технической и организационной стороне учета.

Важным моментом, на наш взгляд, является формулирование четких минимальных требований к управленческому учету. Самые общие подходы учета затрат и формирования себестоимости сформулированы в инструкции по применению типового плана счетов. В Беларуси достаточно много предприятий контролируемых государством или использующих государственное финансирование. Для них уместен более унифицированный и прозрачный подход к группировке, нормированию затрат и формированию себестоимости продукции. Стандарты управленческого учета для госпредприятий могли бы стать хорошим ориентиром для остального бизнеса, не ограничивая при этом более развитые формы.

С точки зрения рациональности подготовка отчетности по МСФО требует создания сложной и дорогой системы учета. Больших затрат требует оценка различных видов текущей стоимости. МСФО обязательны для общественно значимых организаций, акции которых котируются на фондовых биржах. Но отчетность всех остальных организаций также должна быть урегулирована с учетом особенностей их деятельности. Такие организации также должны обеспечивать ряд пользователей, например, банки информацией о своем финансовом состоянии.

В Беларуси помимо общей системы бухгалтерского учета существуют ряд упрощенных, например, учет при упрощенной системе налогообложения, упрощенный учет для сельхозпредприятий. Эти системы регулируются налоговым законодательством. При этом упрощенный учет не всегда позволяет раскрыть финансовое положение. Необходима промежуточная «средняя» форма учета и отчетности, позволяющая на основе счетов и двойной записи использовать упрощенные подходы к учету, такие как «затраты–выпуск», периодический учет запасов и т. п. В идеале упрощенный учет должен удовлетворять требованиям финансовой и налоговой отчетности без существенных корректировок.

Таким образом, учет как информационная система накопления и обработки информации отделяется от функции подготовки отчетности. Учет должен обеспечивать сбор информации о хозяйственных фактах с минимальной детальностью, обеспечивающей формирование и проверку отчетных данных для разных целей.

При этом требования к финансовой, налоговой, управленческой отчетности должны быть концептуально оформлены и максимально гармонизированы. Современный подход состоит в разработке таксономии — исчерпывающего перечня требований по представлению и раскрытию информации в отчетности, соответствующего основе подготовки этой отчетности.

Литература

1. О бухгалтерском учете и отчетности: закон Республики Беларусь от 12.07.2013 № 57-3 [электронный ресурс] // Министерство финансов Республики Беларусь. — Режим доступа : http://www.minfin.gov.by/upload/accounting/acts/zakon_120713_57z.pdf — Дата доступа : 15.09.2019;
2. Теоретические основы финансовой отчетности: практическое пособие / С. В. Шикальчик; Гомельский гос. ун-т им. Ф. Скорины. — Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. — 39 с.
3. Индивидуальная бухгалтерская отчетность: национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности, утв. постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 № 104 //

УДК 338

Р.К. Шурпенкова

ruslana.shurpenkova@gmail.com

*Львовский учебно-научный институт Государственное высшее учебное заведение
«Университет банковского дела», Украина*

О.Н. Сарахман

sarahman88@ukr.net

*Львовский учебно-научный институт
Государственное высшее учебное заведение
«Университет банковского дела», Украина*

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Рассмотрена целесообразность использования управленческого учета на предприятиях. Исследованы основные функции, методы и составляющие управленческого учета, а также учтено присущие только управленческому учету принципы.

В статье проанализировано понятие бюджетирования, как метод управленческого учета, рассмотрены основные принципы бюджетирования, обосновано отображение бюджетирования в отчетности.

Для современных предприятий присущим является высокий уровень конкуренции. Постоянное стремление работать с максимальной экономической отдачей вызывает необходимость совершенствовать методы управления бизнесом на предприятиях. Кризисные явления в экономике побуждают субъектов хозяйствования к поиску внутренних резервов развития.

На решение этих проблем направлена система управленческого учета. Одним из его эффективных методов является бюджетирование. Вместе с тем широкое внедрение комплексной системы бюджетирования сдерживается недостаточной разработанностью методических и практических подходов к составлению бюджетов и контроля за их выполнением.

Анализ публикаций по проблемам управленческого учета свидетельствует, что основными причинами дискуссий по поводу содержания управленческого учета являются:

- необоснованное «расширение» функций управленческого учета вследствие отождествления функций бухгалтера и функций учета;
- необоснованное «сужение» функций управленческого учета вследствие традиционного подхода к понятию «учет»;
- смешения немецкой и англосаксонской концепции управленческого учета.

Включение в определение управленческого учета понятий «планирование», «прогнозирование», «анализ» и т.п. не является оправданным, поскольку участие бухгалтера - аналитика в этих процессах означает не расширение функций учета, а привлечение бухгалтера в команду, осуществляющую управление.

Безусловно, в управленческом учете историческую информацию используют, но главным образом для прогнозирования.

В то время как основной функцией финансового учета является сплошное, полное и непрерывное отображение всех хозяйственных операций за отчетный период и

предоставления необходимой и достоверной информации пользователям, управленческий учет выполняет следующие функции [1]:

- 1) бюджетное планирование;
- 2) организация деятельности;
- 3) контроль и ревизия;
- 4) внутреннее прогнозирование;
- 5) мотивация и стимулирование;
- 6) определение точки безубыточности.

Для качественного и эффективного внедрения управленческого учета на предприятии, необходимо:

- предоставить менеджерам всю необходимую информацию, а также и конфиденциальную, так как при неполном владении информацией управленческий учет теряет всякий смысл;

- разработать специфическую для каждого предприятия методологию. Такая методология должна включать параметры управленческого учета (направления, статьи доходов и расходов, распределение общих для всех расходов), учетную политику, форматы отчетности, процедуры получения информации. При разработке методологии нужно помнить, что в управленческом учете экономическая суть операции выше ее юридической формы. Кроме того, в оперативном учете иногда допустимо использовать документально не подтвержденную информацию [2, С.40-45].

Хотя управленческий учет в определенных случаях может и соответствовать общим принципам бухгалтерского учета, однако существуют такие принципы, которые присущи только для управленческого учета. Основными принципами управленческого учета являются:

- методологической независимости - каждая структурная единица может устанавливать свои собственные правила о порядке ведения управленческого учета;
- ориентации учета на достижение стратегических целей предприятия - приоритетными решениями на любом уровне организации является именно интересы предприятия;
- результативности - постоянно проводится сравнение затрат с доходами. При этом результат от деятельности должен превышать расходы, если ущерб не заложен во временный план деятельности предприятия;
- ответственности - за достижения и не достижения поставленных результатов отвечает конкретное лицо;
- полноты и аналитичности - информация должна быть максимально полной и достоверной;
- периодичности - данные должны отображаться с определенной цикличностью [3].

Одной из важнейших методологических стадий управленческого учета является формирование системы бюджетирования. Главными причинами, которые обуславливают использование бюджетирования в системе управленческого учета, необходимость качественного планирования, прогнозирования, контроля и мотивации. Бюджетирование является специфическим приемом системы управленческого учета и одновременно является его объектом (процесс бюджетирования) и образует такие «новые» объекты управленческого учета, как:

1. Бюджетные звена предприятия, выделенные в отдельную структурную единицу или в отдельный процесс и которые являются объектом бюджетирования. Чаще всего в управленческом учете такими центрами становятся «центры ответственности», «центры затрат».

2. Бюджетные расходы – это совокупность показателей расходов, утвержденных бюджетом для отдельного бюджетного центра.

3. Бюджетные отклонение – это разница между бюджетными расходами и фактическими показателями расходов по заранее определенному учетному периоду [4, с.57-62].

Бюджетирование как элемент планирования способствует коммуникации и координации структурных подразделений предприятия, кроме того разработка бюджетов и контроль за их использованием позволяют:

- осуществлять периодическое планирование;
- выявлять потребность в ресурсах;
- оптимизировать денежные потоки;
- распределять ответственность за выполнение бюджетов;
- оценить результативность работы по отдельным направлениям деятельности;
- обеспечить мотивацию персонала путем стимулирования в зависимости от уровня исполнения бюджетов.

Роль бюджетирования в деятельности предприятий прежде всего заключается в том, что оно способствует росту эффективности использования ресурсов и затрат. Эта задача бюджетирования является первоочередной, поскольку определяет эффективность деятельности, использования ресурсов и затрат и происходит их сравнение с достигнутым результатом в предыдущем периоде. Бюджеты способствуют координации следующим путем:

- наличием хорошо составленного плана, поскольку исполнителям приходится согласовывать взаимоотношения между отдельными операциями и предприятием в целом;
- расширением мышления отдельных руководителей, помогает устранить узкопрофессиональные взгляды специалистов;
- выявлением слабых звеньев в организационной структуре, проблем коммуникации, закреплении ответственности исполнителей.

Выводы. Процесс внедрения системы управленческого учета необходимо проводить обдуманно, поэтапно, с оценкой эффективности каждой стадии и тщательным планированием следующей, поскольку расходы на совершенствование системы управления должны привести к несомненному и осязаемому эффекту для предприятия. Обязательным условием действенности системы управленческого учета является взаимосогласованность работы всех служб и подразделений предприятия, постоянная командная сотрудничество в направлении реализации согласованных общих целей предприятия.

Основным проблемным аспектом на современном этапе хозяйствования продолжает оставаться вопросы практического применения системы управленческого учета и использования его информации. Внедрение управленческого учета на предприятии позволит усилить аналитичность и оперативность данных.

Литература

1. Янчева Л.М. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / Л. М. Янчева, Н. С. Акімова., О. В. Топоркова, Т. А. Наумова, Л. О. Кирильєва, Герасимова Н.С., М.О. Ільченко. – Х.: ХДУХТ, 2015. – 448 с.
2. Васюк Н.В. Методологія організації управлінського обліку на підприємстві // Вісник соціально-економічних досліджень, 2013 рік, випуск 1 (48), С.40-45.
3. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік : навч. посіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – Київ : Центр учб. літ., 2013. – 688 с
4. Безверхня Ю. В. Бюджетування як метод управлінського обліку та його відображення у звітності / Ю. В. Безверхня // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. - 2012.-Вип.9(1).-С.57-62.

4 ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 51-77:336.7

Ю.Г Абакумова, С.А. Белый

bely.sa@tut.by

Белорусский государственный университет, Беларусь

ПОСТРОЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЗАВИСИМОСТИ ОБЪЕМОВ ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ

С помощью статистических и эконометрических методов исследовано влияние на объект кредитования ряда факторов, построена модель прогноза прироста объемов долгосрочного кредитования.

Модель показывает, что значительное влияние на объем долгосрочного кредитования оказывают такие показатели как: индекс цен производителей промышленной продукции, ставка рефинансирования, инвестиции в основной капитал, денежная масса М2. Это дает возможность использования полученных в ходе исследования методов и модели для ведения более эффективной политики кредитования текущей деятельности. Результаты могут быть использованы банками для разработки политики кредитования реального сектора экономики страны, а также предприятиями для совершенствования своей хозяйственной деятельности.

Проанализируем влияние макроэкономических факторов на объем выдачи долгосрочных кредитов банками Республики Беларусь с помощью эконометрической модели. Предполагается построить адекватную, валидную модель, со статистически значимыми коэффициентами, которые так же будут удовлетворять экономическому смыслу. В данной модели будут использоваться следующие переменные: эндогенная переменная – объем долгосрочных кредитов выданных банками (credit)

Экзогенные переменные:

- Индекс цен производителей промышленной продукции в % -PPI (X1)
- Индекс номинального эффективного обменного курса Республики Беларусь к доллару США в %- exche (X2)
- Инвестиции в основной капитал в млн \$- invest (X3)
- Прибыль банков в Республике Беларусь в млн долларов –prof (X4)
- Денежная масса М2 в млн долларов –M2 (X5)
- Ставка рефинансирования в % -RR (X6)

При построении модели использованы временные данные за 10 лет, по месяцам, начиная с 01.06.2009 заканчивая 01.06.2019 информационная база Национального Банка.

Расчёты производятся на основе программного пакета Eviews 10. Данные подверглись предварительной обработке, очищены от сезонности с помощью процедуры Tramo/seats, затем были прологарифмированы.

Как известно, методы оценки уравнений множественной линейной регрессии, связывающих несколько экономических переменных, применимы только для стационарных рядов [6]. В случае нестационарных рядов возникает опасность кажущейся (spurious) регрессии [5]. Одним из рекомендуемых способов решения этой проблемы является преобразование нестационарного ряда в стационарный путем взятия последовательных разностей исходного ряда X_t^1 . В связи с этим введено следующее понятие: временной ряд X_t называется интегрированным порядка d (обозначается $\sim X_t I(d)$), если ряд его конечных разностей порядка d является стационарным. В этих терминах стационарный ряд имеет нулевой порядок интеграции $X_t \sim I(0)$. Однако с содержательной точки зрения модели,

построенные на преобразованных таким образом рядах, описывают только краткосрочную зависимость между экономическими переменными. Другими словами, отрицается возможность существования долгосрочного равновесия для нестационарных рядов. Решением проблемы является существование коинтеграционной зависимости между такими рядами [7]. Для пояснения понятия «коинтеграция» рассмотрим два ряда первого порядка интеграции (нестационарных): $X_t \sim I(1)$, $Y_t \sim I(1)$. Если их линейная комбинация $Z_t = \alpha x_t + \beta y_t \sim I(0)$ является стационарным процессом, то ряды x_t и y_t называются коинтегрированными и обозначают $x_t, y_t, \sim CI$, а вектор компонент (α, β) называется коинтегрирующим.

Коинтеграция совместима с понятием долгосрочной связи. Несмотря на непредсказуемый и случайный характер каждого из нестационарных процессов, наличие коинтеграции объединяет их и препятствует взаимоудаленности. Эконометрический анализ временного ряда подразумевает выявление порядка его интегрированности, т.е. проверки на стационарность. При выявлении порядка интегрированности в основном используются два теста: расширенный Дики-Фуллера (ADF-тест) и Филлипса-Перрона (PP-тест) [5]. Проведенные тесты показали, что все переменные интегрированы в 1-ых разностях, спецификация None при 5% уровне значимости. Согласно этому можно построить коинтеграционную модель (стационарную модель по нестационарным временным рядам).

Проверим некоторые показатели не оказывают влияние на объем выдаваемых долгосрочных кредитов. Возможно они оказывают влияние не сразу, с каким-то лагом. Для уточнения и нахождения возможного лага проведем тест Гренджера. По результатам теста Гренджера получается, индекс номинального эффективного обменного курса не влияет на объем долгосрочного кредитования $P(F\text{-статистики})=0,857 > 0,1$, то есть показатель L_EXCHN не является причиной для L_CRED . Тест Гренджера показал, что все экзогенные переменные кроме L_EXCHN влияют на эндогенную переменную L_CRED . Так как переменная L_EXCHN не оказывает влияние на эндогенную переменную, судя по тесту Гренджера и $Prob(F\text{-stat})$, для повышения общего качества модели уберем ее.

В анализируемом периоде есть аддитивные выбросы 01.2010; 11.2011; 02.2013; 09.2014; 09.2015; 10.2015; 11.2015. Аддитивные выбросы возникают в результате ошибок статистических измерений, экономической и финансовой нестабильности. Они влияют только на одно наблюдение временного ряда, не затрагивая все последующие, для их коррекции в модели, введем дополнительные фиктивные переменные.

После ввода фиктивных переменных, значимость модели увеличилась об этом свидетельствует $R^2 = 0.65$, и значимость переменных PPI и C увеличилась, $DW=1.677$ и $BG_{test} = H_0$, следовательно автокорреляции нет. Проверим на мультиколлинеарность. По $VIF < 5$ мультиколлинеарность в модели отсутствует.

Так как экзогенные переменные влияют на эндогенную не сразу, а с запаздыванием, введем лаги. В модели данные по месячные, следовательно, лаг 1-го порядка будет означать, что данная переменная действует на эндогенную с запаздыванием в 1 месяц, лаг 2-го порядка соответственно с запаздыванием на 2 месяца. А так же авторегрессионную переменную (коррекции АК), которая обозначает разницу между переменной и ее же значением с задержкой на 1 временной период умноженный на автокорреляционный коэффициент (ρ).

Модель 1

$$\begin{aligned}
 L_CRED = & 72.4472 + 0.7083*L_INVEST(-3) + 0.6632*L_M2(-6) + & (2) \\
 & (0.000) & (0.0440) & (0.0003) \\
 & +0.761810*L_PPI + 0.2453*L_PROF(-2) - 0.6130*L_RR - 4.6872*D2011M11 - \\
 & (0.000) & (0.027) & (0.004) & (0.000) \\
 & -3.3241*D2014M09 - 3.3720*D2015M91011 - 2.2656*D2013M02 - \\
 & (0.000) & (0.000) & (0.000) \\
 & 1.9440*D2010M01 - 0.6745*@SEAS(2) + [AR(1)=0.2296] \\
 & (0.003) & (0.002) & (0.029) \\
 R^2=0,82 & & DW=1,93 & & BG=H_0 \text{ VIF}<5 \Rightarrow \text{МК отсутствует}
 \end{aligned}$$

Проверка спецификации модели на базе теста Рамсея показала следующие результаты: $P(F\text{-статистики}) = 0.7972 > 0,05$ значит спецификация модели верна, следовательно добавление в нее нелинейных элементов функции не приведут к улучшению качества модели.

Проверим итоговую модель на АК с помощью автокорреляционных функций. Ни одно значение PAC и AC не выходит за рамки доверительного интервала, тест Бреуша-Годфри для проверки автокорреляции высшего порядка- показал отсутствие автокорреляции, следовательно автокорреляции как первого, так и более высоких порядков нет.

Проверим модель на гомоскедастичность случайных отклонений с помощью теста Вайта.

Для проверки гипотезы о гомоскедастичности случайных отклонений модели с помощью теста Вайта используем значение статистики $Wh = n * R^2$, где n -число наблюдений, R^2 коэффициент детерминации вспомогательной модели. С помощью таблицы критических значений χ^2 -распределения находим критическую точку. Prob.

$\text{Chi-Square}(16) = 0.097879 > \alpha = 0,05 \Rightarrow$ гомоскедастичность случайных отклонений модели.

В начале исследования было выявлено, что отобранные переменные для построения эконометрической модели были нестационарными в явном виде, а интегрированными. При проверке остатков тестами ADF и PP выяснилось, что все переменные интегрированы в 1-ых разностях, спецификация None при 5% уровне значимости. Поэтому первоначальная модель была проверена на предмет коинтеграционной связи. Осуществление данной процедуры, подверглись остатки, а именно их стационарность в уровнях, без тренда («белый шум»).

Так как проверка показала, что остатки модели являются «белым шумом», в дальнейшем анализе используется модель коинтеграции. Следовательно, была построена эконометрическая модель зависимости объема долгосрочного кредитования от внутренних факторов страны - модель коинтеграции с лагами и фиктивными переменными аддитивного выброса.

В рамках данного исследования проводилась проверка на правильность спецификации модели на базе теста Рамсея, которая показала следующие результаты: $\text{Prob}(F\text{-stat}) = 0.7972 > 0,05$ значит спецификация модели адекватна. Следовательно, добавление в нее нелинейных элементов не приведут к улучшению качества модели.

В результате того, что все предпосылки МНК выполняются, а также удовлетворительный $R^2 = 0,82$ и значимость отобранных экзогенных переменных ($\text{Prob}(F\text{-stat}) < 0,05$) подтверждает высокое качество построенной модели.

Таким образом, модель может быть использована банками для разработки политики кредитования реального сектора экономики страны и для дальнейшего прогнозирования (ошибка прогноза по данной модели составляет 4,19% – что свидетельствует о высоком прогнозном качестве построенной модели). Также модель может использоваться предприятиями для совершенствования своей хозяйственной деятельности. Построенная модель, доказывает, что большое влияние на объем долгосрочного кредитования оказывают такие показатели как: индекс цен производителей промышленной продукции, при его увеличении на 1% объем долгосрочного кредитования увеличится на 0,76%. Ставка рефинансирования, инвестиции в основной капитал, денежная масса M2. Это дает возможность использования полученных в ходе исследования методов и модели для ведения более эффективной политики кредитования текущей деятельности.

Литература

1. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Статистические бюллетени. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/bulletin/>– Дата доступа: 28.04.2019.

2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Аналитическое обозрение. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/?m=publ> – Дата доступа: 03.05.2019.

3. Akaike H. A new look at the statistical model identification. IEEE Transaction on Automatic Control 1974. Vol. AC-19. № 6. P. 716–723.

4. Schwartz G. Estimating the dimensions of a model. Annals of Statistics 1978. Vol. 6. P.461-464

5. Maddala G.S., In-Moo Kim. Unit Root, Cointegration and Structural Change. Cambridge University Press, 1998. 504 p.

6. Granger C.W.J. Some Properties of Time Series Data and Their Use in Econometric Model Specification //Journal of Econometrics. 1981. Vol. 16. № 1. P. 121–130.

7. Engle R.F., Granger C.W.J. Cointegration anr Error Correction: Representation, estimation and testing //Econometrica. 1987. Vol. 55. № 2. P. 251–276.

8. Абакумова Ю.Г., Белый С.А. Применение эконометрических методов для оценки влияния экономических факторов на объем долгосрочного кредитования // Экономика/ Журнал Белорусского государственного университета. – Минск, 2019. – с. 28-35

УДК 332.3

Т.Е. Гварлиани, Л. Авидзба

Antana-tata@ mail.ru

Сочинский государственный университет, Россия

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Управление банковскими рисками приобретает на сегодняшний день большую значимость, особенно в связи с последними явлениями в российской экономике, характеризующейся ухудшением всех ее сфер и показателей. В данной статье рассмотрены перспективы совершенствования форм и внедрения новых методов управления банковским риском.

Проблема управления банковскими рисками неоднократно становилась предметом дискуссий регулятора, банковских ассоциаций и представителей банковского сообщества. Несмотря на все усилия, направленные на ее разрешение, тенденция к росту доли просроченных или вовсе невозвращенных кредитов в кредитных портфелях банков сохраняется.

Можно выделить несколько основных проблем, из-за которых банковские риски становятся все труднее управляемыми.

Первой и одной из самых главных причин является нестабильность финансово-экономической ситуации в стране. В условиях прогнозируемого, устойчивого развития легче производить планирование финансовых потоков, получаемых как юридическими (прибыль), так и физическими (заработная плата) лицами. Это позволяет им оценивать свои финансовые возможности реалистично, соотнеся обязательства, получаемые вместе с кредитом, со своими будущими возможностями. Отсутствие же такой стабильности не позволяет производить данные расчеты объективно.

Вторая причина, трудности управления рисками, это возникновение финансовых проблем у заемщика. Для предприятий эти проблемы могут выражаться в отсутствии денежных средств (в связи со снижением спроса, сбоями в производстве и т.д.), а для физических лиц – в потере работы и задержке зарплаты у наемных работников коммерческих предприятий и организаций. Иногда риски связаны напрямую с финансовой безграмотностью заемщиков.

Третья причина, очень важная для российской экономики, заключается в том, что у российских банков эффективная система управления рисками. Проблемой может являться и

неработанное более детальное, углубленное банковское законодательство, которое бы составляло целостную систему норм.

Для России также характерна еще одна причина банковских рисков, и она обусловлена не столько экономическими факторами, сколько психологическими. В сознании многих российских граждан не возврат кредита не является преступлением. Об этом свидетельствует исследование, которое было проведено в 2015 году Национальным агентством финансовых исследований. Было опрошено 1600 человек в 140 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. Результаты исследования показали, что более 19% респондентов не считают не возврат кредита преступлением. Среди причин, «оправдывающих» не возврат кредита, названы «нереалистичный расчет заемщиком своих будущих финансовых возможностей», «отсутствие у заемщика данных о реальной стоимости кредита в момент заключения договора» и т.д.

Еще одной причиной возникновения рисков является то, что большой рост рынка потребительского кредитования привлек большое количество мошенников. Некоторые банки оценивают их долю в общем кредитном объеме в 20-25%. Потенциальный заемщик умышленно искажает персональные данные с целью получения кредита.

Правильная система управления рисками и, соответственно, справедливая цена кредитного продукта - это залог уверенности в минимизации банковских рисков, возврате кредитованных денежных средств, а, следовательно, эффективной работы банка. Ведь зачастую добиться возврата выплаченного финансирования и компенсации своих расходов, связанных с процессом возмещения убытков, кредитору бывает очень сложно, во многом из-за собственных ошибок в анализе заемщика и предоставленных им документов. [1]

В условиях активного развития рынка потребительского кредитования и роста уровня не возвратов банки сталкиваются с необходимостью совершенствования системы управления рисками. При этом зачастую даже у крупных кредитных учреждений такие механизмы отсутствуют. Управление кредитными рисками не только отражается на уровне просроченной задолженности, но и напрямую влияет на конкурентное предложение. Тем не менее, во многих банках до сих пор процессы принятия решений по кредитам осуществляются либо вручную, либо децентрализованно.

В банке должна функционировать система внутренних рейтингов, в основе которой лежат экономико-математические модели оценки вероятности дефолта контрагентов и сделок. Система кредитных рейтингов обеспечивает дифференцированную оценку вероятности неисполнения/ненадлежащего исполнения контрагентами обязательств. Оценка делается на основе анализа количественных (финансовых) и качественных факторов кредитного риска, степени их влияния на способность контрагента обслуживать и погашать принятые обязательства. Обязательной оценке подлежат факторы риска, связанные с финансовым состоянием контрагента, структурой собственности, деловой репутацией, кредитной историей, системой управления денежными потоками и финансовыми рисками, информационной прозрачностью, позицией клиента в отрасли и регионе, наличием поддержки со стороны органов государственной власти и материнских компаний. На основании анализа указанных факторов риска оценивается вероятность дефолта контрагента / сделки с последующей их классификацией по рейтингам.

Для минимизации человеческого фактора, который может привести к искажениям оценки кредитного риска, необходима разработка автоматических элементов системы. Для этого, например, можно использовать скоринговую систему, позволяющую на основе анализа определенных универсальных показателей, рассчитываемых по заданному алгоритму, оценить степень кредитоспособности отдельного клиента и принять эффективное решение относительно объемов и сроков предоставляемого финансирования.

Существует и скоринг должников. Скоринг должников (так называемый Collection Scoring) предполагает оценку вероятности возврата долга. В отличие от других форм скоринга оценка должников производится непосредственно на отдельном наборе данных,

состоящем только из просроченных контрактов. Естественно не все должники одинаковые и причины их задолженности играют зачастую существенную роль в вопросе возврата долга. Поэтому снова в анализе появляются новые «специфические» переменные, отражающие профиль должника. Примеряя каждый просроченный контракт под созданный шаблон (профиль должника), оценивается вероятность возврата долга. Следует отметить, что эта форма скоринга уникальна для каждого банка и профиль должника у каждого свой (здесь может играть роль тип клиента/ продукт/ регион и т.д.). В связи с этим оценка должников производится только на внутренних данных банка, путем построения соответствующей скоринговой карты должника. Эффективным статистическим методом при этом является кластерный анализ (или сегментация) просроченных контрактов. [2]

В качестве дополнения целесообразным представляется использование специальной автоматизированной системы управления кредитными рисками, в состав которой могут входить следующие модули.

1. Модуль анализа (кредитное заключение). Состоит из: критериальной части (формирование оценки заемщика по отраслевым критериям на основе проверки соответствия параметрам внутриотраслевых продуктов – определение т.н. «портрета заемщика»); финансово-экономической части (анализ заемщика по финансово-экономическим показателям с учетом отраслевой специфики - автоматическая проверка данных на достоверность, формирование балла отсекаемых кредитных заявок и рекомендаций по кредитному решению); залоговой части (соотнесение предлагаемого заемщиком обеспечения с утвержденным в банке приоритетом по залугу).

2. Модуль управления рисками. Содержит допустимые варианты значений интегральной оценки заемщика (на основе данных, поступающих из модуля анализа), а также перечень и параметры сформированных показателей (о клиенте, отрасли, филиалу), используемых в системе принятия решения. Поддерживает настройку автоматического контроля уровня дефолта по конкретным отраслям, в регионах, точках продаж и соответствующего лимита кредитного риска.

3. Модуль определения решения (рекомендации по решениям). Содержит варианты ответов по кредитным заявкам на основании комплексной оценки. Формирование ответов происходит на основе обработки данных, поступивших из предыдущего модуля. [3]

Есть и другие факторы, которые могли бы способствовать развитию практики управления кредитными рисками. И первый из них — развитие бюро кредитных историй. Это один из важнейших инструментов, используемых при оценке кредитных рисков. Решения о выдаче кредитов в западных странах на 90-95% зависят от информации, получаемой из кредитных бюро.

Существует несколько причин, по которым развитие бюро кредитных историй идет не так активно, как хотелось бы. Во-первых, многие банки неохотно делятся информацией о своих заемщиках. Во-вторых, несмотря на тот факт, что бюро кредитных историй накопили большой объем информации, банкам необходимо учиться ее правильно использовать. Этого можно достичь путем внедрения современных практик принятия решений. Также банки должны запускать специальные программы, в рамках которой физические лица, а также представители малого и микробизнеса, имеющие финансовые трудности, могут осуществить урегулирование задолженности по кредитам и кредитным картам на упрощенных условиях.

Все вышеперечисленное позволит клиенту сохранить репутацию положительного заемщика, а кредитору обеспечить возврат кредита. [4]

Литература

1. Зубаиров А. Проблема банковских рисков - государственная проблема //Банковское дело. 2016 №4.
2. Мандрон В. В., Никонец О. Е. Финансовый рынок и устойчивость кредитных организаций: проблемы действующей системы // Вестник НГИЭИ. – 2019. – № 3(70).

3. Поздышев В. А. Банковское регулирование в 2016-2017 годах: основные изменения и перспективы развития // Деньги и кредит. – 2017. – №. 1. – С. 9-17.

4. Управлению рисками на портале корпоративного менеджмента www.cfin.ru
<http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/>

УДК 332.7

Т.Е. Гварлиани, Э. Жиба

Antana-tata@ mail.ru

Сочинский государственный университет, Россия

МИРОВАЯ ПРАКТИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

По мере функционирования российских предприятий растут потребности в денежном капитале, что требует надлежащего финансирования прироста капитала. Организация заемного капитала оказывает существенное влияние на повышение уровня эффективности деятельности компаний, и является ключевой в случае совершения ими долгосрочных и затратных инвестиций. Мировая практика имеет богатый опыт в решении данного вопроса, адаптация, которой и рассмотрена в данной статье.

Повышение эффективности производства при развитой экономике особенно важно обладать способностью по гибкому использованию рыночных инструментов и механизмов при финансировании своей хозяйственной деятельности. В практической деятельности не только крупным, но и мелким и средним компаниям приходится прибегать к различным источникам по внешнему инвестированию, включая и банковские кредиты, заимствование средств на финансовом рынке, использование рискованного капитала и т.д.

Из зарубежного опыта видно, что на важном месте в структуре по внешним источникам финансирования находится эмиссия ценных бумаг, в первую очередь, облигаций. В зарубежных странах с высоким уровнем развития облигационная масса корпораций равняется от 10-15 до 60-65 % в общем объеме эмиссии по корпоративным ценным бумагам. Все это говорит о том, что облигации занимают важное место, как альтернативный источник инвестиций. [1]

Исследовав зарубежный опыт, выделим важнейшие особенности по функционированию рынка с корпоративными облигациями:

- корпоративные облигации, как правило, обеспечивают привлечение различных видов капиталов на длительные сроки. Они являются долгосрочными займами, размещаемыми на фондовом рынке. Но в последнее время существуют тенденции на сокращение срока по их обращению (вместо 25-30 лет стало 5-10 лет). Это связывают с ускоренным внедрением различных видов научно-технических разработок, которые приводят к быстрому старению основных фондов и т.д. Одновременно с этим инвесторы стремятся получить быструю отдачу от своих вложений, уменьшив тем самым инвестиционный риск;
- портфели по выпускаемым корпоративным облигациям неоднородны: существует множество различий по характеристикам облигаций из-за таких факторов, к которым можно отнести: отраслевую специфику, связь корпорации с фондовым рынком и другие;
- при обращении корпоративные облигации подвергаются постоянной оценке, где анализируется их качество и надежность: при более высоком качестве облигаций существуют более низкие процентные выплаты и наоборот;
- корпоративные облигации обладают большей устойчивостью в сравнении с другими видами ценных бумаг: курс облигаций, как правило, не падает в случае ухудшения

конъюнктур, он даже повышается для инвесторов в сравнении с падающими акциями или низкопроцентными государственными ценными бумагами;

- значительная часть по держателям (владельцам) облигаций приходится на мелких инвесторов и население: высокий удельный вес по индивидуальным участникам на фондовом рынке - это характерная черта развитых стран, в чем отражаются различные виды современных тенденций на переход денежных средств из своей традиционной формы в виде сбережений, наличности, банковских депозитов и т.п. в ценные бумаги.

Таким образом, различные виды облигационных займов являются перспективными инструментами по мобилизации свободного капитала инвесторов, направляемого в сторону развития компаний-эмитентов и, в конечном итоге, всего хозяйства в целом. Несомненным является то, что мировой опыт должен использоваться и в России. [2]

Коммерческие организации в западной практике при регулировании финансового потока и при управлении заемными средствами могут выпускать облигации в обращение либо на внутренних рынках, либо за границей, к примеру, проводя эмиссию иностранных облигаций. В этих случаях они размещают облигации на иностранных рынках капиталов точно в таком же порядке, как и любые местные компании. Облигации, конечно, должны быть деноминированы в местных валютах, а правила по эмиссии должны соответствовать национальным.

Иностранные облигации могут быть выпущены для того, чтобы разместить их в конкретной стране, по этой причине они должны отвечать требованиям в национальном законодательстве. Одновременно с этим есть международный рынок долгосрочных займов, который больше известен как рынок еврооблигаций. Еврооблигации - это такие виды облигаций, которые международным синдикатом подписчиков продаются сразу в разных странах в одно и то же время странами. Хотя еврооблигации продаются во всем мире, их подписчики располагаются в Лондоне. К их числу относят и лондонские отделения по коммерческим и инвестиционным банкам США, Европы и Японии.

Многие предприятия привлекают заемный капитал для того, чтобы остаться «на плаву», обеспечивая выполнение обязательств перед своими контрагентами. Однако, работа с заемным капиталом отличается от управления собственным тем, что требуется особое внимание и грамотный подход. Заемный капитал для большей части организация является единственным способом по решению финансовой проблемы. При этом очень важно вести учет положительных и отрицательных сторон при проведении такой операции.

Применительно к России положительным моментам по использованию заемных средств можно отнести возможность привлечения средств по разным условиям (например, на различные сроки и под разные проценты) является важной, когда необходимо одновременно финансировать текущий бизнес, а также проводить инвестирование в новый бизнес. Кроме того, суммы по заемному капиталу, которые можно привлечь, значительно выше потенциальных размеров по самофинансированию, особенно когда компания имеет высокий кредитный рейтинг, обладает залогами или гарантиями от внешних поручителей. За счет привлечения заемного капитала обеспечивается рост финансовых потенциалов компании, так как часто он бывает направлен на расширение ее хозяйственных возможностей. [3]

Минусами получения заемных средств являются:

- риски, связанные со снижением финансовой устойчивости;
- сложности в процедуре по оформлению;
- высокий уровень зависимости затрат от положения на рынке;
- падение доходов в компании на величину процентов по кредиту.

Эффективная финансовая деятельность предприятия невозможна без постоянных операций по привлечению заемного капитала. Использование заемного капитала позволяет провести существенное расширение объемов хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивая более эффективный уровень по использованию собственных средств, повысить

скорость по формированию различных целевых финансовых фондов, за счет чего произойдет рост рыночной стоимости компании. Только необходимо выбрать верную стратегию привлечения и управления заемным капиталом компании. [4]

В России идет развитие рынка по лизинговым автомобилям. Это вызвано тем, что их стоимость может быть в полной мере списана в исключительно короткие сроки, при этом уровень их потребительских качеств почти не меняется. Лизинг является видом предпринимательской деятельности, при котором предусматривается вложение лизингодателем финансовых ресурсов для приобретения имущества, чтобы потом предоставить его лизингополучателю по условиям аренды. [5]

Облигационный заем играет существенную роль при финансировании различных видов деятельности компании. Его осуществляют при выпуске и продаже облигаций. Выпуск облигаций рассчитан на то, что будут привлечены инвестиции по широкому кругу лиц в отличие от банковского кредита. Так как в случае банковского кредита кредитор – это только банк или иная кредитная организация.

Итак, к преимуществам в использовании заемным капиталом могут быть отнесены следующие: более широкие возможности по привлечению, особенно когда заемщик имеет высокий кредитный рейтинг; повышение уровня рентабельности по собственному капиталу; возможности по использованию налогового щита, который снижает цену капитала, так как все виды уплачиваемых процентов включаются в себестоимость; более высокий уровень развития предприятия и другие. Вместе с этим, у использования заемного капитала есть и ряд недостатков: привлечение заемных средств формирует финансовые риски (процентные, риск потерять ликвидность), целевые характеры по использованию заемного капитала, сложная процедура по привлечению заемного капитала.

Литература

1. Геращенко, Э.Р. Заемный капитал и его роль в финансировании деятельности российских предприятий [Текст] / Э.Р. Геращенко // Форум молодых ученых. - 2017. - № 5 (9). - С. 543-548.
2. Шайдуллова, А.И. Заемный капитал предприятия [Текст] / А.И. Шайдуллова // Экономика и социум. - 2016. - № 9 (28). - С. 499-501.
3. Анализ эффективности использования заемного капитала предприятия. – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.finagood.ru/fgos-390-1.html>
4. Заемный капитал. – [Электронный ресурс] – URL: <https://utmagazine.ru/posts/9390-zaemnyy-kapital>
5. Кредит в ВТБ для малого и среднего бизнеса: условия, процентные ставки и документы для оформления. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <https://bank-biznes.ru/bank/kredit-biznesu-v-vtb-24>

УДК 336

Д.Г. Гурчиани, Е.Е. Синявская

ees-17@mail.ru

Сочинский государственный университет, Россия

БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Статья посвящена рассмотрению организации деятельности коммерческого банка по обслуживанию физических лиц. Данная тема носит актуальный характер, поскольку фактическое качество получаемых услуг из-за особенностей клиентской политики конкретного банка может не соответствовать ожиданиям клиента.

От уровня развития банковского сектора, его способности предоставлять комплекс операций, отвечающих мировым стандартам банковского сервиса, зависит как развитие

экономики страны в целом, так и конкурентная позиция самого банковского сектора России в мировой финансовой системе.

Рынок розничных услуг коммерческих банков в настоящее время является одним из наиболее динамично растущих и перспективных бизнес-направлений.

Специфика организации работы с клиентурой банка в каждом конкретном случае зависит прежде всего от категории клиента. Для банка наибольшее значение имеет деление на старых и новых клиентов. Особенности хозяйственной деятельности старых клиентов хорошо известны. Однако число новых клиентов банка постоянно растет. Нередко отношения к ним, а также условия предоставления им отдельных видов услуг отличаются от таковых для старых клиентов.

В свою очередь среди старых клиентов выделяются различные их группы, отношения банка с которыми также существенно различаются. Все это свидетельствует о необходимости правильной организации экономической работы банка с клиентурой и увеличения количества его клиентов.

Банковское обслуживание физических лиц – спектр финансово-кредитных и сервисных операций, связанных с предоставлением услуг частным клиентам банка в рамках реализации их финансовых интересов, которое включает:

- Депозитные операции – услуги по накоплению, сбережению и хранению денежных средств.
- Кредитование физических лиц – выдача населению ссуд под ссудный процент.
- Расчетно-кассовые операции – все виды расчетных операций, производимых как с открытием, так и без открытия счета в банке.
- Дистанционное банковское обслуживание позволяет физическим лицам осуществлять управление своим счетом через Интернет.
- Обмен валюты – конверсионные операции с наличными и безналичными эквивалентами разных валют, обмен которых осуществляется банком.
- Услуги хранения – предоставление в аренду сейфов и сопутствующие услуги.

ПАО «Сбербанк России» уделяет большое внимание обеспечению высокого уровня обслуживания розничных клиентов, а также созданию позитивного клиентского опыта. Сбербанк заботится о своих клиентах и старается обеспечивать максимальное удобство при пользовании услугами и сервисами банка. В связи с этим существует несколько основных групп каналов обслуживания:

- Физические каналы;
- Цифровые каналы;
- Устройства самообслуживания.

В 2018 году впервые зафиксировано снижение клиентопотока в физических каналах обслуживания. Большинство базовых операций клиенты банка стали проводить в цифровых каналах.

На 1 января 2019 года количество точек обслуживания составило 14 186, также было открыто 118 точек агентской сети в сельских населенных пунктах [1].

В 2018 году в Сбербанке во всех каналах обслуживались 77% жителей РФ трудоспособного и пенсионного возраста. Общий клиентопоток незначительно снизился: в 2017 году офисы посетили 79 млн. клиентов, а в 2018 году — уже 77 млн. клиентов [2].

Сбербанк ориентируется на основные потребности людей, развивая экосистему в таких сферах, как дом, здоровье, электронная коммерция, стиль жизни, а также отдельно строит экосистему для предпринимателей, исходя из потребностей развития бизнеса. Предложение дополнительных сервисов в этих областях нацелено повысить качество и глубину взаимоотношений с клиентами и сохранить конкурентоспособность Сбербанка в долгосрочной перспективе.

Система менеджмента качества (СМК) является основой для построения эффективного обслуживания физических лиц и включает в себя три составляющие: обслуживание, процесс, продукт.

Каждый из этих трех компонентов может применяться банком как отдельный и самостоятельный способ повышения качества банковской деятельности и удовлетворенности клиентов, так и в рамках единой СМК. В зависимости от того, что для банка важнее и в чем он видит свою стратегию и конкурентное преимущество, наибольшее внимание может уделяться одному из способов.

Стандарт качества обслуживания устанавливает, как организовать взаимодействие с клиентом и обеспечить для него комфортные условия в банковском офисе.

Стандарт качества бизнес-процесса определяет, как должен быть устроен бизнес-процесс и как его выполнять; кто и какие функции должен выполнять в бизнес-процессе; кто и за что должен отвечать; какие входы/выходы должны формироваться и с какими требованиями.

Стандарт качества продукта устанавливает, как сделать стоимость и условия реализации продукта конкурентоспособными и выгодными для клиента.

Какой способ выбрать: один или все — решает сам банк. Чем больше задействовано способов, соответственно, тем больше финансовые и трудовые затраты банка, но тем больше удовлетворенность клиентов, а значит, продажи и прибыль банка.

Таким образом, организация работы обслуживания занимает значительное место в коммерческом банке, так как не правильное привлечение и удержание клиентской базы может негативно отразиться в финансовых результатах банка.

Литература

1. Годовой отчет ПАО «Сбербанк» за 2018г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/redirected/com/gosa2019/docs/sberbank-annual_report_2018_rus.pdf. – Дата доступа: 05.09.2019 г.

2. Основные показатели ПАО Сбербанк по РПБУ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/info/table_1jan2019_ru.pdf. – Дата доступа: 08.09.2019 г.

УДК 336.714:001.895:334.722(476)

Л.В. Дергун

oleg.dergun@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье показана особая роль венчурного финансирования в комплексной системе стимулирования инновационного процесса, рассмотрены возможности и проблемы венчурного финансирования малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь

Опыт большинства развитых стран свидетельствует о том, что малый и средний бизнес является достаточно эффективным и наиболее динамично развивающимся сектором. В последние годы значение малых предприятий возросло повсеместно и во всех сферах, в том числе в инновационной. Западный опыт предпринимательской деятельности наглядно подтверждает преимущества малого и среднего бизнеса в инновационном развитии. В настоящее время в Республике Беларусь действует 357 258 субъектов малого и среднего предпринимательства, на долю которых приходится около четверти ВВП, а также платежей,

контролируемых налоговыми органами. Поэтому вопросы активизации инновационного развития, а также поддержки и стимулирования инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства являются актуальными.

В последние десятилетия в западных странах сформировались комплексные системы стимулирования различных аспектов и этапов инновационного процесса, включающие в том числе поддержку деятельности венчурного капитала. Функциональная задача венчурного финансирования – способствовать росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на участие в капитале компании.

В Беларуси венчурное финансирование зародилось относительно недавно. В настоящее время в стране действует Закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», а также Указ Президента Республики Беларусь № 1, предусматривающий возможность создания венчурных организаций. В документах определены базовые понятия венчурной деятельности. Например, предусмотрена регистрация венчурных организаций в Государственном комитете по науке и технологиям Республики Беларусь в качестве субъектов инновационной инфраструктуры, но за ряд лет с момента принятия данной нормы в установленном порядке не было зарегистрировано ни одной венчурной организации. В мае 2010 года был подписан Указ № 252, который регулирует деятельность венчурных организаций, а также наделяет Белорусский инновационный фонд (далее – БИФ) функциями государственного венчурного фонда [1, 2]. В основу построения венчурной индустрии в Беларуси положен опыт соседних стран: России, Республики Татарстан, а также Республики Казахстан. Специфика белорусской модели венчурного финансирования через БИФ – это финансирование исключительно высокотехнологических и инновационных проектов, в отличие от соседей. БИФ является некоммерческой организацией, находящейся в подчинении Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь. Отличием БИФ от существующих в мировой практике венчурных фондов является то, что финансирование проектов происходит не на условиях долевого участия, а является льготной формой займа. Финансирование проектов осуществляется на условиях платности (0,5 ставки рефинансирования Национально банка Республики Беларусь), срочности (до пяти лет) и возврата инвестированных средств. Действующая схема финансирования предполагает выделение инновационным организациям бюджетных средств для реализации проектов без залога и страхования, а также предоставление организациям–исполнителям проектов отсрочки по возврату средств, а также уплате процентов за пользование ими. Финансирование за счет средств БИФ не лишено недостатков. Средства фонда выделяются заявителю инновационного проекта на принципах долевого финансирования (50 %), при этом у инициаторов многих потенциальных проектов не всегда имеются ресурсы, требующиеся для частичного собственного финансирования. Кроме того, в белорусской практике весь риск невозврата вложенных средств ложится на предприятия, которые обязаны вернуть средства. Имеется возможность реализации механизма бесспорного взыскания в республиканский бюджет неисполненных исполнителями проектов обязательств. В зарубежной практике финансовый риск, как правило, несет инвестор, а предприятие берет на себя все остальные внутренние риски. Всего за 20 лет работы БИФ профинансировано более 100 проектов на сумму свыше 90 млн. USD. Таким образом, существующий механизм финансирования инновационных проектов через БИФ характеризуется полным неприятием государством риска, присущего венчурным инвестициям, чрезмерным регулированием.

В силу ограниченного доступа к средствам БИФ и отсутствия собственных ресурсов в настоящее время среди источников инвестиций, используемых стартапами, порядка 60 % приходится на средства бизнес-ангелов. Отметим, что Беларусь идет в тренде с мировой тенденцией, когда самым активным инвестором на ранних стадиях является бизнес-ангел. Большинство стартапов закрыло раунды на посевной стадии. В нашем регионе эта стадия характеризуется средним объемом сделки 100–300 тыс. USD. Более 60 % сделок

структурированы за рубежом. Наиболее привлекательные сектора для белорусских венчурных инвесторов – искусственный интеллект, финансовые технологии, а также технологии здравоохранения и здорового образа жизни. Эксперты оценивают ёмкость белорусского рынка инвестиций в 100 млн. USD в год [3].

В целях расширения источников финансирования инновационных проектов России и Беларуси создан Российско-белорусский фонд венчурных инвестиций (РосБелФонд или RBF Ventures) с целевым размером 20 млн. USD на 10 лет. При этом инвестиции будут осуществляться первые 5–7 лет, в оставшееся время фонд будет искать покупателей для портфельных компаний. Это первый в Беларуси классический венчурный фонд, ориентированный на финансирование белорусских проектов [4]. Управляющими партнерами RBF Ventures выступают Российская венчурная компания и БИФ. Инвестиционный фокус RBF Ventures – белорусские и российские технологичные стартапы, находящиеся на посевной стадии и стадии роста. Инвестиции RBF Ventures, как правило, нацелены на ускоренное масштабирование бизнеса портфельных компаний.

Базовыми условиями финансирования через механизмы RBF Ventures являются: регистрация компании в Республике Беларусь или Российской Федерации; вхождение Фонда в уставный капитал компании (возможно применение конвертируемого займа либо других инструментов венчурного финансирования); целевая доля Фонда – от 10 до 40%; объём инвестиций в одну компанию – до 25 млн. российских рублей на стадии посева и до 140 млн российских рублей на стадии роста. Как классический венчурный фонд, RBF Ventures использует в своей деятельности классические инструменты венчурного финансирования: финансирование через приобретение доли в стартапе (как правило, от 10% до 35%); конвертируемые займы; опционы. Упрощению и ускорению структурирования сделки способствует регистрация стартапа в качестве резидента ПВТ. Бонусом является наличие сотрудничества с сетью бизнес-ангелов Angels BAND, члены которой могут выступить частными соинвесторами. RBF Ventures изучил около 250 проектов, из них 5 – российские, остальные – белорусские, и одобрил 20 стартапов.

За последние годы Республике Беларусь удалось улучшить свои позиции в ведущих международных рейтингах. В рейтинге развития инноваций Global Innovation Index по итогам 2017 года Беларусь заняла 86 место из 126, поднявшись за год на 2 позиции, (Украина 43, Россия 46, Казахстан 74) [5]. В рейтинге DoingBusiness-2019 Беларусь находится на 37 позиции из 190, поднявшись за год на 1 позицию, Россия на 31 месте. Но уровень ряда значимых параметров рейтинга свидетельствует о все еще неблагоприятном деловом климате в стране (99 – налогообложение; 85 – получение кредитов; 72 – разрешение неплатёжеспособности; 51 – защита миноритарных инвесторов) [6]. Поэтому справедливо, что условия для ведения и развития бизнеса в стране считают благоприятными 15 % игроков венчурной экосистемы, более половины опрошенных (51 %) оценивают инвестиционный климат как неблагоприятный [3].

Таким образом, ключевыми проблемами, сдерживающими развитие венчурной деятельности в Беларуси, являются: неблагоприятный инвестиционный климат с точки зрения игроков венчурной экосистемы; отсутствие проектов, имеющих принципиально новые технологии; трудности долгосрочного планирования инвесторами в связи с частыми изменениями в законодательстве; небольшое количество венчурных инвесторов, среди которых преобладают бизнес-ангелы; нацеленность большинства стартапов на отечественный рынок, который слишком мал для успешного развития; слаборазвитый рынок ценных бумаг; отсутствие действенных налоговых льгот; низкие уровни защиты права собственности и доверия судебной системе и др. Однако стоит отметить, что принятие в декабре 2017 года Декрета № 8 «О развитии цифровой экономики» создало более комфортные условия для работы зарубежных инвесторов и венчурных фондов в белорусской стартап-среде.

Таким образом, в Республике Беларусь значительный потенциал активизации развития малого и среднего бизнеса заключается в создании комплексных систем инновационной мотивации, а в частности в развитии венчурного финансирования.

Литература

1. Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры : Указ Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etalonline.by>. – Дата доступа: 15.09.2019.
2. О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь : Указ Президента Республики Беларусь от 17.05.2010 № 252 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etalonline.by>. – Дата доступа: 15.09.2019.
3. Венчурное финансирование в Республике Беларусь. Отчет по итогам исследования в рамках проекта AID-Venture [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/04/AidVentureRu_2.pdf. – Дата доступа: 15.09.2019.
4. Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rbf.vc/>. – Дата доступа: 15.09.2019.
5. GlobalInnovationIndex[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org>. – Дата доступа: 05.09.2019.
6. DoingBusiness [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org>. – Дата доступа: 15.09.2019.

УДК 330.43

Е.А. Драенкова

draenkova@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Л.Н. Марченко

lmarchenko@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Статья посвящена исследованию рынка депозитных денег Республики Беларусь. В рамках исследования проведен кросскорреляционный анализ макроэкономических показателей, влияющих на объем депозитов. Построена модель ценовой олигополии Бреснахана для рынка депозитных денег Республики Беларусь.

Депозитный рынок является одной из важнейших составляющих кредитно-денежной системы, так как только он обеспечивает привлечение кредитными организациями временно свободных средств. Основой макроэкономической политики страны должна стать политика роста объемов инвестиций в реальный сектор экономики.

Одной из составляющих роста инвестиций в экономику есть стимулирование увеличения объемов депозитного рынка. Рост объемов инвестиций является материальной основой для роста денежных доходов населения и предпринимателей, а следовательно, в конечном результате приведет к увеличению средств на депозитных счетах.

В качестве макроэкономических показателей, влияющих на депозитный рынок в Республики Беларусь, выбраны следующие данные: темп депозитов (Y); средневзвешенная депозитная ставка (X_1); темп валового внутреннего продукта (X_2); уровень инфляции (X_3); темп минимальной заработной платы (X_4); коэффициент монетизации (X_5); ставка рефинансирования (X_6).

Информационно-статистической базой [1, 2] исследований послужили ежемесячные статистические данные за период с 01.01.2016 по 01.01.2019. Для расчетов использовался эконометрический пакет Eviews 10.

В ходе исследования был проведен кросскорреляционный анализ между показателем темпов депозитов (Y) и макроэкономическими показателями, влияющими на объем депозитов. В результате, было выявлено следующее: в случае взаимосвязи между темпами депозитов (Y) и темпами депозитной ставки (X_1) максимальное значение достигается при лаге $i = -1$ и составляет $r = 0,355$ и является статистически значимым, построение факторно-временных функций на -1 лаге имеет практический смысл, и переменная Y отстает от переменной X_1 на один период (на один месяц), и является признаком-фактором, то есть с увеличением депозитной ставки увеличивается объем депозитов. Кросс-корреляция между Y и темпом ВВП (X_2) показала наличие статистически значимой положительной корреляции между показателями и максимальное значение достигается при лаге $i = -1$ и составляет $r = 0,224$. При этом минусовый лаг говорит о том, что переменная Y отстает от переменной X_2 на один период (на один месяц), и является признаком-фактором, то есть с ростом ВВП увеличивается объем депозитов. Кросс-корреляция между Y и уровнем инфляции (X_3) имеет максимум $r = 0,420$ при нулевом лаге, но при этом не имеет практического смысла, поэтому рассмотренная значимая зависимость $r = -0,336$ на лаге $i = -2$ показала, что переменная Y отстает от переменной X_3 на два периода (на два месяца), и является признаком-фактором, то есть изменения уровня инфляции влияют на объемы депозитов. В случае взаимосвязи между темпами депозитов и темп минимальной заработной платы (X_4), то максимальное значение достигается при лаге $i = 5$ и составляет $r = 0,371$. Кросс-корреляция между Y и коэффициентом монетизации (X_5) достигает своего максимального значения на лаге $i = 4$ и составляет $r = 0,316$. Кросс-корреляция между Y и ставкой рефинансирования (X_6) достигает своего максимального значения на лаге $i = 0$ и составляет $r = 0,381$ и при этом не имеет практического смысла, поэтому рассмотренная значимая зависимость $r = -0,304$ на лаге $i = -2$, то есть изменения ставки рефинансирования влияют на объемы депозитов.

В модифицированную модель ценовой олигополии Бреснахана для депозитного рынка Республики Беларусь включены все рассматриваемые факторы без лаговых задержек [3, 4, 5]. С помощью двухшагового метода наименьших квадратов по статистическим данным оценена данная модель:

$$Y = 0,104 + 0,047Y_{t-1} + 0,169X_1 + 0,323X_2 + 0,029X_3 + 34,790X_5 + \xi_1, \quad (1)$$

$$R^2 = 0,454; F\text{-Statistic} = 4,993; p\text{-value} = 0,002.$$

$$X_2 = \frac{-\lambda}{0,104 + 34,790 X_2} Y + 0,060 + 0,076Y - 0,105X_4 - 0,004X_3 + 0,966X_6 + \xi_2, \quad (2)$$

$$R^2 = 0,249; F\text{-Statistic} = 2,651; p\text{-value} = 0,048.$$

Коэффициент R^2 признается статистически значимым, так как в обоих уравнениях $p\text{-value} < 0,05$. Предсказываемая величина Y для уравнения спроса (1) действительно зависит от факторов на 99,998%, а предсказываемая величина X_1 для уравнения предложения (2) зависит от факторов на 99,952% при 5% уровне значимости.

Поскольку в уравнении (1) коэффициент ставки депозита (X_1) имеет положительный знак, то более высокая ставка депозита увеличивает объем депозита. Такая ситуация наблюдается потому, что привлекательная ставка депозитов, в свою очередь, привлекает вклады клиентов. Показатели уровня инфляции и коэффициента монетизации показывают положительные знаки и являются статистически значимыми на уровне значимости 5%. Данный факт говорит о том, что ставка депозита компенсирует инфляцию.

В уравнении(2) коэффициент ставки рефинансирования (X_6) имеет положительный знак, и является значимым для депозитной ставки, то есть чем выше ставка рефинансирования, тем выше будут проценты по депозитам в коммерческих банках. Коэффициент заработной платы (X_4) имеет отрицательный признак, так как цена на вводимые ресурсы (заработная плата) увеличивается, ставка депозита снижается.

По оцененным моделям определен индекс конкурентного поведения:

$$\lambda = \frac{Y}{0,169 + 34,790 X_2}. \quad (3)$$

За период с 01.01.2016 по 01.01.2019 года рассчитанный индекс конкурентного поведения (3) принимал значения в среднем равные 0,030.

Таким образом исследование временной задержки темпов депозитов от макроэкономических факторов позволило выявить лаги опережения и задержки: темпы депозитов опережают темпы роста заработной платы и коэффициента монетизации, и отстают от темпов роста процентной ставки по депозитам, ставки рефинансирования, уровня инфляции и ВВП. Индекс конкурентного поведения банков показал, что белорусский рынок депозитов определяется монопольно конкурентной структурой

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 02.03.2019.
2. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/> – Дата доступа: 02.03.2019.
3. Bikker, J. A. Testing for imperfect competition on the EU deposit and loan markets with Bresnahan's market power model / J. A. Bikker // Kredit und Kapital 36 – 2003. – P. 167-212.
4. Bresnahan, T. F. The oligopoly solution concept is identified / T. F. Bresnahan// Economics Letters 10 – 1982. – P. 87-92.
5. Lau, L. J. Identifying the degree of competitiveness from industry price and out-put data / L.J. Lau// Economic Letters 10 – 1982. – P. 93-99.

УДК 001.895:332.1

Е.А. Кадовба

E.A.Kadovba@yandex.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ОЦЕНКА СПРОСА НА ИННОВАЦИИ КАК КОМПОНЕНТА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В статье описывается методический подход к оценке спроса на инновации как одного из компонентов, формирующих инновационный потенциал региона. Рассмотрены факторы, влияющие на спрос на инновации, представлены показатели его оценки.

Инновационный потенциал региона – сложное понятие, находящееся под воздействием многих факторов и зависящее от ряда условий. В качестве одного из его компонентов предлагается рассматривать спрос на инновации, в связи с чем в процессе оценки инновационного потенциала региона необходимо оценивать и величину спроса на инновации.

Одним из первых авторов, который занялся подробным изучением спроса на инновации, являлся Дж. Шмуклер [1], который обратил внимание на то, что в рамках делового цикла рост спроса обычно предшествует изобретательской деятельности.

В данном исследовании спрос на инновации предлагается трактовать как потенциальную и (или) реальную заинтересованность, готовность и способность государства и региональных органов власти, организаций, населения и иностранных компаний поддерживать и стимулировать, разрабатывать, внедрять и приобретать новые технологии, решения или продукты. Оценка спроса на инновации предполагает:

1 Выявление факторов, воздействующих на величину спроса на инновации по видам субъектов, предъявляющих спрос (таблица 1).

2 Отбор показателей для оценки величины спроса на инновации (таблица 2).

3 Характеристика спроса на инновации в виде балльной оценки и его интерпретация на основе выделения групп спроса.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на величину спроса на инновации

Вид спроса	Факторы, оказывающие воздействие
Спрос государства в целом и региональных органов власти	– общая инновационная политика государства;
	– состояние государственного бюджета, наличие средств для финансирования научных исследований и разработок;
	– политическая обстановка в стране;
	– экологическая обстановка в стране;
Спрос организаций реального сектора экономики	– финансовое состояние организаций, наличие собственных источников финансирования;
	– возможности получения финансирования из других, помимо собственных, источников;
	– наличие налоговых льгот;
	– положение дел в области оформления прав интеллектуальной собственности на разработки;
	– наличие инновационных проектов;
	– кадровый потенциал предприятий;
	– потенциальный и фактический платежеспособный спрос на производимую предприятием продукцию;
– уровень конкуренции;	
Спрос населения	– уровень реальных денежных доходов населения;
	– уровень инфляции в стране;
	– реклама;
Спрос иностранных компаний	– наличие в регионе квалифицированных специалистов;
	– уровень развития сотрудничества между странами, регионами;
	– наличие налоговых и иных льгот для иностранных инвесторов;
	– инвестиционный климат и условия инвестирования.

Примечание – Таблица составлена автором на основании собственных исследований.

В таблице 2 представлены показатели, которые предлагается использовать в ходе оценки спроса на инновации. Анализ спроса на инновации по показателям, представленным в таблице 2, должен позволить сформировать общий вывод о величине существующего спроса на инновации. При этом существует также спрос как потребность. Спрос как

объективная потребность может быть гораздо выше реально предъявляемого платежеспособного спроса.

Таблица 2 – Показатели для оценки спроса на инновации

Источник (субъект) спроса	Показатели для оценки спроса на инновации
1. Государство и региональные органы власти	1.1 Доля государственных расходов на НИОКР в ВВП, %
	1.2 Спрос на научные кадры.
	1.3 Темп роста ВВП, %
2. Организации реального сектора экономики	2.1 Доля затрат на инновации в выручке организаций промышленности региона, %
3. Население	3.1 Темп роста реальных располагаемых доходов на душу населения, % в динамике
	3.2 Темп роста реальной заработной платы, % в динамике
	3.3 Темп роста реального размера назначенных пенсий, % в динамике
	3.4 Доля населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже минимального потребительского бюджета, %
4. Иностраные компании	4.1 Транснациональный уровень фирм региона и возможности выхода их продукции на внешние рынки (оценивается по доле экспорта инновационной продукции в общем объеме инновационной продукции, %)
	4.2 Наличие льгот для иностранных венчурных инвесторов
	4.3 Доля экспорта средне- и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров, %
	4.4 Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг, %

Примечание – Таблица составлена автором на основании собственных исследований.

Предлагается по каждому показателю определить диапазоны значений, относящихся к каждому из пяти возможных уровней спроса:

– низкий; ниже среднего; средний; выше среднего; высокий.

Попадая в тот или иной диапазон, каждый показатель спроса получает балльную оценку. В зависимости от диапазона балл колеблется от 0,1 до 0,5. Затем подсчитывается общая сумма баллов и формируется итоговый вывод о величине спроса с учетом разработанной для этого шкалы, включающей пять диапазонов от низкого до высокого. Каждому диапазону соответствует определенное количество баллов.

В таблице 3 представлены границы значений (диапазоны) показателей таблицы 2 и их принадлежность к группам спроса на инновации.

Исходя из предложенного метода минимально возможное количество баллов составляет 1,2 (0,1*12), максимальное – 6,0 (0,5*12). В целом, диапазоны баллов, характеризующих каждую группу спроса на инновации, выглядят следующим образом:

- низкий спрос на инновации: 1,2 балла;
- спрос на инновации ниже среднего: 1,2–2,4 баллов;
- средний спрос на инновации: 2,4–3,6 баллов;
- спрос на инновации выше среднего: 3,6–4,8 балла;
- высокий спрос на инновации: 4,8–6,0 баллов.

Таблица 3 – Значения показателей спроса на инновации в разрезе групп

Номер показателя спроса	Диапазоны значений показателей спроса на инновации в разрезе групп спроса				
	низкий (0,1 балла)	ниже среднего (0,2 балла)	средний (0,3 балла)	выше среднего (0,4 балла)	высокий (0,5 балла)
1.1	0–0,20	0,21–0,40	0,41–0,60	0,61–0,80	0,81 и выше
1.2	0–5	5–9	9–13	13–16	16 и выше
1.3	менее 100	100–102	103–105	106–108	выше 108
2.1	0–1	1–2	2–3	3–4	выше 4
3.1	менее 100	100–102	102–104	104–106	выше 106
3.2	менее 100	100–102	102–104	104–106	выше 106
3.3	менее 100	100–102	102–104	104–106	выше 106
3.4	более 16	13–16	9–13	5–9	0–5
4.1	0–20	20–40	40–60	60–80	80 и выше
4.2	нет льгот – присваивается 0 баллов			есть льготы – присваивается 1 балл	
4.3	0–15	15–30	30–45	45–60	более 60
4.4	0–15	15–30	30–45	45–60	более 60

Примечание – Таблица разработана автором на основании собственных исследований.

Литература

1. Джейкоб Шмуклер. Теоретик происхождения инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.peoples.ru/science/economy/jacob_schmookler/. – Дата доступа: 03.10.2019.

УДК 330.43:314.14(476)

С.Ф. Каморников

sfkamornikov@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

Д.А. Католикова

dar.katolikova@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

РЕГРЕССИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

По статистическим данным таблиц продолжительности жизни в Республике Беларусь на основе аналитических законов Гомперца и Вейбулла в работе осуществляется экспериментальное моделирование таких вероятностных характеристик как функция выживания, кривая смертей и функция интенсивности смертности. Проводится сравнительный анализ качества регрессионных моделей смертности для различных групп населения в Республике Беларусь. Предлагаются рекомендации по применению построенных моделей в практике личного страхования.

Информационную базу исследования составляют взятые из базы данных человеческой смертности [1] данные на конец 2016 года полных таблиц продолжительности жизни в Республике Беларусь (с предельным возрастом $\omega = 110$). Далее через x обозначается возраст человека, $s(x)$ – значение функции выживания (вероятность того, что новорожденный доживет до возраста x лет), $f(x)$ – значение кривой смертей (плотность

распределения продолжительности жизни для возраста x лет), μ_x – значение интенсивности смертности (вероятность дожития, т.е. вероятность для лица, достигшего некоторого возраста x , прожить еще один год).

Как известно (см., например, [2]), в модели Гомперца интенсивность смертности задается показательной функцией вида $\mu_x = Be^{\alpha x}$, где $\alpha > 0$ и $B > 0$ – некоторые параметры, которые оцениваются по статистическим таблицам смертности. Ввиду приближенного равенства $\mu_x \approx d_x / l_x$ в качестве наблюдаемого значения интенсивности смертности в возрасте x лет выбирается значение d_x / l_x . Соответствующая функция выживания имеет вид $s(x) = \exp[-B(e^{\alpha x} - 1) / \alpha]$, а кривая смертей – $f(x) = B \exp[\alpha x - B(e^{\alpha x} - 1) / \alpha]$.

Линеаризация функции $\mu_x = Be^{\alpha x}$ с помощью логарифмирования приводит к линейной модели $\ln \mu_x = \ln B + \alpha x$, параметры которой оцениваются с помощью обычного МНК [3]. На уровне значимости 0,99 оцененная функция интенсивности смертности в группе мужчин имеет вид $\tilde{\mu}_x = 0,000158e^{0,079915x}$. Теперь, учитывая связь функции выживания и кривой смертей с интенсивностью смертности ($s(x) = \exp(-\int_0^x \mu_u du)$ и $f(x) = \mu_x \cdot s(x)$), получаем

$$\tilde{s}(x) = \exp[-0,000158(e^{0,079915x} - 1) / 0,079915], \quad (1)$$

$$f(x) = 0,000158 \exp[0,079915x - 0,000158(e^{0,079915x} - 1) / 0,079915], \quad (2)$$

В группе женщин имеем $\tilde{\mu}_x = 0,000057e^{0,085895x}$,

$$\tilde{s}(x) = \exp[-0,000057(e^{0,085895x} - 1) / 0,085895], \quad (3)$$

$$\tilde{f}(x) = 0,000057 \exp[0,085895x - 0,000057(e^{0,085895x} - 1) / 0,085895]. \quad (4)$$

Графики модели интенсивности смертности на основе аналитического закона Гомперца представлены на рисунке 1.

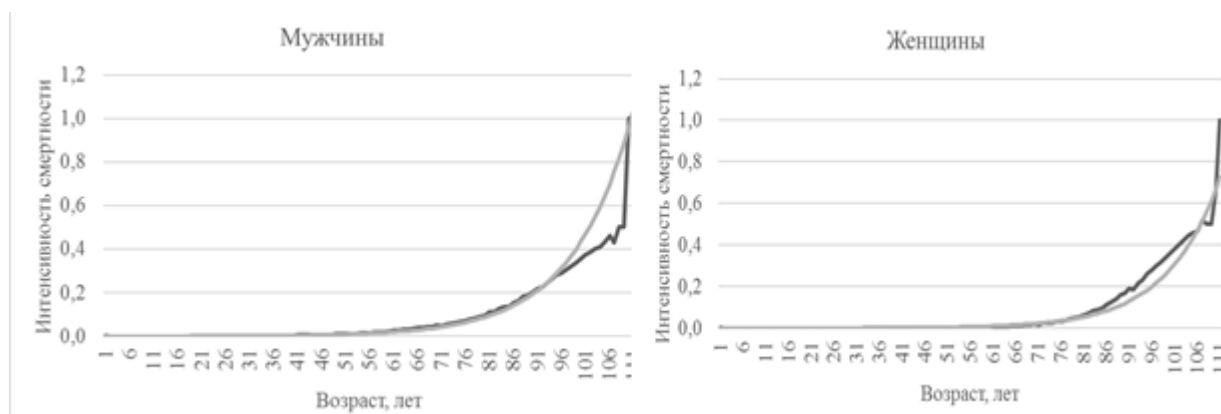


Рисунок 1 – График модели интенсивности смертности на основе аналитического закона Гомперца

Вейбулл (см. [2]) предложил приближать интенсивность смертности с помощью функции $\mu_x = kx^n$. Тогда $s(x) = \exp(-kx^{n+1}/(n+1))$, $f(x) = kx^n \exp(-kx^{n+1}/(n+1))$. Линейризация степенной функции $\mu_x = kx^n$ с помощью логарифмирования дает клинейную модель $\ln \mu_x = \ln k + n \ln x$, параметры которой оцениваются с помощью обычного МНК. На уровне значимости 0,99 оцененная с помощью МНК интенсивность смертности в группе мужчин имеет вид $\tilde{\mu}_x = 0,00000107x^{2,520695208}$. Отсюда

$$\tilde{s}(x) = \exp(-0,00000107x^{3,520695208} / 3,520695208), \quad (5)$$

$$\tilde{f}(x) = 0,00000107x^{2,520695208} \exp(-0,00000107x^{3,520695208} / 3,520695208), \quad (6)$$

В группе женщин модели имеют вид

$$\tilde{\mu}_x = 0,00000013x^{2,88429765}, \quad (7)$$

$$\tilde{s}(x) = \exp(-0,00000013x^{3,88429765} / 3,88429765), \quad (8)$$

$$\tilde{f}(x) = 0,00000107x^{2,520695208} \exp(-0,00000013x^{3,88429765} / 3,88429765). \quad (9)$$

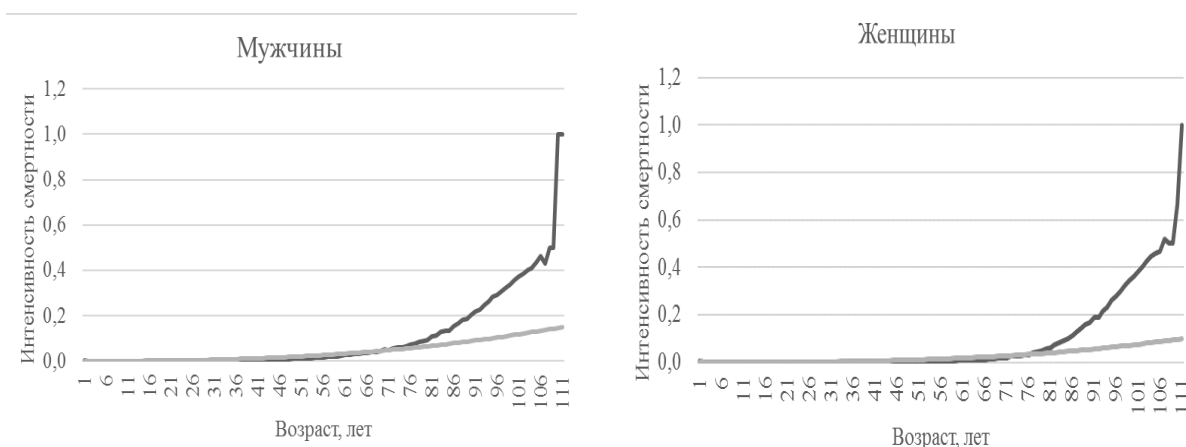


Рисунок 2 – График модели интенсивности смертности на основе аналитического закона Вейбулла

Графики модели интенсивности смертности на основе аналитического закона Вейбулла представлены на рисунке 2.

Оценка качества построенных моделей осуществляется с помощью средней ошибки аппроксимации, которая рассчитывается по формуле $\bar{A} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{|y_i - \tilde{y}_i|}{y_i} \cdot 100\%$. Показатели аппроксимации приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели аппроксимации построенных моделей, %

	Модель Гомперца	Модель Вейбулла
Мужчины (0-110)	42,7	114,5
Мужчины (30-80)	16,1	83,9
Женщины (0-110)	27,5	131,9
Женщины (30-80)	22,7	158,1

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать следующие выводы:

1) Модель Гомперца по сравнению с моделью Вейбулла более адекватно отражает особенности продолжительности жизни в Республике Беларусь. Поэтому в актуарных расчетах следует опираться на нее.

2) Универсальной формулы, которая хорошо описывает смертность во всем диапазоне возрастов, не существует. Поэтому рекомендуется применять кусочные комбинации нескольких законов, причем на интервале (30;80) следует использовать модель Гомперца как более качественную из существующих моделей.

Расчеты, выполненные на основании статистических данных из [4], показывают, что средняя продолжительности жизни мужчин в Гомельской области на 0,8 года меньше соответствующего показателя по Республике Беларусь (для женщин эта разность составляет 0,4 года). В то же время в Минске ввиду более высокого уровня жизни (см., например, [5]) средняя продолжительность жизни мужчин и женщин значительно выше среднереспубликанского показателя (соответственно на 3 и 1,7 лет).

Следовательно, аналитические модели, выполненные на основании общереспубликанских таблиц продолжительности жизни, лишь приблизительно отражают состояние смертности в отдельных регионах, а их применение в практике страхования искажает чистые премии. Поэтому андеррайтинговым службам страховых компаний, работающих на региональных страховых рынках (в частности, в Гомельской области), следует разрабатывать региональные таблицы продолжительности жизни и в актуарных расчетах руководствоваться ими.

Литература

1. The Human Mortality Database. Belarus. Life tables by year of death [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.mortality.org/> – Дата доступа: 18.09.2019.
2. Фалин, Г.И. Математические основы теории страхования жизни и пенсионных схем / Г.И. Фалин. – М.: Анкил, 2002. – 262 с.
3. Эконометрика: учебник для магистров / И.И. Елисеева [и др.]; под ред. И.И. Елисеевой. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 449 с.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 18.09.2019.
5. Где в Беларуси лучше жить? Главные инсайты рейтинга белорусских городов [Электронный ресурс]. – URL: <https://news.tut.by/economics/611979.html> – Дата доступа: 18.09.2019.

УДК 336

М.А. Клдиашвили, Е.Е. Снявская

ees-17@mail.ru

Сочинский государственный университет, Россия

ОСОБЕННОСТИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Коммерческие банки для обеспечения своей деятельности должны располагать денежными ресурсами. Специфика банковской организации состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется

не за счет собственных, а за счет привлеченных средств. Основным источником банковских ресурсов являются средства, привлеченные в виде депозитов. Вопросам депозитной политики коммерческого банка посвящена данная статья.

Депозитная политика коммерческого банка - это важнейшая составляющая его финансовой политики. Депозитная политика направлена на формирование ресурсной базы банка, за счёт привлечения временно свободных средств клиентов во вклады для поддержания оптимального уровня рентабельности банка. Право на привлечение денежных средств во вклады имеют банки, получившие соответствующую лицензию.

Коммерческий банк привлекает средства предприятий и организаций различных форм собственности, государственных и муниципальных учреждений, прочих юридических лиц, граждан, индивидуальных предпринимателей, а также и других банков в форме вкладов (депозитов), открывая своим клиентам соответствующие счета.

Общее количество банков в РФ за последние три года уменьшилось на 139 единиц в результате отзыва лицензий в связи с невыполнением кредитными организациями своих обязательств перед вкладчиками [1]. Средства клиентов, размещенные в российских банках за этот же период выросли на 10,1 трлн. рублей [2]. Самым востребованным вкладом в рублях в 2018 году для физических лиц является вклад сроком от 1 года до 3 лет - 31,6%, а в иностранной валюте сроком от 1 года до 3 лет - 41,7%. У юридических лиц наибольшим спросом пользуются вклады в рублях сроком от 91 до 180 дней - 26,6%, а в иностранной валюте сроком свыше 3 лет - 66,7%. [3].

Процентная политика банков представляет собой важнейшую составляющую депозитной политики, проводимой банками. Так как депозитный процент является тем самым эффективным инструментом, от которого зависит приток ресурсов. Банки самостоятельно устанавливают конкурентоспособные процентные ставки, опираясь при этом на размер ключевой ставки Банка РФ. Среди банков, дислоцированных по городу Сочи наиболее доходные вклады в рублях предлагает Россельхозбанк 8,5% при минимальном сроке вклада – 4 года, а по вкладам до года – лидирует Совкомбанк – со ставкой 7,8%. Самым консервативным является ПАО Сбербанк со ставкой – 5,75% при минимальном размере вклада – 400 тыс. рублей.

Наиболее выгодные вклады в долларах США предлагает также Россельхозбанк 3,05 при высокой минимальной сумме – от 25 тыс. долларов и при сроке от 4 лет. Доходность вкладов в евро еще ниже - менее 0,5%, за исключением Совкомбанка, который предлагает 1,4%, но при очень высоком пороге – от 200 тыс. в евро.

В последние годы ставки по банковским депозитам снижаются, так за последние два года средняя ставка по депозитам населения упала на 11%. Эта тенденция повторяет падение ключевой ставки, которая также снизилась за этот период – 22,5% от уровня января 2017 года. Для оценки тесноты связи между ключевой ставкой ЦБ и процентной ставкой по вкладам физических лиц был рассчитан линейный коэффициент парной корреляции 0,84, который показал то, что между ними существует высокая связь. Коэффициент детерминации 0,70 показал, что изменение доли процентных ставок по вкладам физических лиц на 70 % зависит от ключевой ставки ЦБ РФ, а оставшиеся 30% - это влияние собственной депозитной политики коммерческих банков. По расчетам ключевая ставка при прочих равных условиях продолжит снижение до 6,23% в 2022 году.

У Сбербанка 92,8 млн. активных частных клиентов и 2,3 млн. активных корпоративных клиентов в России. ПАО Сбербанк занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. На его долю приходится 46% вкладов населения. Основу депозитного портфеля Сбербанка составляют вклады физических лиц, объем которых ежегодно возрастает и на долю которых на начало 2019 года приходилось 61,5% средств, привлеченных банком. В 2018г. вклады физических лиц выросли на 6,5%. Общий объем вкладов на 01.01.2019 достиг 28,5 трлн руб. Депозиты и средства организаций на счетах за 2018г. выросли на 6,0%. Средства организаций на расчетных счетах увеличились на 2,8%, а депозиты – на 7,9%.

Портфель МБК, привлеченных от банков-нерезидентов, с начала 2018г. увеличился на 3,9%. Объем заимствований у Банка России за 2018г. вырос в 1,3 раза.

В структуре вкладов физических лиц ПАО «Сбербанк России» наибольший вес приходится на вклады до 1 до 6 месяцев – 32%. Корпоративных клиентов ПАО «Сбербанк России» привлекают вклады сроком более 3 лет, на которые приходится 46%. Депозитный портфель банков – клиентов ПАО «Сбербанк России» на 62% состоит из вкладов до востребования и срок менее 1 месяца. В структуре депозитного портфеля физических лиц ПАО «Сбербанк России» 97,5% занимают вклады в рублях, долларах и евро и турецкой лире, на рублевые вклады в начале 2019 года приходилось 78,5% депозитного портфеля. Эти же валюты составляют 95,5% в структуре депозитного портфеля корпоративных лиц ПАО «Сбербанк России», но на рублевые депозиты приходится 50,8%, а доля долларовых депозитов составляет 36,7%, что выше почти в 3 раза, чем в структуре депозитов физических лиц. В структуре депозитного портфеля банков - клиентов ПАО «Сбербанк России» 82,3% - рублевые депозиты. Таким образом, основу депозитного портфеля ПАО Сбербанка составляют рублевые депозиты, что говорит о росте доверия к отечественной валюте населения и юридических лиц.

Также при анализе ПАО «Сбербанка России» были выявлены такие проблемы, как формирование ресурсной базы, которое оказывает прямое влияние на ликвидность и платежеспособность коммерческого банка, проблема нестабильности банковской системы, проблема недостаточности перечня существующих вкладов, а также недостаточности получения информации по депозитам вне банка.

Ключевыми направлениями совершенствования депозитной политики банка, которых он должен придерживаться с учетом соблюдения интересов всех участников и определенных критериев оптимизации депозитной политики, являются:

- 1) привлечение новых клиентов и активизацией депозитной политики;
- 2) проведение эффективной и грамотной политики банком для обеспечения эффективного функционирования и препятствия банкротству;
- 3) расширение перечня существующих вкладов, ориентируясь на различные слои населения с разным уровнем доходов;
- 4) создание службы телемаркетинга и рекламной рассылки по электронной почте, которая позволит наладить постоянный контакт по телефону с потенциальными клиентами, а также позволит разгрузить персонал в офисах.

В заключение необходимо отметить, что каждый банк формирует свою депозитную политику, определяя виды депозитов, их сроки и проценты по ним, условия проведения депозитных операций, опираясь при этом на специфику своей деятельности и учитывая конкурентные преимущества других банков и инфляционные процессы, имеющие место быть в экономике.

Литература

1. Сведения о количестве действующих кредитных организаций и их филиалов в территориальном разрезе/ Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/bank_system_new/cr_inst_branch_010117. – Дата обращения: 30.08.2019 г.
2. Сведения о размещенных и привлеченных средствах / Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/pdtko/sors/>. – Дата обращения: 10.09.2019 г.
3. Показатели деятельности кредитных организаций/ Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=pdtko_sub. – Дата обращения: 13.05.2019.
4. Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Сбербанк России» за 2018 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2018/-sberbank_ifrs-ye2018-rus_.pdf. – Дата обращения: 08.08.2019 г.

А.К. Костенко

kostenko@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

КИБЕРСТРАХОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассмотрены проблемные вопросы, связанные с обеспечением информационной безопасности предпринимательских структур, занятых в сфере электронного бизнеса, и развитием рынка киберстрахования в Беларуси; обоснована роль киберстрахования как одного из ключевых конкурентных преимуществ в эпоху цифровизации, достигаемых за счет укрепления деловой репутации субъектов малого и среднего предпринимательства и повышения к ним доверия со стороны потребителей.

Активное развитие инфо-коммуникационных технологий в эпоху общества потребления предопределило главенствующую роль электронной коммерции при построении бизнес моделей субъектами хозяйствования. В отсутствие барьеров входа на рынок потребительских товаров, которые ранее могли устанавливать крупные торговые сети, предприятия и организации получили возможность активного продвижения своей продукции и бренда через сеть Интернет и операторов мобильной связи, формируя культуру потребления – вкусы, желания, ценности, нормы поведения, интересы. На смену сетевой торговле через супермаркеты и гипермолы пришла эра транспортно-логистических хабов и пунктов выдачи товаров интернет-магазинами.

Современные информационные системы в сочетании с технологиями сбора, хранения и мгновенной обработки большого объема информации активно используются интернет-комерсантами для изучения мотивов поведения потребителя, составления полного представления о его запросах и индивидуальных предпочтениях. Контекстная интернет-реклама глубоко проникает в сознание потребителя и формирует спрос на товары. На этом фоне субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП), традиционно ограниченные в размерах стартового капитала, при выборе направлений будущей деятельности все чаще отдают предпочтение такой форме его приложения как Интернет-торговля. По данным Министерства антимонопольного регулирования (МАРТ) в Беларуси в 2018 году доля Интернет-торговли в розничном товарообороте страны превысила 3,4% или 1,53 млрд. рублей. По состоянию на 01.10.2019 в торговом реестре было зарегистрировано 21 815 интернет-магазинов, что на 3263 единицы больше, чем на соответствующую дату предыдущего года. Прирост составил 17,6%. При этом более 50% зарегистрированных в нашей стране интернет-магазинов принадлежит ИП, которым с 1 января 2018 года в качестве послабления разрешили применять упрощенную систему налогообложения. Для сравнения, в США на долю Интернет-торговли приходится около 9-13% всего розничного рынка, в Великобритании – 17%, в Китае – 18%, [1,2]

Через сайты интернет-магазинов и интернет-порталов покупатель сам приходит к продавцу, повсеместно оставляя информацию о себе через разнообразные формы регистрации, личные кабинеты, подписки и т.д. Вполне естественно, что и оплата за товары чаще всего производится в онлайн-режиме, посредством использования дистанционных каналов банковского обслуживания, соответствующих платежных инструментов и электронных платежных систем. При проведении электронных платежей за товары или услуги происходит обработка персональных данных плательщиков (номеров платежных карт, логинов и паролей, кодов доступа) посредством мобильных устройств, персональных компьютеров, серверов, Интернет-ресурсов, пользователи которых подвержены рискам кибератак.

Любой бизнес построен на доверии участвующих в нем партнеров. Утрата доверия покупателя ведет к банкротству продавца, а его укрепление позволяет получить важные конкурентные преимущества – репутацию, имидж, PR. Потеря или утечка персональных данных приводит к утрате доверия клиентов и наносит ущерб репутации компании, который трансформируется в прямые (штрафы, пени, неустойки) и косвенные (недополучение выручки, прибыли, дохода) финансовые потери.

Киберриски, возникающие при работе с информацией в информационных системах, являются самыми быстрорастущими рисками нашего времени. За считанные секунды личная информация клиента может быть украдена, и использована для получения кредитной линии, оформления ипотеки или кредитных карт. Именно поэтому вопросы обеспечения кибербезопасности сегодня стоят как никогда остро.

В управлении по раскрытию преступлений в сфере высоких технологий МВД РБ обеспокоены тем, что если в 2015 году в Беларуси было совершено 2440 преступлений в сфере высоких технологий, то в 2018 году таких преступлений было зарегистрировано уже 4741 или на 53% больше чем в 2017 году, а за четыре месяца 2019 года – более 2500. На фоне впечатляющей динамики роста таких преступлений уровень их раскрываемости составляет всего 53-55%. Меняется и структура киберпреступлений. Если в 2015 году 83,4% из них были связаны со статьей 212 УК РБ «Хищение путем использования компьютерной техники», то в 2018 году аналогичные преступления составили уже 75,5%. При этом участились факты несанкционированного доступа к компьютерной информации (18%), которых стало на 97% больше, чем в 2017 году, а также компьютерного саботажа (3,5%). [3]

Часто жертвы не подозревают, что их личности были скомпрометированы, пока несанкционированные транзакции не появятся в выписках по кредитным картам, уведомления о сборе средств не поступят по почте, а заявки на получение кредита не будут отклонены. В одно мгновение репутация финансовых институтов или конкретных предпринимательских структур может быть скомпрометирована. Восстановление своего доброго имени и доверия клиентов, как показывает практика, может быть долгим и дорогостоящим процессом.

Чтобы предотвратить несанкционированную утечку персональных данных клиентов с серверов предпринимательских структур, занятых в сфере электронного бизнеса, а также облегчить их финансовое бремя, в мировой практике активно используются специальные программы киберстрахования. Так, например, на территории России одной из таких программ является программа компании AIG, разработчика новаторского продукта CyberEdge, который в 2013 году был признан лучшим инновационным продуктом на страховом рынке стран Ближнего Востока и Северной Африки. Благодаря грамотно выстроенному аутсорсингу с ведущими мировыми брендами в сфере кибербезопасности, объектами страхового покрытия по данной программе выступают: ответственность, связанная с использованием персональных данных или корпоративной информации (покрытие убытков страхователя, включая расходы на защиту от заявленного или фактического нарушения персональных данных или корпоративной информации); расследования со стороны регулирующих органов (покрытие крупных издержек и расходов, связанных с их проведением); услуги антикризисного PR (покрытие расходов по инструктированию и реагированию в случае утечки данных, восстановлению личной репутации, а также сопутствующих расходов на уведомления и мониторинг); электронные данные (покрытие расходов, связанных с восстановлением, повторных сбором или воссозданием информации после утечки или несанкционированного использования данных). [4]

В Беларуси вопросы страхования киберрисков находятся на начальной стадии проработки. 2019 год стал годом активных обсуждений и дискуссий по вопросам киберстрахования. В апреле 2019 года, в рамках конференции ТИВО-2019, состоялся круглый стол «Кибербезопасность», на котором экспертом компании ООО «ЮГИС групп» был

представлен доклад «Перспективы рынка киберстрахования в Республики Беларусь». В ходе презентации были озвучены результаты анализа данных по страхованию киберрисков за 2016-2018 год, полученные из отчетов организаций, занимающихся исследованиями в области кибербезопасности (KMPG, Deloitte, SANS Institute, CIRI, ISO и др.). В качестве страховых случаев, описанных в отечественной страховой практике, названы: заражение ВПО, нарушение конфиденциальности, утрата информации, физическая утрата устройств, ошибки при эксплуатации системы. [5]

В июле 2019 года по инициативе научно-технологической ассоциации «Конфедерация Цифрового Бизнеса» на площадке Расчетного Центра Нацбанка была организована встреча-дискуссия по вопросам развития киберстрахования в Беларуси с участием представителей банковского и страхового сектора, а также компаний из смежных секторов экономики.

К настоящему времени на отечественном рынке киберстрахования рабочими страховыми продуктами, являются: *страхование банковских платежных карточек от несанкционированного списания денег со счета*, в т.ч. посредством интернет-мошенничества; *страхование риска хищения ценностей касс и банкоматов* с использованием компьютерной техники; *страхование электронных устройств и носителей информации* с возможностью покрытия расходов по восстановлению информации. Данные услуги предоставляют, в частности, ЗАО «Промтрансинвест», ЗАО «Белнефтестрах», СБА ЗАО «Купала», ЗАО «СК «ЭРГО», ЗАО «Кентавр», ЗАО «Imkliva Insurance», ЗАО «СК «Белросстрах», действуя как напрямую, так и через обслуживающие страхователей банки на основании договоров поручения. Названные страховые продукты обладают высоким потенциалом капитализации, и прежде всего, страхование банковских платежных карточек, эмиссия которых в Беларуси по состоянию на 01.07.2019 составила 15 297,4 тыс. ед., включая виртуальные платежные карты. Договор страхования может оформляться сразу на несколько платежных карточек на срок от 1 месяца до 5 лет. Базовый страховой тариф устанавливается в процентах от страховой суммы (в ЗАО «Промтрансинвест» - 0,21%) или в рублях в виде фиксированной величины за год, квартал, месяц (в ЗАО «Купала» – 10-15 рублей в год). Страховая сумма в среднем составляет около 5000 рублей по всем сопутствующим данному виду страхования рискам.

По мнению экспертов, развитию киберстрахования в нашей стране препятствуют отсутствие достаточного объема информации для определения условий и величины страхового возмещения, а также независимых организаций-оценщиков возникающего в результате реализации киберрисков ущерба, и действующих методик по оценке страховой стоимости информации. Кроме того, предстоит трансформация сознания страхователя, повышение его цифровой грамотности и киберкультуры для полноценного формирования данного сегмента отечественного страхового рынка. Пока же в адрес страхового сообщества поступает небольшое количество реальных запросов от субъектов хозяйствования, и практически отсутствуют обращения субъектов МСП.

Перманентное стремление организаторов и участников электронных платежей технически обезопасить себя от неправомерных действий со стороны киберпреступников заставляет последних предпринимать активные попытки обойти системы защиты информации, используемые сегодня в дистанционных каналах доступа, переключиться на менее защищенные объекты и информационные системы. Если раньше кибератакам подвергались в основном крупные компании, то сегодня просматривается четкий тренд повышенного внимания киберпреступников к информации простых граждан. Причина кроется, с одной стороны, в легком доступе к персональным данным физических лиц через повсеместно используемые ими мобильные устройства, слабой осведомленности и защищенности граждан от киберугроз. С другой стороны – бурным ростом ритейла в электронной коммерции. По данным МАРТ две трети населения Беларуси являются активными интернет-пользователями, а 44% белорусов на начало 2018 года совершали покупки в интернет-магазинах. [1]

С учетом повышенного внимания государства к развитию МСП, а также активной поддержки в стране курса на цифровизацию экономики киберстрахование может оказаться важным фактором обеспечения конкурентоспособности отечественных предпринимательских структур. В этой связи требуются системные исследования методологии определения стоимости объектов страхования, исходя из природы киберрисков, а также опыта применения лучших мировых практик урегулирования убытков. Необходима также прозрачная статистика по инцидентам в стране и доработка соответствующей нормативно-правовой базы для эффективного взаимодействия с компетентными органами в ходе подготовки и вынесения судебных решений.

Таким образом, защита персональных данных и конфиденциальной информации от посягательств в интернете – залог успешного ведения бизнеса в современных условиях. Страхование киберрисков жизненно необходимо компаниям, занятым ритейлом через интернет-магазины и обслуживанием баз данных клиентов-физических лиц в процессе оказания широкого спектра услуг – профессиональных (в т.ч. юридических и бухгалтерских), финансовых, бизнес-услуг. Как правило, это компактные бизнес-структуры с небольшим запасом «финансовой прочности», репутационные потери которых могут оказаться невосполнимыми в случае реализации реальной киберугрозы. Кроме того, в развитии рынка киберстрахования должны быть заинтересованы и сами страховщики, активно осваивающие электронные продажи через удаленные каналы доступа, что автоматически увеличивает для них вероятность потерь от киберрисков.

Литература

1. Итоги 2018-го ритейл-года в Беларуси. Часть 3: онлайн-ритейл. – Режим доступа: <https://belretail.by/article/itogi-go-riteyl-goda-v-belarusi-chast-onlayn-riteyl>. – Дата доступа: 01.10.2019.
2. Торговый реестр Республики Беларусь: просмотр сведений в Торговом реестре Респ. Беларусь – Режимы доступа: офиц. сайт Министерства антимонопольного регулирования Респ. Беларусь <https://mart.gov.by/sites/mart/home.html> / Единый портал электронных услуг <https://portal.gov.by/PortalGovBy>. – Дата доступа: 01.10.2019.
3. Правоохранительные органы отмечают значительный рост киберпреступности в стране: Национальный правовой Интернет-портал РБ. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2019/april/34341>. – Дата доступа: 01.10.2019.
4. Страхование киберрисков – Страхование от компании AIG в России. – Режим доступа: <https://www.aig.ru/business/products/cyber-edge> – Дата доступа: 01.10.2019.
5. Дни ТИБО – 2019 в НЦЭУ: Круглый стол на тему: «Кибербезопасность». - Режим доступа: <https://itexperts.by/news/doklad-g-memetova-na-tibo-2019-perspektivy-rynka-kiberstrahovanija-v-respubliki-belarus>. – Дата доступа: 01.10.2019.

УДК 336.1

О.О. Порошина, О.В. Шарникова
poroshina@tut.by, sharnikova@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ РАСХОДОВ УЧРЕЖДЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

В статье представлены выявленные в результате исследования финансирования расходов учреждения социального обслуживания недостатки, устранение которых будет способствовать рациональному и эффективному использованию бюджетных ассигнований, внебюджетных поступлений, достижению поставленных перед системой социального обслуживания целей, что в условиях нехватки бюджетных средств особенно актуально.

Социальное обслуживание – это совокупность мер по организации и оказанию социальных услуг, содействию активизации собственных усилий граждан по предупреждению, преодолению трудной жизненной ситуации и (или) адаптации к ней [1].

Эффективное социальное обслуживание является необходимым условием развития общества в любом современном государстве, поскольку предполагает не просто помощь людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, в которой они не могут обеспечить себе нормальную (в понимании данного общества) жизнедеятельность, но и профилактическую деятельность по предупреждению подобного рода ситуаций. Оно также включает в себя создание адекватных условий для решения проблем таких людей со стороны государства и любых других организаций.

Финансирование расходов по социальному обслуживанию производится за счет:

- средств республиканского и (или) местных бюджетов, государственных внебюджетных фондов;
- средств организаций, оказывающих социальные услуги, в том числе получаемых от платы за оказание социальных услуг;
- безвозмездной (спонсорской) помощи юридических лиц, индивидуальных предпринимателей.

Основной формой государственной организации социальных услуг для населения в Республике Беларусь является прямое бюджетное финансирование поставщиков услуг в лице госучреждений.

Деятельность учреждения социального обслуживания «Хальчанский психоневрологический дом-интернат для престарелых и инвалидов» осуществляется на основе смешанного финансирования. При этом основная часть финансовых ресурсов учреждения (более 90%) поступает в порядке сметного финансирования из Гомельского областного бюджета.

Особенности стационарной формы социального обслуживания населения определяют преобладание в структуре расходов учреждения средств, направляемых на оплату труда, приобретение предметов снабжения, коммунальных расходов. За счет имеющихся в распоряжении дома-интерната финансовых ресурсов покрываются преимущественно текущие потребности.

В результате исследования финансирования расходов дома-интерната для престарелых и инвалидов выявлено, что оно не позволяет в полной мере покрыть его потребности. В настоящее время фактическое финансирование приравнивается к тому объему расходов, который запланирован по бюджетной смете. Не все элементы расходов бюджетной сметы планируются по утвержденным нормам и нормативам. По многим из них плановый размер определяется на уровне средств, израсходованных в предыдущем году.

В частности, в учреждении нормы и нормативы оснащения материальными ценностями (инвентарем, оборудованием и др.) отсутствуют, а многие устарели и требуют переработки, в связи с чем нет убедительных расчетов к бюджетной смете по элементам расходов на их получение в планируемом году. Большинство применяемых при исчислении расходов на приобретение материальных ценностей, инвентаря и оборудования (так называемых активов, предназначенных для использования при выполнении работ или оказании услуг) норм не соответствует современным условиям жизни.

В связи с отсутствием утвержденных указаний, норм и нормативов, расчетов потребности статей расходов на уровне Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, учреждение социального обслуживания при составлении сметы расходов руководствуется нормативными документами, разработанными для сферы здравоохранения [2]. Вместе с тем, деятельность учреждения стационарного социального обслуживания, хотя и схожа по отдельным направлениям с деятельностью организаций здравоохранения (оказание медицинских услуг, организация питания и т.д.), но имеет и особые специфические черты, связанные с постоянным проживанием в них пенсионеров и

инвалидов с различными видами психоневрологических заболеваний, оказанием им широкого спектра социальных услуг.

Нехватка реального финансирования обуславливается тем, что качественные товарно-материальные ценности, необходимые для оказания социальных услуг в условиях стационарной формы пребывания граждан, имеют высокую стоимость (по сравнению с товарами более низкого качества). Учреждение не может их приобрести, в связи с тем, что на нужное количество – запланированное по смете, не хватит выделенного финансирования. А недорогих, уступающих по качеству товарно-материальных ценностей можно приобрести значительно больше. Решающим критерием выбора приобретаемых товарно-материальных ценностей в современных условиях является их цена.

Вторым не менее важным вопросом планирования является отсутствие точной информации о том, какие товарно-материальные ценности могут понадобиться в следующем году или какое количество будет необходимо, например, инвентаря и оборудования и др., поскольку это обусловлено объемом необходимых различным категориям проживающих в доме-интернате лиц (в зависимости от состояния здоровья) социальных услуг. Нет гарантии в том, что в плановом году потребности учреждения не превысят уровень предыдущего года, в связи с чем возникают сложности точного планирования расходов на следующий год.

Важным вопросом также является закупка товарно-материальных ценностей, которые отсутствуют в расчетах к смете. С такой проблемой учреждение сталкивается неоднократно. Чтобы приобрести срочно понадобившиеся инвентарь или оборудование, не включенные в смету, необходимо время для оформления нужных документов (внесение изменений в расчеты к смете, их подписание, утверждение, проведение процедур закупок др.). Все это ведет к дополнительным затратам времени специалистов и несвоевременному освоению получаемых ассигнований.

Не менее значимой проблемой является рост цен на товарно-материальные ценности, что не позволяет учреждению приобрести запланированное их на год количество.

Кроме того, при планировании расходов учреждение сталкивается с несоответствием во времени процесса расчета сметы расходов на планируемый год и процесса утверждения сметы расходов. В данном случае речь идет о том, что до учреждения первоначально доводятся бюджетные назначения на планируемый год с разбивкой по кварталам, а затем рассчитываются статьи расходов и свод бюджетной сметы. Соответственно, определенных распорядителем бюджетных средств ассигнований в ряде случаев недостаточно для финансирования необходимых для осуществления своей деятельности расходов, возникает кредиторская задолженность, а иногда и нарушения бюджетного законодательства.

Складские запасы дома-интерната, характеризующиеся значительными объемами, позволяет учреждению решать текущие проблемы обеспечения товарно-материальными ценностями, запланированное приобретение которых не соответствует сложившейся фактической потребности в них, а также в случае нехватки выделяемых средств на их приобретение в нужном количестве по причине роста цен. В то же время значительная величина неиспользованных предметов снабжения и расходных материалов свидетельствует о нерациональном расходовании денежных средств по данной статье.

Выявленные при приведении исследования проблемные аспекты планирования и финансирования расходов учреждения (применение при планировании устаревших норм и нормативов оснащения материальными ценностями; неточность планирования; нехватка бюджетного финансирования; финансирование преимущественно текущих потребностей; недостаточно эффективное использование средств) требуют принятия соответствующих мер как на государственном уровне, так и на уровне бюджетной организации.

Литература

1. О социальном обслуживании: Закон Респуб. Беларусь от 22 мая 2000 г. № 395-3: с изм. и доп.: текст по сост. на 19 июня 2017 г. [Электронный ресурс]. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3961&p0=H10000395>. – Дата доступа: 10.09.2019.

2. Об утверждении методического пособия по составлению бюджетной сметы организации здравоохранения, финансируемой за счет средств бюджета: Постановление Министерства здравоохранения Респуб. Беларусь от 23.02. 2010 г. № 19 [Электронный ресурс]. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://bii.by/tx.dll?d=192190>. – Дата доступа: 10.09.2019.

УДК 330.1

Ю.Я. Рахматуллин, Э.А. Гарипова

ulaj-@mail.ru

Башкирский государственный университет, Россия

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях рыночных отношений усиливается влияние экономических угроз на хозяйствующий субъект. Это обуславливает необходимость хозяйствующих субъектов противостоять широкому спектру угроз со стороны внешней и внутренней среды.

Финансовая устойчивость - это такое состояние финансовых ресурсов организации, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях предпринимательского риска.

Принцип финансовой устойчивости - чем выше финансовая устойчивость, тем конкурентоспособнее предприятие и привлекательнее для инвестирования в него [6, С. 131-132].

Нефтедобывающая промышленность является одной из главных отраслей, приносящая Российской Федерации доход в государственный бюджет помимо сельскохозяйственной отрасли, а также налогов.

Рассмотрим финансовую устойчивость компании на примере ПАО АНК «Башнефть». ПАО АНК «Башнефть» — российская вертикально-интегрированная нефтяная компания, с 2016 г. входит в ПАО НК «Роснефть». Полное наименование — Публичное акционерное общество «Акционерная нефтяная компания «Башнефть». Миссия организации – производить энергию для нужд общества с максимальной эффективностью, социальной ответственностью, с заботой об окружающей среде [3, 4, 8].

Финансовую устойчивость на примере ПАО АНК «Башнефть» можно рассмотреть с помощью коэффициентов:

Таблица 1- Динамика показателей финансовой устойчивости

Показатель	2017г.	2018г.	Изменение (+,-)	Допустимые значения
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,47	0,57	+0,1	$\geq 0,5$
Коэффициент финансовой зависимости	0,53	0,42	-0,11	$\leq 0,5$
Коэффициент финансовой устойчивости	0,72	0,81	+0,11	$\geq 0,7$
Коэффициент финансового рычага	1,12	0,73	-0,39	< 1
Коэффициент финансирования	0,88	1,37	+0,49	> 1
Коэффициент инвестирования	0,83	1,024	+0,194	> 1
Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,203	0,024	+0,179	$> 0,1$
Коэффициент постоянного актива	1,203	0,976	-0,227	$0 \geq x \leq 1$
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	-0,22	0,031	-0,189	$\geq 0,1$

Из данных таблицы 1 видно, что:

1) Коэффициент автономии, характеризующий отношение собственного капитала к общей сумме капитала (активов) организации показал, что Рост коэффициента автономии свидетельствует о том, что Башнефть все больше полагается на собственные источники финансирования, которые были увеличены в 2018 году (351330815) на 20,1% по сравнению с 2017 годом (277644271).

2) Коэффициент финансовой зависимости, характеризующий отношение заемного капитала организации ко всему капиталу (активам) показал, что:

Коэффициент выше нормы в 2017 году свидетельствовал о не слишком сильной, но явной зависимости организации от кредиторов, но в 2018 году он изменился. Коэффициент стал ниже нормы, но не слишком низкий. Организация отказалась от чрезмерного накапливания обязательств. (потеря платежеспособности и банкротство). Так как коэффициент ниже нормы на 0,8 - это говорит о том, что предприятие упускает возможность дополнить дополнительный доход.

3) **Коэффициент финансовой устойчивости.** В ПАО «Башнефть» наблюдается рост финансовой независимости от заемного капитала. Происходит финансирование производственной деятельности в большей степени за счет собственного капитала.

4) Коэффициент финансового левериджа. В 2017 году в ПАО АНК «Башнефть» коэффициент был больше 1 и это означало, что предприятие финансировало свои активы за счет привлеченных средств кредиторов, а в 2018 году этот показатель снизился, следовательно, предприятие стало финансировать свои активы за счет собственных средств.

5) **Коэффициент финансирования.** В ПАО «Башнефть» этот показатель увеличился в связи с тем, что произошло увеличение собственного капитала, а не заемного.

6) **Коэффициент маневренности.** В 2017 этот показатель в ПАО «Башнефть» принимал отрицательное значение, а оно свидетельствует о том, что собственный капитал и приравненные к ним средства направлены на финансирование внеоборотных средств, поэтому для финансирования оборотных активов необходимо обращаться к заемным источникам финансирования. Это ведет к снижению финансовой устойчивости.

Представим несколько рекомендаций по увеличению финансовой устойчивости:

1) Увеличение собственных оборотных средств (коэффициент маневренности). При низком значении показателя маневренности в ПАО АНК «Башнефть» необходимо работать в направлении увеличения доли собственных средств и средств, привлеченных на долгосрочной основе. Это позволит увеличить сумму собственных оборотных средств, что приведет к увеличению значения показателя.

2) Оптимизация состава и движения дебиторской задолженности покупателей, где следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями оплаты и гибким ценообразованием. Возможны различные варианты: от предоплаты или частичной предоплаты до передачи на реализацию и банковской гарантии. Также существует возможность продажи дебиторской задолженности со скидкой с тем, чтобы вырученные средства были направлены на погашение задолженности [2, 247 с.].

3) Продажа небольшой части собственного капитала. Это отменит задолженность перед ним, и, в свою очередь, уменьшит долг компании и улучшит соотношение активов и обязательств.

4) Возвратный лизинг. Компания может продать свои активы, а затем взять их в аренду обратно. Это приведет к увеличению денежного потока, который может быть использован для погашения долгов. При оформлении договора возвратного лизинга организация вносит аванс из собственных средств лизингодателю обычно в размере 30% от стоимости предмета лизинга. По окончании договора, имущество вновь переходит в собственность организации.

Устойчивость финансово-экономического положения «Башнефти» – это свидетельство правильности вектора развития промышленного флагмана и хороший задел на

будущее, благополучие не только нефтяной компании, но и республики в целом. Для региона группа компаний «Башнефть», включая добывающие, перерабатывающие и сервисные производства, имеет исторически стратегическое значение. Вклад «Башнефти» в ВРП республики высок, за счет деятельности компании формируется около половины доходной части налоговых отчислений в бюджет городского округа город Уфа.

Литература

1. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 159 с. : схем., табл. - ISBN 5-238-01074-5; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=436703>
2. Лукаш, Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения: учебное пособие / Ю.А. Лукаш. - 2-е изд., стер. - Москва: Издательство «Флинта», 2017. - 280 с. - ISBN 978-5-9765-1368-6; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114952>.
3. Рахматуллин Ю.Я. Проблемы формирования прибылей и убытков в отечественной и зарубежной практике / Ю.Я. Рахматуллин // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. - № 3 (41). – С. 204-206.
4. Рахматуллин Ю.Я. Пути совершенствования и проблемы формирования отчета о прибылях и убытках для организаций АПК / Ю.Я. Рахматуллин // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. - № 4 (102). – С. 139-142.
5. Рахматуллин Ю.Я. Совершенствование системы ценообразования на продукцию сельского хозяйства / Ю.Я. Рахматуллин // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2013. - № 1 (111). – С. 54-59.
6. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ : учебник / Т.У. Турманидзе. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 288 с. - ISBN 978-5-238-02358-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118963>
7. Экономический анализ [Электронный ресурс]: практикум для студентов всех форм обучения Института истории и государственного управления направления подготовки 38.05.01 «Экономическая безопасность» специализации «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности» / Башкирский государственный университет; сост. Ю.Я. Рахматуллин. — Уфа: РИЦ БашГУ, 2017. — Электрон. версия печ. публикации. — Доступ возможен через Электронную библиотеку БашГУ. — URL:https://elib.bashedu.ru/dl/local/Rahmatullin_sost_Ekonomicheskij_analiz_pr_2017.pdf (дата обращения: 25.02.2019).
8. Официальный сайт ПАО АНК «Башнефть» [Электронный ресурс].2019. Дата обновления: 25.02.2019. URL: <http://bashneft.ru/disclosure/finance-results/> (дата обращения: 25.02.2019).

УДК 339.137.22

Ю.Я. Рахматуллин, Э.У. Исхакова

ulaj-@mail.ru

Башкирский государственный университет, Россия

АНАЛИЗ КОНКУРЕНЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ

В данной статье исследуется влияние конкуренции на финансовую устойчивость предприятия на примере завода по производству синтетических дубителей ОАО «Дубитель» в связи с появлением на рынке конкурента по производству аналогичных буровых реагентов и реализацией их по демпинговым ценам.

На современном этапе развития экономики рынок требует, чтобы предприятия совершенствовали экономическую эффективность производства, конкурентоспособность продукции и услуг, используя достижения научно-технического прогресса и эффективные формы управления производством.

Актуальность исследования данной статьи заключается в том, что конкуренция оказывает значительное влияние на развитие любого отраслевого рынка, способствует

внедрению и появлению инноваций, являясь внешним фактором финансовой устойчивости предприятия.

Рассмотрим влияние конкуренции на финансовую устойчивость на примере ОАО «Дубитель» Открытое акционерное общество «ДУБИТЕЛЬ» основано в 1934 году. До начала 90-х годов прошлого столетия завод являлся крупнейшим производителем растительных, а впоследствии, синтетических дубителей для кожевенной промышленности СССР.

Начиная с двухтысячных годов ОАО "Дубитель" становится одним из крупнейших предприятий отрасли, специализирующееся на выпуске синтетических дубителей для кожевенного производства и буровых реагентов для нефтегазодобывающего комплекса [2].

Завод обладает 81-летним опытом в производстве синтетических дубителей и 21-летним опытом в области производства буровых реагентов. В целях успешного продвижения выпускаемой продукции на рынок, большое внимание уделяется вопросам качества и сертификации. В сочетании с оптимальными параметрами соотношения цены и высоких показателей качества продукции, позволяет конкурировать на рынке с зарубежными производителями.

В 1944 году началось строительство цеха растительных дубителей. Выпуск первых партий растительных дубителей.

В 1969 году ввели в эксплуатацию новый корпус цеха по производству синтетических дубителей мощностью 9300 тонн таннидов в год, расширение складского и вспомогательного хозяйства.

В 1987 году произошел вывод мощностей по производству растительных дубителей из-за отсутствия (недостаточных объемов) растительного сырья. За период экономических реформ, в стране значительно сократились выпуск и реализация синтетических дубителей.

Это явилось, в основном, следствием либерализации внешней торговли, без учета интересов отечественного товаропроизводителя [2].

В результате диверсификации производства с 1994 г. предприятие освоило выпуск буровых реагентов, что позволило сохранить объемы производства, достаточные для простого воспроизводства.

С 1994-1999 годов началось техническое перевооружение с установкой импортных сушилок, линий фасовки, упаковки и пакетирования порошкообразной продукции.

На протяжении последних 10 лет емкость рынка лигносульфонатных буровых реагентов стабильно держится на уровне 10-12 тыс. тонн в год, из которых до 5 тыс. тонн по России и 5-7 тыс. тонн скупает СНГ. Сложившаяся конъюнктура российских и зарубежных производителей данной продукции равномерно распределяла рынки сбыта нефтегазовой отрасли бывшего СССР. Неэластичный спрос на реагенты позволял стабильно поддерживать объемы производства всем заводам по производству буровых реагентов с сохранением ценового паритета на рынке [4, 5].

В 2017 году ОАО «Дубитель» выпустило 5541 тыс. тонн буровых реагентов, получив при этом 18 млн. чистой прибыли. В 2018 году на рынок выходит новый производитель буровых реагентов с демпинговыми ценами на ФХЛС-М (буровой реагент) до 30% ниже рыночных, что позволяет ему «закрыть» рынок Туркменистана в объеме до 4 тыс. тонн, в результате, ОАО «Дубитель» сократил объемы производства до 2170 тыс. (первое полугодие 2017 года) и, в целях сохранения рынков сбыта, вынужден снизить цены на 15%. При этом в 2018 году по сравнению к 2017 году вместе со снижением объемов производства и выручки в натуральном и денежном выражении снизились такие показатели как коэффициент финансирования (- 0,64) и коэффициент ликвидности (- 0,35).

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что появление конкурента на рынке производства аналогичной продукции приводит к снижению выпуска продукции, а также финансовой устойчивости предприятия. Также можно отметить, что финансовая устойчивость является одним из важнейших показателей финансового

состояния предприятия. Потому что только финансово устойчивое предприятие имеет шансы успешно и продолжительно функционировать в условиях острой конкурентной борьбы и экономической нестабильности [1, 2, 3]. На финансовую устойчивость предприятия оказывает влияние огромное количество факторов, как внешних, так и внутренних, а конкуренция, при прочих равных условиях, является основным. Для принятия верных управленческих решений необходимо постоянно брать во внимание каждый из рассмотренных факторов, изучая и анализируя их влияние. Внешняя среда предприятия непрерывно расширяется и усложняется. Умение эффективно реагировать на изменения внешней и внутренней среды – важнейший фактор конкурентоспособности выживания в условиях рынка.

Литература

1. Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса. Утверждены Распоряжением Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) РФ от 12.08.99 № 31-р.
2. Рахматуллин Ю.Я. Экономический анализ финансовых результатов от продажи продукции на примере сельскохозяйственных организаций: монография / Ю.Я. Рахматуллин. – СПб: Свое издательство, 2016 – 163 с.
3. Рахматуллин Ю.Я. Анализ путей реализации продукции сельского хозяйства в Республике Башкортостан / Ю.Я. Рахматуллин // Вестник Башкирского государственного аграрного университета. – 2013. - № 3 (27). – С. 146-149.
4. Рахматуллин Ю.Я. Анализ увеличения продажи сельскохозяйственной продукции и механизма ценообразования в реальном секторе экономики / Ю.Я. Рахматуллин // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2013. - № 1 (39). – С. 143-145.
5. Официальный сайт ОАО «Дубитель» <http://www.dubitel.ru>.

УДК 336.719

Т.С. Родионова, М.А. Гогонов

sts888@bk.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье рассмотрены основные виды рейтинговых оценок деятельности банков. Определены основные преимущества и недостатки рейтинговых оценок банков Республики Беларусь. Представлены ключевые требования, которые необходимо учитывать при разработке и совершенствовании методики рейтинговой оценки банков.

Для оценки финансовой надежности банка необходимо наличие достоверной и полной информации, а также выбор такой системы показателей, которая позволит в полной мере оценить результаты его деятельности. Основными оценочными показателями являются: достаточность капитала, ликвидность, качество активов, качество менеджмента, рентабельность, деловая активность, имидж и др.

Финансовая надежность – комплексный показатель, отражающий способность коммерческого банка:

- без задержки выполнять обязательства перед кредиторами и вкладчиками;
- противостоять внутренним и внешним угрозам и сохранять свою деятельность в долгосрочной перспективе;
- обладать достаточной ресурсной базой для эффективного развития и совершенствования деятельности;

– иметь позитивную динамику показателей качества активов, доходности, ликвидности, уровня управления.

Результатом оценки надежности коммерческих банков является рейтинговый показатель, отражающий комплексную оценку состояния банка, позволяющий отнести его к определенному классу (группе) и сделать выводы о финансовом положении кредитного института, занимаемой им конкурентной позиции в банковской системе, степени вероятности невыполнения своих обязательств перед клиентами.

Рейтинги результатов деятельности банков дают дополнительную аналитическую информацию для оценки тенденций развития банковской системы и финансовых рисков. В процессе выбора своей стратегии поведения в этой информации нуждаются все участники финансового рынка: банки, их вкладчики и акционеры, биржи, аудиторские фирмы, государственные органы банковского надзора.

В словаре современных экономических терминов Б. А. Райзберга, рейтинг определен как «оценка значимости, масштабности, важности фирмы, банка, а также показатель, характеризующий кредитоспособность компании» [1].

Оценка рейтинга банка является сложной многопараметрической задачей, причем ее сложность определяется не только числом параметров (учитываемых показателей), но и различием их происхождения. Как правило, большую часть используемых показателей представляют количественные или «объективные» показатели (достаточность капитала, доходность активов и т.д.). Качественные или «субъективные» показатели (экспертные оценки) не столь прозрачны. Их использование размывает границы получаемых оценок. Результативность анализа, очевидно, определяется качеством исходной информации, с одной стороны, и знаниями «оценщиков» особенностей конкретных методик расчетов – с другой.

В зависимости от применяемых технологий расчета комплексной рейтинговой оценки, различают следующие методологические подходы и типы проведения рейтинговой оценки: рэнкинг; дистанционный (неконтактный) рейтинг; индивидуальный (контактный) рейтинг.

Сравнительная характеристика видов рейтинга приведена в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Характеристика видов рейтинговых оценок

Характеристика	Вид рейтинга		
	Рэнкинг	Дистанционный	Индивидуальный
1 Используемая информация	Открытая	Открытая	Открытая, закрытая
2 Используемые показатели	Количественные	Преимущественно количественные, качественные	Преимущественно качественные, количественные
3 Объективность оценки	Объективные	Субъективные	Субъективные и объективные
4 Направленность оценки	Узкая направленность, ранжирование по количественным показателям	Направленность шире, определение относительной финансовой устойчивости	Комплексная оценка, определение финансовой надежности
5 Относительность оценки	Ранг не зависит от позиций других банков	Ранг зависит от позиций других банков	Ранг не зависит от позиций других банков
6 Сроки работы над рейтингом	Короткие	Незначительные сроки	Значительные сроки
7 Количество банков в рейтинге	Неограниченное	Неограниченное	Ограниченное
8 Период пересмотра	Часто (1 раз в квартал)	Часто (1 раз в квартал)	Нечасто, зависит от банка
9 Возможность для регулирования	Не предназначены для регулирования	Не предназначены для регулирования	Возможно регулирование
10 Платность	Бесплатные	Бесплатные	Платные
11 Заинтересованность заказчика в рейтинге	Общая заинтересованность	Общая заинтересованность	Непосредственная заинтересованность

В таблице 2 приведены основные преимущества и недостатки рейтинговых оценок банков Республики Беларусь.

Таблица 2 – Преимущества и недостатки рейтинговых оценок банков Республики Беларусь

Рейтинговая оценка	Преимущества	Недостатки
1 Сравнительная оценка по данным статистики Национального банка (порталы MyFin.by, InfoBank.by, Viberi.by и др.)	- простота сравнения; - доступность информации	- не учитывает относительных показателей эффективности; - не учитывает динамику показателей
2 Информационное агентство «Бизнес-Новости»	- учитывает относительные показатели эффективности	- низкая прозрачность методики; - чрезмерное влияние на итоговый рейтинг показателей прибыльности
3 Рейтинговое агентство Белорусского государственного университета	- учитывает относительные показатели эффективности; - учитывает динамику показателей	- включены отдельные показатели, вызывающие сомнение в необходимости их использования (например, «популярность страницы в сети Facebook»); - состав показателей, учитываемых при расчете интегральной оценки, изменяется каждый год

По результатам проведенного исследования рейтинговых оценок банков Республики Беларусь можно сделать следующие выводы:

- используемые методики рейтинговой оценки банков основаны либо на сопоставлении абсолютных показателей, что не позволяет давать объективную оценку реального изменения их состояния относительно других банков, либо на совокупности групп показателей, характеризующих отдельные аспекты деятельности банков;

- наиболее обоснованной и включающей в основном относительные показатели оценки деятельности отечественных банков является методика рейтингового агентства Белорусского государственного университета. Однако она также обладает определенными недостатками, такими как, использование показателей, вызывающих сомнение в степени их важности, а также использование отдельных данных, информация о которых раскрывается не всеми банками ввиду разных подходов к содержанию и наполнения Пояснений к бухгалтерской (финансовой) отчетности банков.

В результате исследования общепринятых зарубежных методик рейтинговой оценки банков и методик рейтинговой оценки банков, применяемых в Республике Беларусь, можно отметить следующие ключевые требования, которые необходимо учитывать при разработке и совершенствовании методики рейтинговой оценки банков:

- для проведения рейтинговой оценки использовать только общедоступные (лучше из одного источника) сведения о результатах деятельности банков;

- минимизировать применение абсолютных показателей, привести набор используемых показателей в сопоставимый вид;

- учитывать изменение рыночных позиций банков, то есть динамику показателей;

- исключить использование несущественных и спорных показателей (популярность официальной страницы банка на определенном Интернет-ресурсе, ипотечное кредитование, лизинг и т.п.), которые не являются универсальными для всех банков показателями развития бизнеса в силу возможной специализации и реализуемой маркетинговой политики.

Использование рейтинга банка способствует формированию стандартов открытости и прозрачности на рынке ссудных капиталов. Рейтинг обеспечивает дифференциацию банков, позволяет идентифицировать своих конкурентов. Для банков важность оценок определяется: в случае высокого рейтинга – эффективностью использования этой информации в рекламных целях для укрепления и расширения рыночной ниши; в случае ухудшения позиции банка в сравнении с другими – для оперативной корректировки стратегии поведения.

Литература

1. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг и др.; Под общ. ред. Б. А. Райзберга. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 512 с.
2. Никитина, Е. Б. Особенности банковских рейтинговых оценок / Е. Б. Никитина // Вестник Пермского университета. – 2011. – № 3. – С. 87-92.

УДК 336.781.5

Р.О. Самохвалов

roman.samohvalov2014@mail.ru

Белорусский государственный университет, Беларусь

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Работа посвящена проблеме банковских процентных ставок по кредитам в Республике Беларусь. Актуальность этой проблемы заключается в том, что кредиты - это средства для инвестиций, инноваций в уже существующих предприятиях, а также средства для начала нового бизнеса. И именно стоимость кредита (процентная ставка по кредиту) влияет на конкурентоспособность предприятий, ведь организации, взявшие кредит, должны включать его стоимость в цену своей продукции, чтобы в итоге рассчитаться с банками. Соответственно, чем ниже процентная ставка по кредиту, тем ниже цена продукции, тем конкурентоспособнее предприятия.

Сейчас мир вступил в эпоху нового, шестого технологического уклада. Его ядро составляют нано-, био-, информационные, коммуникационные и другие высокие технологии, от состояния которых зависит место той или иной страны в иерархии технологически развитых стран. Поэтому многие страны ускоренно развивают свой промышленный комплекс, особенно его наукоемкий, высокотехнологичный секторы, ведь в мировой экономике господствует тот, кто производит лучшие автомобили, станки, суда, самолеты, компьютеры, электронику, вооружение. Стран же, которые не смогут выжить в этой конкурентной борьбе ждет незавидная участь, зависимых, находящихся в вечном кризисе стран. Естественно, что в Беларуси это хорошо понимают, поэтому и стоит задача в наращивании промышленного потенциала страны. Однако, д.э.н., профессор Валерий Байнёв, заведующий кафедрой инновационного менеджмента БГУ в статье «Не страна для банков, а банки для страны» пишет о том, что существующая кредитно-денежная система является камнем преткновения для достижения этой цели [1]. Ведь отсутствие в Беларуси схемы по получению долгосрочных кредитов под низкий процент ставит нас в неравные условия с нашими конкурентами, что, в свою очередь, сказывается на конкурентоспособности наших предприятий, ведь сегодня на Западе и Востоке – в Китае, Японии – нет проблемы получения организациями дешевых денег на длительные сроки: Центральные Банки Евросоюза, США и Японии снизили учетную ставку, а соответственно, и стоимость кредитов с 4—6% практически до нуля [2]. Отсюда выходит, что нет никакого смысла требовать от белорусских компаний эффективной модернизации и глобальной конкурентоспособности без создания им условий, аналогичных тем, в которых работают наши конкуренты. По мнению Байнёва, банковская система в Беларуси «повёрнута к экономике не лицом», ведь на сегодняшний день ставки по кредитам в белорусских рублях являются неподъемными для предприятий, в то время как банки в этой ситуации далеко не бедствуют. И это притом, что банкам нет никакой нужды заботиться о росте цен на сырье и энергоресурсы, обслуживать и обновлять десятки наименований сложного технологического оборудования, решать бесчисленные проблемы многочисленного, представленного сотнями

разных профессий персонала, и т.п. Байнёв считает, что большая прибыль наших банкиров объясняется не тем, что они в десятки раз одарёнее, предприимчивее, трудолюбивее работников других профессий, а тем, что они имеют монополию на управление деньгами всей страны, которая позволяет банкирам присваивать специфический, не связанный с их «выдающимися» талантами и трудолюбием, а значит, незаработанный ими доход – банковскую (ростовщическую) ренту. В ее основе лежит ссудный процент, который позволяет банкам иметь изначально запланированный доход, который ещё при этом, в отличие от других сфер бизнеса, зачастую надежно гарантирован залогом, многочисленными поручителями, госгарантиями и т.д. Из-за всего вышеперечисленного, даже в кризис, когда белорусская экономика в целом заметно «буксует», совокупная прибыль наших банков всё равно растёт [1].

С другой стороны, согласно статистической отчётности Национального Банка Республики Беларусь, ставка рефинансирования, а соответственно и ставка по банковским кредитам постепенно снижается. С 14.08.2019 учётная ставка составляет рекордно малые 9,5%, однако не стоит забывать, что за последние годы уровень инфляции также снизился, и снижение этого уровня практически нивелировало уменьшение ставки рефинансирования [3]. При этом, Национальный банк не ожидает дальнейшего снижения процентных ставок, так как сейчас не видит для этого возможностей. Как заявил начальник главного управления монетарной политики и экономического анализа Нацбанка Дмитрий Мурин: «Для удержания инфляции в пределах 5% — целевого ориентира на 2019-2020 годы — в ближайшей перспективе требуется сохранение сложившихся монетарных условий, и в частности — поддержание процентных ставок в экономике на уровне текущих значений» [4]. Старший аналитик форекс-брокера «Альпари» Вадим Иосуб считает, «что процентные ставки на денежном рынке Беларуси достигли дна» и что Национальному Банку следует сохранять привлекательность рублевых вкладов на фоне решений Федеральной резервной системы США, которая в этом году поднимает учетную ставку. По его мнению, снижение учётной ставки приведёт к оттоку из банковской системы депозитов в национальной валюте [4]. Более того, по мнению некоторых экспертов, например, старшего научного сотрудника Белорусского экономического исследовательско - образовательного центра (BEROC) Дмитрия Крука, вполне вероятно, что процентные ставки на денежном рынке Беларуси придется повышать в случае, если западные санкции будут приводить к дальнейшему оттоку капитала из России, ведь это поспособствует повышению привлекательности сбережений в национальной валюте и снижению давления на обменный курс белорусского рубля [4].

Отсутствие дальнейших планов по уменьшению ставки рефинансирования не решает проблему развития промышленного комплекса, которая, как считает Валерий Байнёв, усугубляется ещё и тем, что производственные предприятия в условиях рыночной экономики находятся в проигрышных, дискриминационных условиях по сравнению с посредническими организациями, так как производственные предприятия при прочих равных получают гораздо меньше прибыли, чем посреднические из-за того, что в производстве длительность обращения оборотных средств намного больше, чем, например, в сфере торговли или услуг. Другими словами, широко распространенное мнение о предоставлении свободной рыночной экономикой якобы равные экономические условия всем её субъектам ошибочно. Из-за неравных условий хозяйствования высокая стоимость кредитных ресурсов делает их неподъёмными для производственных предприятий, в это же время для посреднических организаций сложившаяся ставка процента является вполне приемлемой. В итоге банковская система начинает работать в качестве своеобразного «насоса», методично «выкачивающего» финансовые ресурсы из производственного сектора в сферу обмена. Именно поэтому производители регулярно жалуются на нехватку («вымывание») их оборотных средств, не говоря уже о ресурсах для технико-технологической модернизации [1].

В своей статье «неподъемные проценты по кредитам мешают развиваться экономике Беларуси» Валерий Байнёв пишет о том, что сырье превращается в конечный продукт, последовательно проходя переработку на множестве предприятий, которые составляют единую производственную цепочку. Это значит, что двузначная стоимость взятых этими предприятиями кредитов многократно включается в себестоимость конечного продукта. Более того, огромный ссудный процент, входящий в цену продукции каждого предыдущего предприятия такой цепочки, вынужденно покрывается за счет других кредитов, взятых последующими предприятиями. В итоге проценты накручиваются на проценты и растут как «снежный ком», тем самым составляя до половины себестоимости покупаемых нами товаров и услуг. Тем не менее, белорусские банкиры утверждают, что нынешние высокие процентные ставки есть прямое следствие высокой инфляции, хотя на самом деле наоборот: рост цен во многом обусловлен запредельной стоимостью кредитов, которая, как это было показано выше, заметно удорожает продукцию, многократно входя в ее себестоимость. По словам Байнёва, из этой проблемы вытекает ещё одна проблема: невозможность сформировать портфель эффективных инвестиционных проектов, потому что высокая доходность по банковским депозитам искусственно делает неэффективным множество вполне доходных и значимых проектов. Ведь мало кто согласится вкладывать деньги в открытие нового бизнеса, если после выплаты зарплат и налогов останется прибыль, эквивалентная доходу, который можно получить с депозита в ближайшем банке [2].

Таким образом, как считает Байнёв, неподъемный ссудный процент препятствует наращиванию промышленного потенциала страны. Кроме того, из-за высокой процентной ставки по депозитам мы лишаемся массы новых товаров и услуг, что опять-таки провоцирует рост цен на них, также не создается множество новых рабочих мест, организация которых — еще одна насущная проблема. Вследствие этого, белорусы остаются без зарплат, которые они имели бы на этих рабочих местах. И, наконец, бюджет недополучает налоги столь нужные для решения других социально-экономических проблем [2].

Проблема банковского процента по кредитам является дилеммой между наращиванием промышленного потенциала страны за счёт возможности получения дешевых денег на длительные сроки и укреплением курса белорусского рубля посредством привлечения сбережений в национальной валюте в виде депозитов. Однако на текущий момент, в 21 веке – веке информационных технологий, поражение в конкурентной борьбе развития наукоёмкого и высокотехнологического сектора промышленного комплекса может дорого обойтись для экономики страны в целом.

Литература

1. Байнёв В.Ф. Статья // Не страна для банков, а банки для страны // Режим доступа: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/51326/1/%D0%9D%D0%B5%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%2c%20%D0%B0%20%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%8B.pdf>. Дата доступа: 29.09.2019
2. Байнёв В.Ф. Статья // Неподъемные проценты по кредитам мешают развиваться экономике Беларуси // Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/v-ozhidanii-ssudnogo-dnya.html>. Дата доступа: 29.09.2019
3. Сайт Национального Банка Республики Беларусь. Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/monetarypolicyinstruments/refinancingrate>. Дата доступа: 30.09.2019
4. Naviny.by Статья // Процентные ставки в белорусских банках достигли дна// Режим доступа: <https://yandex.by/turbo?text=https%3A%2F%2Fnaviny.by%2Farticle%2F20181105%2F1541395679-procentnye-stavki-v-belorusskih-bankah-dostigli-dna&d=1>. Дата доступа: 30.09.2019

Е.Е. Синявская, В.В. Синявская

ees-17@mail.ru

Сочинский государственный университет, Россия

ПРОБЛЕМЫ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В статье анализируется эволюция механизма долевого строительства в России. Рассматриваются достоинства нового проектного финансирования строительства с привлечением и использованием счетов эскроу, а также возможные негативные последствия применения счёта эскроу на практике.

Механизм долевого строительства функционирует в России более 15 лет. При продаже жилья по договору долевого строительства покупатели становились инвесторами проекта, так как продажа осуществлялась на ранних стадиях строительства и, привлеченные от граждан деньги, застройщики вкладывали в проект. Долевое участие в строительстве, таким образом, представляло форму инвестиционной деятельности, при которой граждане финансируют возведение жилья за счет собственных средств. В случае успешной реализации проекта покупатель получал жилье со скидкой до 30% и постепенно выплачивал стоимость на протяжении строительства объекта, а застройщик инвестировал в объект деньги покупателя, поэтому обходился без банковского кредита и соответственно не платил проценты банку за кредитные средства. Правовые основы долевого строительства были заложены Федеральным законом от 30 декабря 2004 года № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»[1]. В законе закреплены в правовом поле следующие положения: требования к застройщику; обязательные условия договора долевого участия; права и обязанности сторон; требование по обязательному страхованию дольщиков и определены положения государственного контроля долевого строительства.

После введения в действие закона 214-ФЗ динамика числа заключенных договоров долевого участия в России была положительная, с некоторым замедлением в связи с кризисом 2015 года. За счет средств участников долевого строительства финансируется около 80% всего возводимого в России жилья.

К плюсам долевого строительства в соответствии с 214-ФЗ можно отнести:

- минимизацию рисков двойной продажи одного и того же объекта;
- обязательное согласования строительства во всех необходимых инстанциях, поэтому по окончании строительства, если есть технические нарушения, до их устранения дом не будет введен в эксплуатацию;
- права сторон договора долевого участия защищены на случай его расторжения;
- право дольщика при определенных условиях (несколько раз в год) допускать несвоевременную уплату своих платежей, с уплатой определенных штрафных санкций;
- если застройщик просрочит сдачу объекта, на него будет наложен крупный штраф;
- застройщик не имеет права изменить планировку квартиры и ее стоимость (за исключением чрезвычайных обстоятельств). Стоимость квартиры может измениться в меньшую сторону, если ее площадь окажется меньше, чем указано в договоре.

Недостатками долевого строительства являются:

- на договора инвестирования, предварительные договора, вексельные и прочие схемы гарантии 214-ФЗ не распространяются;
- дольщик обязан придерживаться графика оплаты и не допускать просрочек на срок более двух месяцев;

- при банкротстве застройщика возврат внесенных средств возможен, но потребует затрат времени и сил;
- нет единой формы типового договора долевого участия.

Несмотря на серьезные законодательные гарантии, проблема обманутых дольщиков не была решена. Основная причина невыполнения условий договора застройщиками – финансовые проблемы. Сюда относят рост цен на стройматериалы, сложности с получением банковских кредитов на продолжение стройки, сложности с вводом домов в эксплуатацию. Таким образом, это рискованный способ покупки жилья, схему которого эксперты характеризуют как «нецивилизованную», а его регулирование как «невнятное». Результатом действия такой модели продажи жилья стали: 894 проблемных объектов, по которым заключено 98 570 тысяч договоров долевого участия. Ежегодно количество долгостроев и дольщиков, потерявших деньги от схем мошенников, росло. Пострадали от действий недобросовестных застройщиков 38,7 тысяч покупателей [2].

Государством в 2016 году была предпринята попытка защитить дольщиков путем создания компенсационного фонда, в который с 2017 года компании-застройщики стали перечислять 1,2% от стоимости каждой оформленной сделки, и за счет которого стали выплачивать в случае банкротства строительной компании компенсацию гражданам-участникам долевого строительства. Но и это не решило проблемы, что потребовало пересмотреть законодательство с целью защиты интересов граждан и сохранения объемов строительства.

Последние изменения в Федеральный закон 214-ФЗ внесены в рамках «дорожной карты» перехода от долевого участия к использованию счетов эскроу и развитием кредитования застройщиков. На данный момент подготовительный этап завершен – создана нормативная база для перехода к целевой модели финансирования строительства. С 1 июля 2019 на смену рискованной для покупателей схемы долевого строительства года пришло проектное финансирование строительства с привлечением банковских кредитов, а также использованием эскроу-счетов, на которых деньги дольщиков будут храниться до окончания возведения дома. Переход к проектному финансированию преследует следующие цели:

- защита прав покупателей жилья;
- удаление с рынка недобросовестных и ненадежных застройщиков;
- сокращение сроков строительства.

Особенности счетов эскроу в строительстве:

- в случае банкротства застройщика средства возвращаются дольщику;
- застройщик не может использовать денежные средства со счета до окончания строительства;
- покупатель может вернуть деньги со счета в банке, если сроки сдачи квартиры задерживаются более чем на 6 месяцев;
- после того как объект недвижимости будет сдан, деньги с эскроу пойдут на погашение кредита, а остаток составит прибыль застройщика.

Деньги со счета передаются застройщику только после исполнения им обязательств перед депонентом. Если дом не будет сдан или застройщик обанкротиться, деньги на эскроу-счетах предполагается возмещать дольщикам.

В рамках нового механизма финансирования через эскроу-счета банк становится контролирующей стороной сделки и имеет право отказать в проведении операций, связанных с нецелевым расходованием средств. Средства дольщиков будут защищены, а в случае неисполнения застройщиком обязательств, возвращены через Агентство по страхованию вкладов. Максимальная сумма возмещения вкладов — 10 млн. рублей за одну квартиру.

Основным преимуществом долевого строительства для покупателей была возможность инвестировать в недвижимость на начальных этапах строительства и экономить до 30% от ее начальной стоимости. При проектном финансировании граждане тоже смогут вкладываться стадии котлована, но выгоды с этого получить уже не получится. Застройщики лишаются «легких денег», которые они получали от дольщиков в виде прямых инвестиций. Для реализации проекта застройщики вынуждены будут использовать либо собственные средства, либо привлекать банковские кредиты, что приведет к снижению рентабельности.

До момента получения доступа к денежным средствам дольщиков при отсутствии собственного финансирования строительства застройщик вынужден пользоваться кредитными средствами того самого банка, в котором открыты счета эскроу и хранятся деньги дольщиков. После раскрытия счетов эскроу банк направляет депонированные средства на покрытие полученных застройщиком кредитов и прочих издержек банка, а оставшиеся средства поступают в распоряжение застройщика.

Система расчетов в долевом строительстве через счета эскроу имеет для застройщиков плюсы и минусы. С одной стороны, застройщики получили пусть дорогое, но стабильное финансирование, не зависящее от темпов продаж объектов недвижимости в рамках проекта, и нет больше необходимости в дополнительных формах обеспечения, а значит, и в дополнительных затратах, в том числе в отчислениях в компенсационный фонд, оплате страховых взносов, поручительстве банка и пр. Но, с другой стороны, застройщик лишился бесплатного финансирования строительства за счет средств дольщиков, а за кредитные деньги банку необходимо платить проценты, размер которых не ограничен. Банк контролирует сделки застройщика с использованием кредитных средств и вправе отказать в проведении банковской операции по специальному счету застройщика. Урегулирование разногласий с банком может повлечь за собой увеличение сроков строительства. Кроме того, банк забирает оперативный контроль за финансами, поступающими от реализации квартир, но ответственность за успешность маркетинга, привлечения этих денег, несет все равно застройщик.

Еще одна проблема нового механизма связана с вопросами компенсационности. Законодательно не предусматривается начисления процентов на блокируемые на счетах эскроу средства. Независимо от времени депонирования дольщик получит ровно такую же сумму, которую заплатил при заключении договора. Это значит, что с учетом принципа временной стоимости денег дольщиков ожидают финансовые потери на фоне инфляции, а также изменения конъюнктуры рынка. Инфляция в размере 4%, которую ЦБ РФ рассматривает в качестве ориентира, съест 10% от реальной стоимости за два с половиной года. Эффект будет еще сильнее за счет ожидаемого роста цен на рынке, и покупатель не сможет за ту же сумму приобрести квартиру с такими же параметрами. В нынешнем виде эскроу-счета финансово выгодны банкам, которые безвозмездно (за минусом небольших издержек по ведению этого вида счетов) смогут пользоваться средствами, хранящимися на эскроу-счетах, в своих бизнес-целях.

Литература

1. Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 N 214-ФЗ Электронный ресурс. - Режим доступа:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/ .-

2. Новости Интерфакса. Электронный ресурс. Режим доступа: ¹ <https://realty.interfax.ru/ru/news/articles/103865/>. - Дата доступа: 15.09.2019 г.

Л.В. Федосенко

stepan112@rambler.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В статье рассматриваются проблемные аспекты розничного кредитования кредитных организаций. Представлены факторы, влияющие на рост потребительского кредитования в банковской системе Беларуси. Раскрывается авторская позиция по вопросам розничного кредитования. Отмечается необходимость активного участия государства в процессе стимулирования населения к инвестированию. Выдвигаются предположения дальнейшего его развития.

Непрерывное взаимодействие финансовых кредитных институтов с вкладчиками и кредитополучателями оказывает непосредственное влияние, как на экономический рост, так и на охлаждение инфляционных и девальвационных процессов в стране. Сближение ссудных организаций, домашних хозяйств и реального сектора экономики позволяет каждому из субъектов кредитных отношений обеспечить свой интерес. Первые – кредитные финансовые организации, получают прибыль в виде процентной маржи, другие – коммерческие предприятия, наращивают капитал для дальнейшего расширения своей деятельности, третьи – граждане, получают займы блага, которые не могут приобрести одномоментно и готовы платить за это большие процентные выплаты. Оправдана ли потребительская активность с точки зрения интересов самих граждан и государства в целом, это ещё вопрос. И так ли безобиден самый распространенный потребительский кредит, как нам хотят представить это кредитные организации.

В теории можно встретить утверждение, что потребительские кредиты улучшают благосостояние граждан. На наш взгляд, потребительские кредиты улучшают качество жизни граждан, но в краткосрочной перспективе, так как в дальнейшем им придется нести значительные расходы на обслуживание долга, не говоря уже о погашении самого долга. Население берет кредиты на текущее потребление, так как заработная плата, как основной источник дохода большинства населения, не позволяет обеспечить достойный уровень жизни. Берут кредита даже на то, чтобы собрать детей в школу.

На практике сложилась ситуация, когда кредитные организации, всеми имеющимися у них способами, стимулируют население к потреблению, будучи заинтересованными в получении дополнительной «легкой» прибыли. Сегодня во многих странах кредиты домашним хозяйствам растут быстрее, чем кредиты реальному сектору экономики. Чистая прибыль коммерческих банков Беларуси (без учета Банка развития) в 2018 году выросла на 23,6 % – до 1,1 млрд. рублей. Банки заработали на росте объемов кредитования населения и комиссиях по банковским карточкам. Прирост кредитов населения за 2018 составил 2,6 млрд. рублей против 0,5 млрд. рублей у предприятий. Как видно, вклад физических лиц в прирост прибыли банков превысил вклад юридических лиц примерно в 5 раз. [1]. Таким образом, кредиты домашним хозяйствам растут быстрее, чем кредиты экономике. Уже в апреле 2019 года задолженность домохозяйств в Беларуси по кредитам перевалила через 12 млрд. рублей, в долларовом эквиваленте приближается к 6 млрд. долл. США, впервые превысив уровень докризисного конца 2014 года, а в реальном выражении, в сопоставимых ценах, стала новым историческим максимумом [2]. Задолженность населения банкам в расчете на 1 человека составляет 250,5 долл. США для потребительских кредитов и

390,5 долл. США по ипотечным кредитам. Это примерно в 4 и 2 раза соответственно меньше, чем в России.

Кредитные организации зачастую не желают обращать внимания на тот факт, что кредитополучатели не всегда имеют постоянный гарантированный доход, что прожиточный минимум не позволит в срок вернуть долг, ставки по кредитам необоснованно завышаются (страхование рисков), взимается высокая комиссия за сопровождение долга. Эти финансовые организации больше волнует наличие у заёмщиков залоговых обязательств, которые они готовы изъять взамен долга. Они, как правило, не заостряют внимание на расширенных обязанностях кредитополучателя по своевременному возврату кредита и процентов. Также не акцентируют внимание заёмщиков на санкциях в случае невыполнения долговых обязательств, таких, как пени, штрафы и т. д. В то же время большинство банков в случае невыполнения обязательств требуют пеню в размере двойной действующей процентной ставки за пользование кредитом, начисленную за каждый день просрочки на сумму неуплаченных в срок процентов за пользование кредитом. Повышенная ставка доходит до 60 % годовых, а за каждый день просрочки начисляют пеню. Размеры пени в некоторых банках достигает 1 % за каждый день просрочки, что составляет 360 % годовых [3].

Расходы на обслуживание долга в некоторых странах уже превышают расходы на питание, и это без учета выплаты основного долга. Физические лица, взявшие потребительские кредиты в белорусских банках, направляют на выплаты банкам в среднем 20 % от своих доходов, 6,5 % клиентов тратят на обслуживание долга больше 40 %, а у 10 % показатель долговой нагрузки составляет 35-40 % [1].

Проблема возврата кредита сегодня и в ближайшей перспективе становится актуальной. Наблюдается ухудшение качества потребительского кредитного портфеля белорусских банков. Просроченная задолженность составила 32,1 миллиона рублей. Это непогашенная в срок задолженность по основному долгу или плановым процентам за пользование ссудой, а также иным платежам по кредитному договору. Эта задолженность в ближайшие годы, на наш взгляд, может значительно вырасти в связи с невысокими темпами роста экономики и низкими зарплатами граждан. Уже сегодня ставки по кредитам в нашей стране выше, чем в России. Сейчас ставка рефинансирования Национального банка составляет 9,5 %, а в России ключевая ставка – 7,25 %. Это значит, что расходы у белорусского кредитополучателя по выплате процентов будут существенно, примерно на треть, выше, чем у российского [4]. Темпы прироста кредитного портфеля существенно превышают скорость увеличения доходов, что в перспективе может вызвать нежелательные явления.

Следует отметить, что данная негативная тенденция характерна не только для отечественных кредитных организаций, но и для большинства коммерческих банков и НФКО других стран, включая Россию. Так, по данным Всемирного банка 60 % российских граждан имеют проблемы с погашением кредитов [5]. На одного жителя России приходится потребительских кредитов на 964 долл. США (при курсе доллара 65 рублей), а ипотечных – на 734 долл. США.

Как считают независимые эксперты жизнь в кредит в условиях стабильной экономики – это нормальное явление, но заёмщикам зачастую трудно спрогнозировать возможность возврата кредита, особенно в нестабильной экономической среде. Развитие розничного кредитования зависит, в первую очередь, от роста национальной экономики и доходов населения. Деловой бум в странах СНГ закончился, экономика практически не растёт и вероятность ухудшения финансового положения граждан достаточно вероятна, и вместе с этим растёт риск невозврата долга. Увеличивается вероятность невозврата розничного кредита и в связи с возможностью остаться безработным. Независимые эксперты

полагают, что уровень фактической безработицы в Беларуси составляет от 6 % до 10 % от экономически активного населения (официальная статистика показывает 0,5 % [6]).

Население, по большому счету, приучают жить в долг. В то же время, успех наиболее показательных в этом плане развитых экономик говорит о том, что эффективно и быстро расти смогли именно те страны, в которых были созданы надежные инструменты накопления, стимулирующие население не к безграничному потреблению, а к постоянному процессу инвестирования. В нашей стране должны быть созданы надёжные инструменты накопления. Населению следует жить «по средствам», а не находится в долговой ловушке кредитных организаций.

Следует отметить, что в отношениях кредитной организации и кредитополучателя в лучших условиях находится первый участник. Потребитель услуги банка, по сути, лишен права влиять на условия кредитного договора. Зачастую кредитополучатель вынужден соглашаться с условиями договора или банк просто ему откажет в его получении. Банки требуют у кредитополучателей залоговые обязательства, а сами не всегда имеют 100 % покрытие своих обязательств перед заёмщиками. В такой ситуации банк имеет права, а кредитополучатель только обязанности. Такой подход не улучшает позицию заёмщика и не создает равные возможности кредитных отношений.

Относительно перспектив розничного кредитования в нашей стране, то специалисты расходятся во мнениях. Одни полагают, что белорусский рынок потребительского кредитования населения в ближайшие годы может увеличиться примерно в 2-3 раза (с учетом низких доходов населения страны). Другие, напротив, считают, что темпы кредитования замедлятся, а динамика просроченных кредитов будет нарастать в силу снижения реальных доходов и других факторов. Граждане будут стараться выровнять свои доходы за счет кредитов. Следует отметить тот факт, что развитые страны эффективно и быстро смогли наращивать темпы экономического роста за счет создания надежных инструментов накопления. Граждан нашей страны, на наш взгляд, следует больше мотивировать к постоянному процессу инвестирования, а не безудержному потреблению. Ведущая роль здесь должна принадлежать государству, в противном случае закредитованность граждан может привести к рецессии.

Литература

1. Белорусские банки наращивают прибыль за счет населения [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.belrynok.by/2019/02/06/beloruskie-banki-narashhivayut-pribyl-za-schet-naseleniya/> – Дата доступа: 28.09.2019.
2. Кредитная задолженность населения в Беларуси безостановочно увеличивается [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://banki24.by/news/3339-kreditnaya-zadolzhennost-naseleniya-v/> – Дата доступа: 28.09.2019.
3. Завышенные штрафы по просрочкам за кредит: как после проверки КГК и предложений регулятора банки изменят работу с клиентами [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2019/july/37055/> – Дата доступа: 28.09.2019]
4. Приведет ли кредитный бум в Беларуси к рецессии? [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.belrynok.by/2019/09/04/privedet-li-kreditnyj-bum-v-belarusi-k-retsessii/> – Дата доступа: 27.09.2019.
5. Всемирный банк: 60 % россиян имеют проблемы с погашением кредитов [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://versia.ru/vsemirnyj-bank-60-rossijan-imeyut-problemy-s-pogasheniem-kreditov> – Дата доступа: 27.09.2019.
6. Безработица в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://benefit.by/info/bezrobotica/> – Дата доступа: 25.09.2019.

Л.В. Федосенко
stepan112@rambler.ru

Т.И. Иванова
Itigomel@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ВНЕШНИЕ ЗАИМСТВОВАНИЯ – ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИЛИ УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассматривается внешний государственный долг с позиций экономического развития и финансовой безопасности. Проанализировано состояние внешнего долга развитых и развивающихся стран. Обозначены факторы, влияющие на уровень и динамику внешнего государственного долга и допустимые значения внешнего долга относительно ключевых макроэкономических показателей. Акцентировано внимание на том, что существующий методический инструментарий для оценки кредитоспособности государства и долговой нагрузки требует уточнения, поскольку он в большей степени ориентирован на интересы кредитора, чем заемщика. Авторами предложены такие важнейшие показатели, как: соотношение прибавочного продукта к необходимому; доля внешних заимствований, направляемых в реальный сектор экономики; величина совокупного и внешнего долга, приходящаяся на одного занятого.

Внешний государственный долг это тот финансовый инструмент, который позволяет привлечь дополнительные денежные средства на развитие, когда внутренних накоплений недостаточно. Однако финансовые аналитики полагают, что внешний государственный долг имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Например, эффективное использование долга улучшает общее экономическое положение страны-заёмщика, так как увеличивает финансовую массу, восстанавливает общий бюджет государства, развивается экономика в целом и её отдельные сегменты. Укрепляется положительный рейтинг государства, своевременно обеспечивающего возврат долга, что предоставляет доступ к более дешевым кредитным ресурсам, обеспечивается дополнительный приток валюты в страну в качестве инвестиций и т.д. Отрицательные моменты – это следствие невыполнения своих долговых обязательств и связаны они, как правило, с контролем внешних кредиторов над целевым использованием средств, вплоть до вмешательства во внутренние дела государства при потере финансовой независимости.

Состояние внешнего государственного долга экономически развитых стран – мировых лидеров (США, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Нидерланды и др.) свидетельствует о том, что все они накопили огромный внешний долг относительно ВВП. В то же время стран, не имеющих внешнего долга, мало – Бруней, Макао, Республика Палау. Низкая активность на международных рынках ссудных капиталов характерна для слаборазвитых стран, поэтому можно предположить, что существует зависимость между уровнем развития экономики и объемом привлекаемых финансовых ресурсов. Следует отметить также, что страны, обладающие высоким ресурсным потенциалом, прежде всего углеводородным, прибегают к внешним заимствованиям, но их уровень по отношению к ВВП относительно невысок (Объединенные Арабские Эмираты – 41 процент, Саудовская Аравия – 20 процентов, Ирак – 27 процентов, Иран – 4 процента, Ливия – 11 процентов и др.) [1].

США накопили огромный государственный долг равный 22,4 трлн. долларов. На одного гражданина США в среднем приходится более 50 тыс. долларов США долга страны. К 2023 году, по прогнозам МВФ, он может достигнуть 117 % ВВП страны. Среди крупнейших держателями госдолга США – Китай и Япония [2]. Долг продолжает расти, но он пока не представляет угрозы мировой экономике. На это влияют многие факторы. Например, США наращивают темпы роста экономики (3 % в год) и могут рассчитаться с ним в «рабочем порядке» из доходов (как известно, что чем больше экономика страны, тем легче

ей оплачивать долги). Бумаги американского казначейства по-прежнему вызывают доверие у ключевых инвесторов. Политика казначейства США по управлению долгом построена на относительно невысоком среднем сроке до погашения (58 месяцев), что позволяет использовать так называемое «окно возможностей» и нарастить объём долга при одновременном резком снижении стоимости его обслуживания. США не испытывают проблем с рефинансированием долгов, что позволяет избежать дефолта. Динамично развивающимся странам деньги ссужают охотно, и они могут себе позволить работать с большим кредитным плечом. Однако следует отметить, что заимствование дает возможность государствам ускоренно развиваться, но впоследствии и тянет экономику этих стран вниз, в случае первоначального просчета или вновь открывшихся обстоятельств. Например, развязанные торговые войны могут повлиять на объём вложений в экономику США.

Россия в настоящий период вообще не расширяет внешнюю долговую нагрузку, у нее не осталось «чистого долга» (разница между внешними обязательствами и активами в иностранной валюте), а все имеющиеся незначительные обязательства покрываются рекордными государственными резервами. На 1 февраля 2019 года объём государственного долга России составил 47,6 млрд долларов, сократившись на 1,5 млрд долларов по сравнению с январем текущего года. Большая его часть приходится на облигации внешнего займа, размер которых составил более 35 млрд долларов. Следом идут государственные гарантии в иностранной валюте – 11,5 млрд долларов. Остальные категории долгов не превышают одного млрд долларов. Важным элементом российской экономики является отток капиталов. Отток капитала позволяет снизить предложение доллара на российском валютном рынке и тем самым укрепить его курс, а значит ослабить курс рубля. Это очень выгодно экспортёрам. Привлечение внешнего долга в этих условиях означает обратную тенденцию. Чем больше внешних долгов привлечёт российское государство в долларах, тем больше будет долларов внутри страны, а значит, это будет оказывать давление на курс доллара, будет способствовать его удешевлению, а это невыгодно экспортно-ориентированным экономикам [3]. В то же время обратная сторона такого подхода государства к внешнему долгу и оттоку капитала – отсутствие финансовых ресурсов для наращивания экономического роста. Еще в 2017 году аналитики Sberbank CIB указывали, что Россия может нарастить общий долг на 50 % без угрозы финансовой стабильности и тем самым отчасти решить проблему медленного роста. На фоне наращивания государственных резервов российская экономика демонстрирует низкие темпы роста: за первое полугодие 2019 года ВВП увеличился только на 0,7 % в годовом выражении[4]. Россия проводит осторожную политику внешних заимствований, предпочитая в условиях санкций и частичного закрытия внешних ссудных рынков, увеличивать накопления, тем самым снижая риски финансовых потерь.

В Республике Беларусь уровень совокупного внешнего долга составляет 79,5 % к ВВП, при пороговом значении – 60, рекомендованном Маастрихтскими соглашениями. Однако следует учитывать, что при высокой доле участия государства в экономике, долги субъектов хозяйствования, при условии признания их экономически несостоятельными или банкротами, прямо влияют на финансовое положение страны, поскольку долговое бремя перекладывается на бюджет.

Анализируя уровень и динамику внешнего государственного долга необходимо учитывать потенциал экономики государства, структуру национальной финансовой системы и ВВП, величину активов и размер золотовалютных резервов, международный авторитет на рынках ссудных капиталов и другие факторы, которые самым непосредственным образом влияют на способность привлекать и обслуживать внешний государственный долг. Небольшие страны и страны с формирующимся рынком часто отличаются большей уязвимостью, поскольку их экономика бывает менее диверсифицированной, имеет меньшую базу внутренних финансовых сбережений и менее развитую финансовую систему и может быть более подвержена риску финансовой цепной реакции, передающейся через потоки

капитала. В то же время, как показала практика, и более крупные и развитые страны тоже уязвимы, особенно в период экономических кризисов [1].

Концепция национальной безопасности Республики Беларусь устанавливает допустимые значения внешнего долга относительно ключевых макроэкономических показателей. В частности, в ней утверждены следующие пороговые значения индикаторов внешней долговой безопасности, за пределами которых дальнейшее наращивание долга угрожает экономической безопасности государства (таблица 1).

Таблица 1 – Индикаторы внешней долговой безопасности Республики Беларусь

Индикаторы	Значения, %
Объем валового внешнего долга по отношению к ВВП	не более 55
Объем валового внешнего долга по отношению к экспорту	не более 100
Доля краткосрочного внешнего долга в валовом долге	не более 50
Объем государственного внешнего долга по отношению к ВВП	не более 25
Расходы по обслуживанию государственного внешнего долга по отношению к валютной выручке	не более 10

Данные показатели были дополнены набором новых индикаторов, утвержденных в рамках Концепции управления валовым внешним долгом, которая была принята в мае 2011 г. Концепция подчеркивает необходимость дополнительного анализа следующих индикаторов: показатели валового внешнего долга, показатели долга органов государственного управления, показатели долга органов денежно-кредитной политики и банковского сектора, показатели долга других секторов.

Разработанный и используемый методический инструментарий для оценки кредитоспособности государства и долговой нагрузки, на наш взгляд, требует уточнения, поскольку он в большей степени ориентирован на интересы кредитора, чем заемщика. Критерии, разработанные МВФ и Всемирным банком не вызывают сомнения в их целесообразности, но, с позиции заемщика, они не позволяют глубоко и объективно оценить его потенциальные возможности, связанные с выполнением долговых обязательств. Несмотря на то, что в Республике Беларусь, наряду с общепризнанными критериями, разработан дополнительный их перечень, тем не менее считаем целесообразным его уточнить и дополнить такими важнейшими показателями, как: соотношение прибавочного продукта к необходимому; доля внешних заимствований, направляемых в реальный сектор экономики; величина совокупного и внешнего долга, приходящаяся на одного занятого. Поскольку международные рынки ссудных капиталов и национальные экономики, в условиях глобализации подвержены высокой турбулентности, необходимо совершенствовать методический инструментарий оценки внешней долговой нагрузки в контексте интересов, как кредиторов, так и заемщиков.

Литература

1. Л.В. Федосенко, Т.И. Иванова (Республика Беларусь). «Критерии внешней долговой нагрузки государства: методический аспект». Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки: журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк: Вежа-Друк, 2018. – № 1 (13). – 185 с. (С.126-134)
2. Пирамида мирового масштаба: что будет с госдолгом США [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2019/06/26/12443917.shtml/> – Дата доступа: 29.09.2019.
3. У РФ почти нет внешнего долга – но хорошо ли это для её экономики? [Электронный ресурс]. – 2019 – Режим доступа: <https://regnum.ru/news/economy/2578566.html> – Дата доступа: 30.09.2019.
4. У России не осталось чистого долга [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/10/09/2019/5d7222999a7947687c1da435> – Дата доступа: 28.09.2019.

Т.А. Шердакова

Lavitabella@mail.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОРГАНИЗАЦИИ: КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ

В статье рассматривается сущность экономической категории «интеллектуальный потенциал организации», классификация организаций в зависимости от уровня развития интеллектуального потенциала. Данная тема является актуальной, поскольку уровень развития интеллектуальной составляющей влияет на возможности организации к обновлению, получению конкурентных преимуществ.

Эффективное функционирование организации, согласно мировым тенденциям, в значительной степени зависит от уровня развития и использования интеллектуальной составляющей, которая является решающим фактором роста производительности труда и повышения конкурентоспособности. Изменение вектора связано с развитием концепции человеческого капитала и его основной составляющей – интеллектуальным потенциалом, который при активном вовлечении в производственный процесс, капитализируется и участвует в создании новой стоимости.

В контексте изучения категории «интеллектуальный потенциал», ее следует рассматривать на нескольких уровнях, при этом ракурс может смещаться в одну из сторон – носителя и потребителя. Носитель – это субъект, который обладает интеллектуальными способностями и может в определенной мере их реализовать, получая вознаграждение. Потребитель интеллектуального потенциала – это субъект, который готов платить за приобретение (получение) этого интеллектуального ресурса и получает отдачу на вложенные средства, т.е. имеющийся интеллектуальный потенциал реализуется и приносит доход. Таким образом, можно выделить:

- *интеллектуальный потенциал страны* – совокупность интеллектуальных ресурсов, которыми располагает та или иная страна;
- *интеллектуальный потенциал региона* – совокупность интеллектуальных ресурсов, которыми владеет данный регион;
- *интеллектуальный потенциал организации* – совокупность интеллектуальных ресурсов, которыми обладает организация;
- *интеллектуальный потенциал индивида (носителя)* – характеристика интеллектуальной составляющей личности, которая может быть им реализована с целью получения дохода.

Гносеологический анализ исследуемой категории допускает рассмотрение таких базовых, в данном случае, понятий, как «потенциал» и «интеллект», и их синтеза.

Согласно толкового словаря Ожегова С.И. **потенциал** – *степень мощностей* в каком-либо отношении, *совокупность* каких-нибудь средств, возможностей [1, с. 571]. Идентичное определение потенциала приводится в Современном толковом словаре русского языка под редакцией Кузнецова С.А.: **Потенциал** [от лат. *potentia* - сила]: Степень мощностей в каком-либо отношении, совокупность всех средств, возможностей, необходимых для чего-либо [2, с. 588]. Рассматривая данные определения категории «потенциал», следует отметить, что потенциал рассматривается как степень мощностей в отношении определенных вещей, т.е. степень можно определить как определенный уровень развития в отношении чего-то. С другой стороны, потенциал рассматривается как совокупность, т.е. определенная сумма всех средств, возможностей, необходимая для чего-то. Таким образом, можно заключить, что *потенциал*, согласно толковому словарю, - это определенный уровень чего-то, обусловленный наличием (совокупностью) определенных средств и возможностей и который необходим для достижения определенной цели.

В Новом экономическом словаре термин «потенциал» трактуется следующим образом: **потенциал** [от лат. *potentia* – сила, мощь] – *совокупность* имеющихся средств, возможностей в какой-либо области, например, военный потенциал какой-либо страны, совокупность ее экономических, морально-политических и военных ресурсов для ведения войн [3, с. 611]. Согласно данному определению, потенциал – это совокупность имеющихся средств и возможность, которые необходимы для решения определённой задачи. В Новой экономической энциклопедии Румянцевой Е.Е. определено, что «**потенциал** в экономике – это *совокупность* различных ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные, с помощью которых можно получить *определенные результаты*, например, интеллектуальный потенциал [4, с. 455]». Кроме того указано, что «...Потенциал может оставаться без изменений, увеличиваться или уменьшаться. Анализ потенциала следует производить в увязке с периодом времени. Одна из задач экономической политики – найти инструменты, которые бы обеспечили раскрытие имеющихся потенциалов и способствовали их реализации» [4, с. 455]. В данной интерпретации следует отметить, что потенциал – это совокупность ресурсов, которые необходимы для определенного результата, т.е. решения определенной задачи.

Изучив подходы к определению потенциала согласно словарям, следует сделать вывод, что потенциал – это, прежде всего, совокупность различных видов ресурсов, необходимых для решения определенных задач. Если использовать применительно к организации, то ее потенциал – это совокупность всех ресурсов организации, имеющихся у нее для решения различного рода задач. При этом следует сделать акцент, что потенциал – это известный (измеренный) объем ресурсов.

Рассмотрим вторую базовую категорию – «интеллект». Согласно Нового экономического словаря А.Н. Азрилияна, **Интеллектуальный** [от лат. *intellectus* – разумение, понимание] – 1. относящийся к психической жизни человека, к разуму, интеллекту; 2. С высоким уровнем интеллекта [3, с. 285]. Современный толковый словарь русского языка определяет интеллект следующим образом: **интеллект** [от лат. *intellectus* – понятие, рассудок] – мыслительные способности человека, разум, уровень умственного развития [2, с. 246]. Согласно словарю С.И. Ожегова, **интеллект** – ум, мыслительная способность, умственное начало у человека [1, с. 249]

В сформированном философском понимании **интеллект** (лат. *intellectus* – разум) – ум, способность мыслить, проницательность, совокупность тех умственных функций (сравнения, абстракции, образования понятий, суждения, заключения и т.д.), которые или преобразовывают восприятия в знания, или критически пересматривают уже имеющиеся знания, или анализируют их [5, с. 30].

Исходя из данных определений видно, что интеллект определяет способности мыслить. Однако современное развитие экономики и технологический уклад создали возможность функционирования искусственного интеллекта, поэтому *интеллект* можно определить как способность мыслить человека и машин. Искусственный интеллект используют при построении так называемых «интеллектуальных систем» (например, экспертных систем, баз знаний), при решении задач «машинного зрения» (ориентирование в пространстве, распознавание обстановки и т.д.), в сложных системах обработки информации. [5, с. 31].

Обобщая приведенные выше трактовки базовых категорий, интеллектуальный потенциал организации можно определить как совокупность ресурсов, имеющих интеллектуальную природу и готовых к использованию для достижения определённой цели.

Важным аспектом изучения интеллектуального потенциала и, соответственно, его управления является его измерение. Однако измерение интеллектуального потенциала связано с тем, каковы задачи организации и какая часть интеллектуальных ресурсов ему важна для принятия управленческих решений. Постоянное отслеживание динамики и своевременное проведение корректирующих мероприятий позволит более эффективно использовать интеллектуальный потенциал для улучшения показателей деятельности организации и достижения поставленной цели. Поэтому важно разработать стратегию

управления интеллектуальным потенциалом организации, в рамках которой данный потенциал реализуется, т.е. капитализируется – увеличивается доход или осуществляется прирост новой стоимости.

Одним из подходов к измерению интеллектуального потенциала организации является получение интегральной оценки с соответствующим ее значением. Соответственно, интегральная оценка позволит определить типы предприятий в зависимости от уровня развития их интеллектуального потенциала. Для этого необходимо рассчитать определенный диапазон изменения интегрального показателя интеллектуального потенциала, который будет ориентиром в определении типа организации:

1 первый тип - слабый интеллектуальный потенциал организации, когда его величина в течение длительного периода времени остается ниже определенного диапазона значений. Постоянство такой ситуации свидетельствует о деградации организации, неспособности его к инновационной деятельности и необходимости определенных преобразований;

2 второй тип - пороговый (средний уровень) интеллектуальный потенциал организации характеризуется соответствием его величины определенному диапазону, опускаться ниже которого губительно для деятельности предприятия;

3 третий тип - высокий интеллектуальный потенциал организации, превышающий определенный диапазон значений в течение определенного периода времени. Данный тип характерен для предприятий, активно занимающихся инновационной деятельностью, стремящихся к постоянному обновлению.

Кроме того, измерение интеллектуального потенциала каждой организацией и предоставление данных в местные управляющие органы позволит иметь представление об интеллектуальном потенциале региона (интеллектуальной карте региона) и является достаточно важным для разработки и реализации социально-экономической политики региона и в целом государства.

Литература

1. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: Азбувник, 1999. – 944 с.
2. Современный толковый словарь русского языка / главный редактор С.А. Кузнецов. – СПб: «Норинт», 2007. – 960 с.
3. Новый экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 2-е изд. Доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1088 с.
4. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия, 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – IV, 826 с.
5. Кендюхов, А. Гносеология интеллектуального капитала / А. Кендюхов // Экономика Украины. – 2003. - № 4. – С. 29-33.

УДК 332

Е.В. Ярош

katelesnikova@yandex.ru

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В статье автором дана оценка некоторым проблемным аспектам инновационного развития нашей страны, а также проводимым мероприятиям в области финансовой поддержки развития инноваций и стимулирования инновационной активности субъектов хозяйствования.

Выстраивание стратегии инновационного развития страны сегодня должно базироваться на точном соответствии мировым тенденциям экономического развития. По словам экспертов и специалистов в мире началась эпоха сверхиндустриальной (или неоиндустриальной) экономики сопровождающейся 4-й индустриальной революцией, сущность которой заключается в фундаментальной трансформации производственной сферы. Такая трансформация предполагает, что классические технологии производства никуда не исчезают, но получают новое наполнение, и в основе экономики по-прежнему остается материальное и, прежде всего, промышленное производство. При этом сами производства могут располагаться в разных частях страны, мира и слаженно функционировать по системе промышленного интернета [1].

Однако приходится констатировать тот факт, что в экономике нашей страны сегодня наблюдается ситуация более интенсивного развития непромышленной сферы: торговли и банковского сектора. Особое опасение вызывает и то обстоятельство, что основной сферой деятельности и для малого бизнеса становится торговля (90%), в то время как доля малых фирм, реально соответствующих облику инновационного предприятия, не превышает 1,4% в Беларуси (2% в России и Украине). В соответствии же с мировыми тенденциями, именно в малом бизнесе осуществляется разработка и внедрение нововведений в высокотехнологичной сфере: разработка программного обеспечения, интернет технологии, обслуживание новой техники, инжиниринг и т.д.. Кроме того, крупные отечественные предприятия пока не могут уделять достаточное внимание внедрению результатов научно-технической деятельности и использованию инноваций, поскольку заняты решением более острых проблем.

И сегодня по-прежнему на поверхности проблемных вопросов инновационного развития нашей страны остается вопрос финансовой поддержки реализации инноваций, что наряду с осознанием приоритетности инновационного развития экономики побуждает представителей органов власти принимать все новые меры по активизации инновационного процесса в республике. К числу таких вопросов относится совершенствование организации финансирования и стимулирования инновационной деятельности.

В частности, курирование вопросов научно-технической и инновационной деятельности в Республике Беларусь входит в компетенцию Государственного комитета по науке и технологиям (ГКНТ), который в настоящий момент времени при поддержке Белорусского инновационного фонда проводит 10-й юбилейный Республиканский конкурс инновационных проектов, участниками которого могут быть как юридические, так и физические лица [2].

Данный конкурс проводится по номинациям «Лучший инновационный проект» и «Лучший молодежный инновационный проект» в целях стимулирования реализации перспективных инновационных проектов, содействия в поиске инвестиционной поддержки инновационных проектов, коммерциализации результатов научных исследований и разработок. Отдельно стоит отметить, что в рамках конкурса в целях подготовки участников конкурса к защите инновационных проектов организуется также семинар-тренинг с привлечением ведущих белорусских специалистов по инновационной и венчурной деятельности, а также бизнес-планированию.

Такой подход к поддержке инновационных проектов можно назвать комплексным и всеобъемлющим. Однако так может показаться только на первый взгляд, и если изучить условия конкурса подробнее, то очевидным становится факт недостаточности финансирования. В соответствии с [Положением о республиканском конкурсе инновационных проектов](#) победителям и призерам конкурса вручаются дипломы и премии в следующих размерах: за первое место - 86 базовых величин (2 193,00 рубля); за второе место - 57 базовых величин (1 453,50 рубля); за третье место - 29 базовых величин (739,50 рублей) [3].

Закономерно возникает вопрос о материальной заинтересованности инноваторов в принятии участия в данном конкурсе, или же в данном случае срабатывает эффект престижности мероприятия?

Среди победителей и призеров совет конкурса отбирает проекты для дальнейшей коммерциализации их результатов, которые получают сертификат на получение денежных средств в размере 571 базовой величины (14 560,50 рублей или 7 000 долларов США) [2]. В номинации «Биотехнологии и геномика в медицине и фармацевтике» призовой фонд и вовсе составляет 2 000 долларов США.

Следует также отметить, что в рамках конкурса рассматриваются перспективные инновационные проекты с уже детально проработанной стратегией реализации (коммерциализации). Однако достаточно ли будет средств, выделенных по смете ГКНТ из республиканского бюджета, для коммерциализации отобранных инновационных проектов?

Еще менее привлекательными данные условия будут выглядеть в сравнении с условиями проведения конкурса инновационных проектов по программе «Старт», реализуемой российским Фондом содействия инновациям, участниками которого также могут быть юридические лица (субъектов малого предпринимательства) и физические лица [4]. Программа направлена на создание новых и поддержку существующих малых инновационных предприятий, занимающихся разработкой и освоением производств новых товаров, изделий, технологий или услуг с использованием результатов собственных научно-технических и технологических исследований и имеющих значительный потенциал коммерциализации. Конкурсная программа предполагает 3 этапа: 1-й этап Программы (конкурс «Старт-1»); 2-й этап Программы (конкурс «Старт-2»); 3-й этап Программы (конкурс «Старт-3»); альтернатива конкурсу «Старт-3» - программа «Бизнес-Старт», которая направлена на коммерциализацию результатов НИОКР, полученных в рамках выполнения контрактов по конкурсу «Старт-2».

Анализ данных таблицы 1, позволяет сделать вывод об очевидном превосходстве программы «Старт» в части финансовой поддержки по сравнению с условиями конкурса инновационных проектов, проводимого ГКНТ. Сумма средств, выделяемая даже на первом этапе реализации программы «Старт» составляет 30 000 долларов США, что в разы больше суммы средств, выделяемой ГКНТ для коммерциализации отобранных проектов.

В обоих случаях для финансирования проектов используются бюджетные средства, которые по своей сути являются ограниченными и нарастить потенциал этого источника финансирования не представляется возможным.

Таблица 1- Параметры поддержки инновационных проектов по программе «Старт»

Параметры	Старт-1	Старт-2	Старт-3	Бизнес-Старт
Размер гранта	До 2 млн руб.	До 3 млн руб.	До 4 млн руб.	До 10 млн руб.
Срок гранта	1 год			
Внебюджетное софинансирование	Не требуется	Не менее 100% суммы гранта (средства инвестора)		Не менее 50% суммы гранта (собственные средства или средства инвестора)
Направление расходов	Проведение НИОКР. Подробный перечень расходов			Коммерциализация результатов НИОКР. Подробный перечень расходов (коммерциализация)
Участники	Физ.лица или юр.лица	Юр.лица		Юр.лица, завершившие любой этап программы «Старт» (в том числе «Старт-3» и «Старт-НТИ»).

В завершении проведенного исследования сделаем предположение о том, что конкурс, проводимый ГКНТ является своего рода рекламной площадкой для инновационных проектов в части поиска потенциального инвестора.

Таким образом, остро встает вопрос определения реальных источников финансирования инновационной деятельности в нашей стране для уточнения возможности мобилизации финансовых ресурсов инновационно-активными предприятиями, а также предприятиями, которые еще только рассматривают возможность внедрения инноваций в производственный процесс.

Для построения эффективной системы финансовой поддержки инновационной деятельности важным аспектом является уточнение источников финансирования инноваций в условиях нашей страны.

Литература

1. Эксперты о будущем экономики Беларуси и достижении \$100 млрд. ВВП к 2025 году [Электронный ресурс]/ Официальный сайт БЕЛТА. – Минск, 2019. - Режим доступа: <https://www.belta.by/comments/view/eksperty-o-buduschem-ekonomiki-belarusi-i-dostizhenii-100-mlrd-vvp-k-2025-godu-6923/>. – Дата доступа: 29.09.2019
2. 10-й Республиканский конкурс инновационных проектов 2019 года [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь. – Минск, 2019. - Режим доступа: http://www.gknt.gov.by/news/aktualno/prinimayutsya_zayavki_na_uchastie_v_yubilevnom_10_m_respublikanskom_konkurse_innovatsionnykh_proekto/. – Дата доступа: 29.09.2019
3. Положением о республиканском конкурсе инновационных проектов[Электронный ресурс]/ Официальный сайт Республиканского конкурса инновационных проектов . – Минск, 2019. – Режим доступа: http://konkurs.belinfund.by/about_konkurs. - Дата доступа: 29.09.2019
4. Программа «Старт» [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Фонда содействия инновациям . - Москва, 2019. – Режим доступа: <http://fasie.ru/programs/programma-start/>. – Дата доступа: 29.09.2019

5 СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 330.47

Д.В. Дорошев

doroshev@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ ОТНОШЕНИЯМИ В ЭЛЕКТРОННОМ БИЗНЕСЕ

С целью сохранения конкурентоспособности предприятия и реализации его целей, все субъекты, вовлеченные во взаимоотношения как внутри предприятия, так и вокруг предприятия (партнеры, поставщики), нуждаются в общей методологии взаимодействий. Эта методология строится на базе общей стратегии и преследует целью создания добавленной ценности для бизнеса при тесном взаимодействии вовлеченных сторон. В статье рассмотрены две концепции управления отношениями в электронном бизнесе – управление взаимоотношениями с клиентами и управление деловыми отношениями.

Развитие глобальной экономики и глобальной сети сделало прорыв для электронного бизнеса как нового способа ведения традиционного бизнеса.

С распространением по всем странам Интернета и множества технологий web-разработки, электронный бизнес стал новой тенденцией в деловом пространстве. Так количество пользователей интернета в мире, по данным Internet World Stats (IWS) на 30.06.2019, составило 4,5 миллиарда человек [1].

Постоянно растущий рынок, основанный на Всемирной сети, приносит новые возможности в бизнесе, но также требует кардинальных изменений в главном способе торговли, который носит название электронной коммерции. Продажи через Интернет становятся очень важными для каждого участника рынка.

Современные предприятия видят огромные возможности в использовании Интернета. Они стараются увеличить выручку и снизить свои затраты за счет использования новых технологических возможностей Интернета. В настоящее время для предприятий Интернет – это не просто дополнительный канал продаж, это стратегический канал продаж, через который предприятия могут предлагать свои продукты и услуги.

Внедрение интернет-технологий открыло свои двери для концепции электронной экономики, позволив создать инновационные бизнес-подходы в области продаж, закупок и организации внутренних бизнес-процессов. Ориентация современных бизнес-организаций на глобальный рынок означает интеграцию информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающих поток данных без пространственных ограничений. В то же время, более требовательные потребители и более сильная конкуренция, приводят к изменениям в области бизнес-процессов.

В современных условиях одним из основных параметров успешного ведения бизнеса является качество взаимоотношений с клиентами. Удовлетворенность клиентов хорошее деловое сотрудничество, а также знание потребностей клиентов, их привычек и желаний, являются неизбежными факторами повышения их лояльности в условиях динамичной конкуренции.

Мировые исследования показали, что существует множество причин, по которым следует добиваться лояльности клиентов. Некоторые из этих причин заключаются в следующем:

– продавать продукт или услугу новым клиентам в 5-7 раз дороже, чем продавать их существующим клиентам;

- один недовольный клиент может сообщить о своем отрицательном опыте другим 8-10 потенциальным покупателям;
- предприятия могут увеличить свою прибыль до 85%, увеличив свое ежегодное удержание клиента на 5%;
- вероятность продажи для нового клиента составляет около 15%, в то время как вероятность продажи для существующего клиента приближается к 50%.

Все подобные исследования привели к пониманию важности существования лояльных клиентов и необходимости постоянно работать над совершенствованием отношений с ними. Способ, по которому это лучше всего сделать, – узнать как можно больше информации о клиентах и затем эти знания использовать для их персонализации [2].

Реальная информация о клиенте, доступная в нужное время в нужном месте всегда была залогом успеха. В современных условиях сбор, анализ и использование информации о клиентах, в большинстве предприятий осуществляется систематически. Популярным термином для этого общего процесса является управление взаимоотношениями с клиентами (CRM).

Управление взаимоотношениями с клиентами можно определить как бизнес-стратегию и коммуникацию с клиентами, направленные на сбор информации о клиентах, которые используются для повышения удовлетворенности и лояльности клиентов. Это непрерывный бизнес-процесс на всех уровнях организации, ориентированный на поиск и удержание клиентов.

Управление взаимоотношениями с клиентами – это способ поставить клиента в центр делового мира. Это решение, которое даст всю необходимую информацию для успешного управления клиентами и ведения бизнеса.

CRM – это устоявшаяся концепция, часто используемая небольшими предприятиями, работающими в сегменте B2C и активно развивающими отношения со своими клиентами. Однако, первые CRM-системы, которые внедрились в начале 90-х годов, были разработаны для банковских и финансовых организаций [3].

Для крупных предприятий и организаций, ориентированных на модель B2B, актуальной является концепция управления деловыми отношениями (Business Relationship Management, BRM) – формальный подход к пониманию, определению и поддержке межфирменной деятельности, связанной с деловыми сетями, это управление всеми клиентами, деловыми партнерами и третьими лицами через Интернет.

Управления деловыми отношениями основывается на сетевом взаимодействии, которое представляет собой социально-экономическую деловую активность, с помощью которой предприятия формируют деловые отношения, реализуют деловые возможности, обмениваются информацией с целью поиска потенциальных партнеров для бизнеса.

BRM – это не что иное, как управление взаимоотношениями с клиентами, которое содержит два сценария: бизнес-сценарий для бизнеса и бизнес-сценарий для клиента, и представляет собой методологию анализа, построения и оптимизации систем деловых отношений и B2B процессов.

BRM состоит из «скелета» в виде бизнес-процессов и совокупности компетенций, навыков и знаний сотрудников и партнеров, которые взаимодействуют с целью достижения определенных бизнес-задач. Целью BRM является построение эффективной системы взаимодействий между вовлеченными в общий деловой процесс людьми. BRM как система работает на общую коммерческую эффективность в связке с заявленными ценностями и миссией предприятия.

В заключении можно сказать, что основной задачей CRM и BRM является интеграция сектора продаж и отраслевых отношений. Такие интегрированные системы предлагают менеджерам полное представление о клиенте, включающее все его потребности, привычки, желания, и тем самым обеспечивают предоставление максимально возможного сервиса.

CRM и BRM-решения служат для удовлетворения потребностей клиентов в соответствии с продуктами и услугами, предлагаемыми предприятием. Таким образом

происходит интеграция веб-сервиса с инструментами для работы в соответствии с требованиями заказчика и клиента. Все это позволяет предприятию контролировать и участвовать в удовлетворении потребностей своих клиентов, повышая свою конкурентоспособность.

Литература

1. Internet World Stats. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.internetworldstats.com/stats.htm>. – Дата доступа: 25.08.2019.
2. 10 стратегий по управлению взаимоотношениями с поставщиками. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fogsoft.ru/press_center/articles/10-stratigij-po-upravleniyu-vzaimootnosheniyami. – Дата доступа: 15.07.2019.
3. Морозов, Е. М. CRM-системы как средство автоматизации взаимодействия с клиентами // Современные научные исследования и инновации. 2015. №3. Ч. 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/49404>. – Дата доступа: 11.05.2019.

УДК 339.543(476)

Е.М. Дорошко

doroschko.eg@yandex.ru

Белорусский государственный университет транспорта, Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕХНИЧЕСКОГО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Современный этап развития экономики требует внедрения современных информационных технологий, которые позволят не только упростить технологию проведения операций, но и привлечь дополнительные денежные средства. В статье рассмотрен вариант внедрения одного из наиболее эффективных комплексов, используемых при таможенном контроле, позволяющий привлекать дополнительные средства в бюджет.

Цифровые технологии являются неотъемлемой частью современной экономики. Благодаря передовым разработкам в области экономической безопасности происходит трансформация способов и форм контроля над осуществлением хозяйственной деятельности субъектов внешнеэкономической деятельности (ВЭД) как на территории Республики Беларусь, так и в рамках Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС). Особая роль здесь отведена деятельности таможенных органов, в задачи которых входят: обеспечение безопасности рынка товаров и услуг на территории Республики Беларусь и ЕАЭС; контроль за соблюдением таможенного законодательства ЕАЭС субъектами внешнеэкономической деятельности и физическими лицами, пересекающими таможенную границу; выполнение фискальной функции, которая заключается в пополнении бюджета.

Во все времена перед таможенными органами стояла дилемма: «проверять все» или действовать по принципу фритрейдерства. При первом варианте таможенные органы тщательно проводят проверку каждого субъекта внешнеэкономической деятельности, пересекающего границу с товарами. Данный вариант хорош тем, что снижаются потенциальные риски совершения правонарушений в области таможенного законодательства, в частности это особо касается контрабанды. В свою очередь, такой вариант заметно увеличивает время прохождения таможенного контроля, что влечет за собой дополнительные расходы субъектов внешнеэкономической деятельности, связанные с выходом из временных рамок, указанных в договорах. Во втором случае значительно снижается время прохождения таможенных формальностей, но возрастает количество правонарушений в области таможенного дела: недекларирование либо ненадлежащее

декларирование товаров, ошибки в заполнении таможенных и(или) иных документов, контрабанда. Соблюдение баланса – единственный оптимальный способ решения данной проблемы: важно сокращать время на прохождение таможенного контроля без потери его качества. Добиться этого можно лишь с использованием современных информационных технологий.

Таможенные органы Республики Беларусь активно внедряют передовые технологии, которые позволяют должностным лицам повысить объективность решений, принимаемых в отношении выпуска товаров. В свою очередь, для субъектов внешнеэкономической деятельности внедрение данных технологий является упрощением прохождения таможенного контроля, а также увеличением прибыли за счет сокращения временных издержек. Ярким примером эффективности подобного внедрения является система электронного декларирования, благодаря которой появилась возможность заблаговременной подачи таможенной декларации до прибытия товара в пункт пропуска на таможенной границе. С этим изменением связана отмена действовавшего до 2018 года требования об обязательном документальном подтверждении всех декларируемых сведений.

Кроме того, Республика Беларусь активно сотрудничает с другими странами в части совершенствования способов таможенного контроля. Одним из примеров успешного международного сотрудничества является внедрение в пунктах пропуска стационарных и мобильных инспекционно-досмотровых комплексов.

Так, например, на участке Белорусско-Польской границы установлен инспекционно-досмотровый комплекс (ИДК) для сканирования грузовых поездов. Объект установлен в рамках межправительственного соглашения между Республикой Беларусь и Китайской Народной Республикой. Общая сумма международного договора (инвестиций) составила 39 миллионов юаней, что эквивалентно 5,5 миллионам долларов США [1]. Основой внедренной системы послужил аналогичный проект, разработанный специалистами из Китая, который уже был успешно введен в эксплуатацию в других странах мира.

Благодаря сканирующему тоннелю инспекционно-досмотрового комплекса появилась возможность не вскрывать грузовые составы и не проводить, без необходимости, досмотр товаров. Технология данной системы заключается в сканировании груза, шасси и содержимого, а после выводе данного изображения на мониторы, находящиеся в операторной для работы должностных лиц таможенных органов. Кроме того, в комплекс данной системы также входят трансформаторная подстанция, сеть инженерного обеспечения и другое оборудования, обеспечивающие бесперебойную работу комплекса.

Условно, специфику работу и технические возможности инспекционно-досмотрового комплекса, находящегося в железнодорожном пункте пропуска, можно разделить на несколько этапов, представленных на рисунке 1.

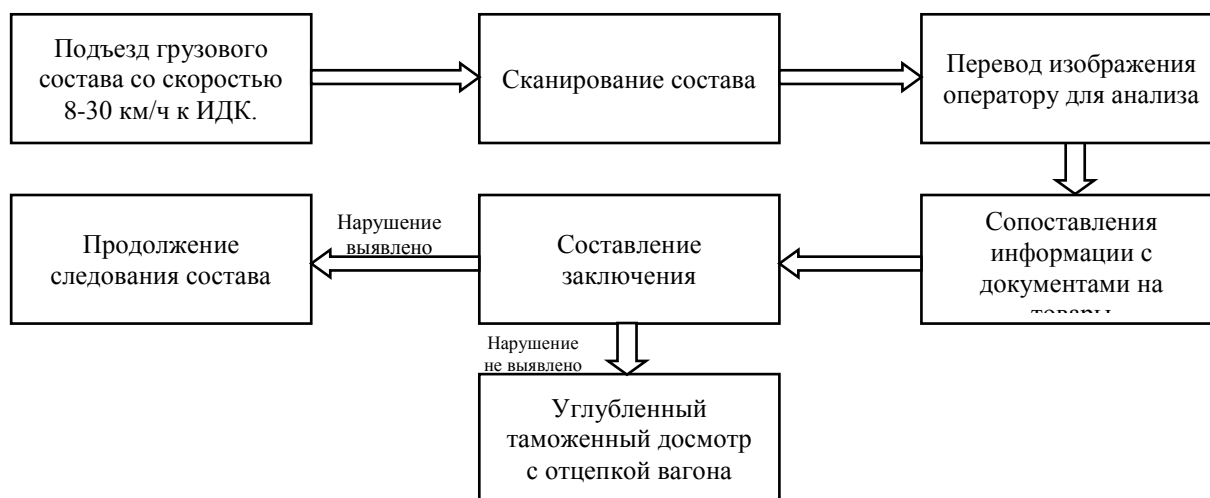


Рисунок 1 – Специфика функционирования стационарного инспекционно-досмотрового комплекса для железнодорожного транспорта

Как видно из рисунка, инспекционно-досмотровый комплекс оснащен системой быстрого контроля, что позволяет ему «просвечивать» движущиеся вагоны. Благодаря этому, появляется возможность обнаружения запрещенных к провозу предметов, скрытых в составе и грузах, без их открытия. Бесперывно комплекс может работать до одного часа, что позволяет сканировать железнодорожные транспортные средства большой протяженности.

Кроме того, комплекс включает в себя систему датчиков инфракрасных барьеров, что исключает попадание людей в опасную зону. Техника обеспечивает полную безопасность работающих рядом операторов, сканируемых товаров и находящихся в непосредственной близости людей, что соответствует стандартам радиационной безопасности и защиты от рентгеновского излучения. Если нарушения не выявлены, то на анализ изображения уходит от 2 до 15 минут, соответственно время проведения таможенного контроля заметно сокращается.

Эффективность функционирования можно оценить в инициировании комплексом 233 досмотров, в 186 из которых были обнаружены нарушения таможенного законодательства, с последующем изъятием товаров и транспортных средств на сумму 2 миллиона евро. Если сопоставить затраты на установку и эксплуатацию инспекционно-досмотрового комплекса, то на один белорусский рубль затрат приходится 83 белорусского рубля прибыли [2].

Внедрение подобных информационных технологий оказало положительное влияние не только на проведение таможенного контроля, но и стало надежным звеном в реализуемом проекте «Экономический пояс шелкового пути». Кроме того, за счет автоматизации повышается транзитная привлекательность Республики Беларусь, что приводит к увеличению бюджета страны.

Литература

1. Первый в Беларуси железнодорожный ИДК торжественно открыт в Бресте// [Электр.ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.by/ru/news1-ru/view/pervyj-v-belarusi-zheleznodorozhnyj-idk-torzhestvenno-otkryt-v-breste-620-2017/>. – Дата доступа: 29.09.2019.
2. Щелкунова, Н. – Рентген-помощник на шелковом пути. / Н. Щелкунова // Журнал «Таможенный вестник». – №3. – 2017 г. – С. 3-5

УДК 330.47

Т.А. Ермакова, В.А. Бартош

tanaerm@yandex.ru

Филиал учреждения образования «Белорусский государственный технологический университет» «Бобруйский государственный лесотехнический колледж», Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье приведены результаты исследования возможностей применения информационных технологий при совершенствовании процесса управления проектами на примере ОАО «БМЗ». Рассмотрено несколько основных направлений совершенствования процесса управления проектами: управление рисками, совершенствование процесса планирования, внедрение системы показателей по проектам.

Под управлением проектом подразумевается деятельность, направленная на реализацию проекта с максимально возможной эффективностью при заданных ограничениях по времени, денежным средствам (и ресурсам), а также качеству конечных результатов проекта [1].

Как правило, степень успешности проекта во многом определена достижением поставленных проектных целей и эффективным выполнением определенных стадий проекта.

Выделяют следующие общие признаки проектов:

- проекты направлены на достижение конкретных целей;
- проекты включают в себя координированное выполнение взаимосвязанных действий;
- проекты имеют ограниченную протяженность во времени, с определенным началом и концом;
- проекты в определенной степени неповторимы и уникальны.

Актуальность внедрения методов управления проектами на предприятии обусловлена объективными обстоятельствами и факторами, основным из которых является курс развития инновационной экономики и новых технологий управления.

В результате работы был проведен анализ существующего процесса управления проектами в ОАО «БМЗ», выявлены слабые места данного бизнес-процесса и разработаны рекомендации по совершенствованию проектной деятельности.

Исследования в области организации процесса управления проектами на примере ОАО «БМЗ» позволили выделить следующие проблемы в проектной деятельности на предприятии.

1 Управление рисками. На предприятии не ведется учет рискованных событий в проектах, что является одной из причин не выполнения проектов в срок, перерасхода запланированного бюджета и иных неблагоприятных ситуаций.

Предложено вести учет (прогнозирование, управление и контроль) рисков.

Управление рисками - это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рискованных событий способных негативно повлиять на проект.

Для обеспечения управления рисками необходимо разработать, с учетом особенностей предприятия, нормативно-методическую документацию:

- политика управления рисками;
- положение об управлении рисками;
- процедура управления рисками;
- методические указания по описанию и оценке рисков;
- методические указания по оценке влияния рисков на работы календарного плана;
- справочник по типовым рискам.

Есть необходимость разработки карты рисков (плана реагирования на риски) для каждого проекта, которая будет содержать такие разделы, как, категория/группа риска, номер и наименование риска, этап проекта, описание риска, приоритет/статус риска, источники/причина риска, вероятность и последствия риска, способ реагирования и ответственный за мероприятия.

Отвечать за заполнение вышеуказанных разделов предполагается руководителю проекта. Утверждение карты рисков, как правило, осуществляет куратор проекта.

Эффект: предложенный подход позволит заранее выявить рискованные события и провести комплекс предупреждающих мероприятий, а не получить трудноразрешимые проблемы во время реализации проекта.

2 Совершенствование процесса планирования. Планирование расписания не производится с помощью автоматизированных средств (например, MSProject, Primavera, SAPPS), что препятствует получению возможности качественной разработки и оперативного внесения изменений в план-график для его актуализации, а также некорректность оценки сроков и затрат проекта.

На ОАО «БМЗ» план-график ведется только по факту выполненных работ в MSExcel (разделы проекта, результаты исполнителей, количество затраченных часов). Т.е. в начале работы над проектом не составляется даже примерная диаграмма Ганта с учетом трудозатрат, листа ресурсов и т.д. Планируют только промежуточные и итоговые сроки реализации проекта.

В системе SAPERP в модуле PS планирование календарного плана-графика проектов не ведется из-за отсутствия данной функции. Таким образом, можно сказать, что используются ограниченные функции модуля SAPPs, требующие доработки.

Решение: автоматизировать процесс планирования проектов (оценки длительности всех работ по проекту, последовательности выполнения работ, возможности параллельного выполнения и др.).

Расписание работ проекта (план) необходимо составлять проектной группе на начальном этапе планирования всего проекта под руководством менеджера проекта.

Предлагается, чтобы в SAPPs вводился подробный календарный план-график проекта с учетом всех сроков, и составлялась диаграмма Ганта с учетом трудозатрат (листа ресурсов).

Нет необходимости тратить денежные средства на покупку и установку, например, специализированных программ MSProject, Primavera. Предлагается доработать уже внедренный модуль SAPPs с расширенной функцией планирования проектов. Это могут сделать сами сотрудники ОАО «БМЗ» (управление автоматизации).

Предлагается также создание шаблонов документов в SAPPs, которые позволят облегчить сотрудникам работу в новых бизнес-процессах управления проектами. Т.е. актуальные документы по проектам будут в одном месте в виде реестра решений.

Например, следует разработать шаблоны следующих документов: заявка на проект, приказ об открытии проекта, описание содержания проекта, план управления проектом, отчет о состоянии проекта, запрос на изменение параметров проекта, протокол совещания по проекту, приказ о закрытии проекта, служебная записка о распределении материального фонда, акт приемки работ, контрольный список по риску и др.

Эффект: план работ должен создаваться централизованно для всего проектного подразделения, из него автоматически формируются планы для каждого функционального подразделения и каждого исполнителя. Это приводит к четко выстроенному процессу работы, что существенно сокращает сроки реализации проектов без потери качества. Это позволит не превышать ранее установленный бюджет и сроки выполнения работ проекта.

Активное применение расширенных, доработанных функций модуля SAPPs позволит составлять качественный календарный план-график, отображать структуру проекта, а также индивидуальные задачи и пакеты работ, разрабатывать бюджет, управлять ресурсами, отслеживать исполнение плана проекта, строить отчеты и графики по проекту и многое другое.

3 Система показателей по проектам. На предприятии не используется оценка результатов в управлении проектами с использованием системы показателей. В случае отсутствия четких показателей в структурном плане проекта границы проекта размываются, срок увеличивается, бюджет превышает.

На ОАО «БМЗ» не ведут статистическую информацию по реализованным проектам. Например, нет учета количества проектов, выполненных/не выполненных в срок, проектов с перерасходом бюджета на определенный процент и т.д.

Решение: внедрение на предприятии системы показателей по проектам.

Для оценки степени достижения целей проектов предлагается использовать проектные ключевые показатели эффективности (KPI).

Эффект: сравнение реализованных проектов в динамике, например, за год, по ключевым показателям эффективности позволит выработать рекомендации по улучшению проектной деятельности на следующий период.

Предложенные рекомендации по совершенствованию системы управления проектами могут быть использованы ОАО «БМЗ» при разработке стратегических планов развития завода, подготовке и реализации проектных решений проведения различных работ, строительства новых объектов на территории завода, промышленного применения мероприятий научно-технического прогресса и др.

Литература

1. Бортник, А.Н. Основы проектного анализа: учебное пособие. – Саратов: СГСЭУ, 2012. – 84 с.

УДК 338.45:338.342

М.Ю. Завгородняя

mzavgorodnia@gmail.com

Институт экономики и прогнозирования НАНУ, Украина

ПРОБЛЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Сформулирована двойственность проявления процессов цифровизации в промышленности, которые могут открывать новые возможности и через противоречия развития самой промышленности нести угрозы и вызовы как для нее, так и всей экономической и социальной сферы страны. При этом процесс цифровизации выводит в ранг приоритетных проблемы безопасности национального уровня, мезоуровня и предприятия. Перечислены разные стадии цифровизации промышленных предприятий. Выявлено, что процесс цифровизации требует государственного содействия.

Цифровая трансформация становится основным трендом развития как производственной системы, так и сферы услуг/дистрибуции. В основе такого развития будет положено использование последних достижений в области искусственного интеллекта и робототехники, нанотехнологий, автономных транспортных средств, 3D печати, аддитивных технологий производства.

Для развития «Индустрии 4.0» характерна идея «сервисноориентованого производства», что создает систему обеспечения спроса потребителей на фасованные продукты от массового производства (крупными партиями) к поставке индивидуально упакованной продукции (небольшими партиями). То есть одним из трендов внедрения «Индустрии 4.0» является развитие технологических платформ, которые объединяют спрос и предложение.

Ведущие эксперты [1] утверждают, что в основе развития «Индустрии 4.0» является комплексное сочетание научных достижений следующих направлений.

Первое направление характеризуется широким использованием информационных технологий, которые обеспечат обработки и формирования большого количества информации в виде баз данных (Big Data and Analytics). Среди актуальных задач этого направления является разработка программных инструментов для реализации процедуры интеллектуального анализа данных (Data Mining).

Второе направление - это использование технических достижений по созданию автономных технических комплексов на основе внедрения киберфизичних систем (Autonomous Robots), которые будут способны самостоятельно выполнять технологические задачи без вмешательства человека.

Третьим направлением является развитие промышленного Интернета (The Industrial Internet of Things) как технического средства для объединения всех компонентов производства в единую сеть обмена информацией в режиме реального времени.

Вместе с ним должна активно развиваться кибербезопасность (Cybersecurity), которая предусматривает проведение мер, связанных с защитой хранения и обработки информации, сетей их обработки и передачи. Предполагается, что использование таких технологий надежно обезопасит предприятия от установки вредоносного программного обеспечения кибератак. И хотя сейчас уже существует ряд защищенных протоколов и механизмов

передачи данных, однако с развитием возможностей Интернета потребность в них будет только расти.

Цифровизация в промышленности параллельно несет возможности «цифрового прыжка», а также глобальные вызовы и угрозы. Изменяющиеся условия конкуренции требуют нового уровня управления производственным процессом и перестройки управления цепочкой создания стоимости на протяжении всего жизненного цикла продукции. Среди основных групп глобальных вызовов и угроз будущего необходимо выделить: экологические (существенное изменение климата, ограничивающее производство); социально-экономические вызовы (связанные с занятостью и сокращением рабочих мест, созданием адекватной системы образования, социальной и экономической нестабильностью); технологически-информационные (увеличение вероятности кибератак, технологических сбоев, катастроф).

В настоящее время эксперты дают оптимистические прогнозы динамики цифрового развития отечественных предприятий. "Цифровая трансформация", которую в программных документах сделано одним из ключевых приоритетов своей внутренней политики, является обязательным условием выживания страны, чья экономика до сих пор практически сырьевая и полуфабрикатная. Хотя объемы производства IT-отрасли последние 3 года имеют наилучшую динамику и прогнозируется заработок в 2019 году 5 млрд долл. [2], но ее экспортноориентированность и субподрядные услуги добавленную стоимость приносят иностранным заказчикам. А цифровизация предприятий происходит догоняющими темпами, поскольку дополненная аналитика, BigData, роботы, датчики, искусственный интеллект используются мало.

Оценивая трансформации перерабатывающей промышленности в условиях проникновения цифровых технологий в реальный сектор, можно констатировать разные темпы и стадии цифровизации промышленных предприятий и адаптации их к новым глобальным вызовам. На ранних стадиях применение цифровых технологий происходит в направлениях: создания цифровой копии физических активов; накопление и аналитика больших данных аварий, внештатных ситуаций, травматизма; оценка техногенных рисков. Далее цифровые технологии на предприятии внедряется в: процесс ремонта и обслуживания сложного оборудования, обучение персонала с использованием виртуальной реальности; интегрированную программную платформу, электронные журналы мониторинга сред и процессов, приложения для отчетности государственным органам. На всех этих этапах критично важно понимание работниками эффективности, результативности технологий.

Развитие событий в течение последних 3 лет показало, что в развитии процесса цифровизации в Украине главную роль играло общество промышленных хай-тек предприятий, бизнес-объединений, экспертов, научных деятелей. Была создана общими усилиями с промышленниками платформа Industry4Ukraine, задачами которой является лоббирование общих интересов на политическом и государственном уровне. В тоже время, государство проявило себя слабым стейкхолдером, потому что до сих пор действенность его политики низка.

В связи с этим, актуально повышение действенности государственного стимулирования промышленного развития и сотрудничества государства и бизнеса в вопросах роста устойчивости экономики к вызовам будущего и роста его цифровизации и конкурентоустойчивости.

Для развития предприятий необходим качественно новый формат решения проблем государственной политики в направлениях:

- информационного сопровождения по поводу рыночных возможностей, международного и европейского законодательства; помощи предпринимателям в поиске бизнес-партнеров с использованием базы данных по международному сотрудничеству, тендерным возможностям;

- создания инструментов коллективного влияния, объединения стейкхолдеров, продвижения (агентства развития, краудфандинговые платформы, сети нетворкинга);
- усовершенствования механизмов поддержки основания предприятий-стартапов; государственное и донорское финансирование внедрения передового мирового опыта для обновления лабораторий;
- поддержки коммерциализации результатов научно-исследовательских работ, участия в исследовательских программах и платформах;
- содействия создания объединений, кластерных структур, в частности по автоматизации и машиностроению, инжинирингу, инновационных экосистем, помощь в технологическом сотрудничестве.

Однако, реализация цифровой трансформации на практике активизирует инновационные процессы и экономический рост только при условии развития системы эффективных государственных и частных институтов, создания макроэкономической и регуляторной среды функционирования предприятий.

Литература

1. Пискунов А.И. Вызовы, угрозы и ожидания от цифровизации для промышленных предприятий // Организатор производства. 2019. Т.27. №2. С.7-15 DOI:10.25987/VSTU.2019.33.81.001
2. Почему высокие зарплаты разработчиков угрожают украинской IT-индустрии [Электронный ресурс] URL: <https://biz.nv.ua/markets/pochemu-vysokie-zarplaty-razrabotchikov-ugrozhayut-ukrainskoy-it-industrii-50010448.html> (дата обращения 29.09.2019)

УДК 004:339.138:366.53(476.2-37Гомель)

О.Е. Корнеенко, А.А. Гурнова

okorneenko@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОСРЕДСТВОМ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Статья посвящена вопросам повышения эффективности маркетинговой деятельности Гомельского РАЙПО. Рассмотрено несколько направлений по использованию Интернет-ресурсов в качестве маркетинговых инструментов. В частности, ведется речь о создании Интернет-магазина, об особенностях и возможностях применения баннерной рекламы в сети Интернет, таргетированной и контекстной рекламы в социальных сетях.

О том, что Гомельское РАЙПО способно конкурировать на рынке с субъектами хозяйствования, предоставляющими аналогичную продукцию, товары и услуги, говорит увеличение в 2017 году объемов розничного товарооборота. Однако, учитывая результаты деятельности конкурентов, Гомельскому РАЙПО необходимо искать резервы повышения эффективности маркетинга. Конкурентоспособность организации торговли означает соответствие качества и ассортиментного перечня товаров запросам потребителей, наличие сравнительных с конкурентами преимуществ. Также немаловажно наличие возможности выстоять в конкурентной борьбе и сохранить достигнутые преимущества в течение длительного периода. Всего этого можно добиться путём улучшения маркетинговой деятельности на основе инструментов интернет-технологий.

Реализация маркетинговой деятельности предполагает организованный, системный подход, который предусматривает комплексные исследования, разработку маркетинговой

политики и организацию работы соответствующих специалистов организации. Только комплексный подход обеспечит полноценное и результативное решение задач, поставленных перед Гомельским РАЙПО в рамках организации маркетинговой деятельности.

По результатам анализа деятельности Гомельского РАЙПО за предшествующие годы были предложены следующие пути улучшения маркетинговой деятельности на основе интернет-технологий: создание Интернет-магазина; баннерная реклама в сети Интернет; таргетированная (целевая) реклама в социальных сетях; контекстная реклама.

В Гомельском РАЙПО предлагается создать Интернет-магазин на базе платформы Shop.by. Торговля через площадку Интернет-магазина, как и любой другой вид торговли, подлежит лицензированию. Поэтому необходимо внесение изменений в действующую лицензию Гомельского РАЙПО. В нее следует вставить доменное имя Интернет-магазина, через который будет осуществляться торговля. Разработка Интернет-магазина, конечно, повлечет значительные финансовые и временные затраты. В данной ситуации альтернативным выходом, обеспечивающим значительную экономию ресурсов, может стать использование услуг торгового портала Shop.by, который бесплатно предоставляет клиентам прикладное программное обеспечение для управления Интернет-магазином, обеспечивает оперативной технической поддержкой и помогает своим клиентам по другим направлениям и формам продвижения, не доступным для других Интернет-ресурсов. Этот сервис позволяет существенно сократить расходы и открыть магазин достаточно быстро [1].

Для управления Интернет-магазином предлагается использование программы WinShop Site Administrator. Она имеет серьезные преимущества перед обычным веб-интерфейсом и предоставляет возможность коллективного управления магазином в компьютерной сети с нескольких компьютеров одновременно.

Распространение Интернет-технологий оказывает положительное воздействие на функционирование торговой организации [2]. Для усиления позитивного влияния распространения Интернет-технологий на деятельность Гомельского РАЙПО необходимо воспользоваться возможностью применения недорогой рекламы и провести рекламную кампанию в сети Интернет (баннерная, таргетированная реклама и реклама в социальных сетях). Рекламная деятельность – залог успеха организации. Ключевые моменты, от которых зависят: сбыт, спрос, потребительское предпочтение. Поэтому предприятие должно очень серьезно подходить к проблемам и организации рекламной деятельности, если это необходимо.

Реклама в сети Интернет априори и по происхождению, и по технологии имеет преимущество перед рекламой классической. В отличие от обычной рекламы реклама в сети Интернет имеет экономически обоснованный механизм сбора данных для планирования и проведения рекламной деятельности.

Интернет-реклама, благодаря точному автоматическому учету каждого посетителя всех рекламных площадок, позволяет с высокой степенью точности учесть и провести анализ результатов рекламной кампании. Это говорит о наличии методики точной оценки эффективности рекламы, и, как следствие, сокращения необоснованных расходов и повышения привлекательности рекламы как самого дорогостоящего вида продвижения товаров и услуг. Стоит отметить, что баннерная реклама может стать мощным инструментом имиджевой рекламы для Гомельского РАЙПО.

При оценке эффективности баннерной рекламы используют два основных параметра: количество показов и количество откликов. Первый параметр означает, сколько раз был показан тот или иной баннер. Стоимость баннерной рекламы в основном определяется стоимостью тысячи показов баннера на конкретном сервере. Для обозначения данного показателя используется термин СРМ – стоимость тысячи показов. Как правило, цена варьируется от 2 до 50 условных единиц за тысячу показов [3]. Второй параметр означает

количество щелчков пользователя мышкой на баннер для перехода к подробному описанию рекламируемого товара или на рекламируемый сервер. Для анализа этого показателя используется термин CRT – отношение количества откликов к количеству показов в процентах (коэффициент проходимости). Обычно коэффициент проходимости составляет от 2 % до 10 %.

Прежде всего, такая реклама будет нацелена на: формирование благополучного имиджа Гомельского РАЙПО; организацию доступности информации об организации для огромного количества людей, в том числе территориально удаленных от точек продаж; реализацию всех возможностей представления информации об услугах и воздействия на потенциального покупателя через графику, звук, анимацию, видеоизображение; оперативную реакцию на рыночную ситуацию (обновление информации об услугах, анонс акций и др.).

Социальные сети в жизни современного человека занимают большое место. Предприниматели понимают, что без продвижения товаров и услуг через Интернет и соцсети на сегодняшний день уже не обойтись никому. Создание аккаунтов в соцсетях, а также социальных кнопок на сайтах, – это уже необходимость для любого бизнеса. Чем больше информации будет у клиента, тем выше будет уровень доверия к организации. Как результат – больше продаж. Из сказанного следует, что Гомельскому РАЙПО необходимо присутствие в тех каналах, в которых потенциальные покупатели проводят время, общаются и ведут поиск информации. На сегодняшний день такими каналами как раз и являются социальные сети.

Например, социальная сеть ВКонтакте является популярной, так как была одной из первых и имеет значительную аудиторию. Для усиления положительного влияния распространения Интернет-маркетинга на деятельность Гомельского РАЙПО необходимо воспользоваться возможностью применения недорогой рекламы и провести рекламную кампанию в социальной сети ВКонтакте с настройкой таргетинга.

Принцип таргетинга (определение всех возможных характеристик пользователей при формировании поискового запроса) используется поисковыми системами в контекстной рекламе, баннерных сетях, соцсетях. В каждом из этих сервисов можно задать необходимые для рекламной кампании параметры в зависимости от вида таргетинга и поставленных целей.

Таргетированная реклама в соцсетях представляет собой интересный и достаточно перспективный канал для продвижения своих товаров или сервисов с рядом преимуществ: используя правильный, достаточно узкий таргетинг объявлений, можно крайне точно попасть в свою целевую аудиторию, при этом использовать рекламный бюджет более рачительно, получая максимально возможный эффект.

Контекстная реклама тоже является одним из эффективных инструментов Интернет-маркетинга. Выбрав вызвавшее заинтересованность контекстное рекламное объявление, пользователь перейдет на страницу Интернет-магазина Гомельского РАЙПО. Именно из этих переходов и формируется стоимость рекламы в сети Интернет. Показы контекстной рекламы, при которых пользователь не кликнул по рекламному объявлению, не оплачиваются. Пользователю (потенциальному покупателю) будет представлено лишь то рекламное объявление, которое будет соответствовать его интересам. Оплата контекстной рекламы осуществляется за клики по рекламным объявлениям, когда потенциальный клиент переходит на сайт рекламодателя.

Первые результаты рекламной кампании можно будет увидеть уже в первые дни ее проведения. Сегодня Интернет-пространство все больше напоминает поле битвы за клиента: усложняются технологии, растут рекламные бюджеты. В этих условиях запуск и управление контекстной рекламой требуют серьезных профессиональных знаний. Контекстная реклама в интернете получила широкое распространение параллельно с активным использованием

поисковых систем. Также имеет быструю отдачу и высокую эффективность, но требует постоянного отслеживания и управления рекламными кампаниями.

Контекстная реклама в сети Интернет может использоваться для краткосрочных рекламных кампаний, например, для активного продвижения новых товаров или услуг, а также в случае, если Web-сайт еще не оптимизирован и не раскручен для поисковых систем.

Таким образом, сеть Интернет открывает новые возможности использования передовых технологий в маркетинге, сбыте и управлении.

Литература

1. Электронный магазин: www.shop.by [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://beseller.by/ceny/tarifnyye-planu>. – Дата доступа: 13.09.2019.
2. Шурчкова, Ю.В. Состав и структура комплекса маркетинговых коммуникаций, реализуемых в сети интернет // Ю.В. Шурчкова. – Экономика, статистика и информатика. – 2017. – № 4. – С. 36-41.
3. Как применять методы SEO и контекстной рекламы [Электронный ресурс] // Реклама в сети Интернет. – Минск, 2018. – Режим доступа: <http://profi.holiday.by/novosti/item/1402>. – Дата доступа: 12.09.2019.

УДК 338.45:338.3

О.Н. Кушниренко

kyshnoksana@gmail.com

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, Украина

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ 4.0 НА РАЗВИТИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Статья посвящена раскрытию особенностей влияния технологий Индустрии 4.0 на развитие глобальных цепочек добавленной стоимости. В работе проанализированы факторы, которые определяют интенсивность распределения технологий Индустрии 4.0 на разных звеньях производственно-логистической цепочки создания продукта и определены их сферы влияния на результативность производства.

Дальнейшее развитие промышленности все глубже связано с технологическими изменениями, а именно с усилением влияния четвертой промышленной революции. Мир меняется: появление новых технологий, которые еще вчера разрабатывались учеными, сегодня испытываются в лабораториях, а завтра займут свое место в нашей повседневной жизни как обычные вещи, приводит к необходимости изменения стратегического поведения производителей, и как следствие внедрения новых подходов к организации и управлению экономическими процессами.

Особенностью этой революции является то, что новые технологии внедряются с большой скоростью, что сопровождается усилением конкуренции, а инновационная деятельность становится сферой интересов многих компаний по всему миру. Поэтому сегодня необходимо направлять ресурсы и усилия для активизации инновационной деятельности, создание новых разработок, формирование новых ценностей и внедрение их в производство. Технологии Индустрии 4.0 включают не только искусственный интеллект, роботизацию, интернет вещей, нанотехнологии, автомобили-роботы, 3D-Принтинг, использование новых материалов с улучшенными свойствами. Кардинальные изменения, которые несет Индустрия 4.0, влияют на всю структуру мировой экономики, ведь они касаются значительного улучшения способности организаций реагировать на изменения в меняющейся среде [1, с. 4].

Особенно важно изучить влияние Индустрии 4.0 на промышленное развитие, Белоруссии и Украины, где перерабатывающая промышленность, с исторически высоким

потенциалом своего развития, сегодня не имеет достаточного уровня готовности к будущим технологическим вызовам. Это приводит к тому, что производители не смогут конкурировать с мировыми лидерами уже в среднесрочной перспективе, а ведь по словам Э.Райнерта, ни одна страна не может быть богатой только за счет сельского хозяйства, залогом экономического роста является промышленность [2, с.35].

Сегодня происходит глобальная трансформация в организации производства, а именно развитие глобальных цепочек добавленной стоимости как процесса разделения производства между странами, где необходимые профессиональные знания и материалы надлежащего качества доступны по конкурентной цене. Большинство компаний, производящих продукцию в развитых странах, передали свои производства специализированным производственным фирмам в других странах, формируя глобальные цепочки добавленной стоимости. Для развивающихся стран включение национального производства в такие формы интернационализации раскрывает новые возможности использования дополнительных преимуществ региона, реализации эффекта масштаба, вертикальной интеграции и горизонтальной специализации.

Основной характеристикой участия в глобальных цепочках добавленной стоимости является торговля промежуточными товарами. Так, по данным ЮНИДО [3], ее доля в структуре мировой торговли достигла половины и продолжает ежегодно расти. В структуре экспорта стран «Большой двадцатки», прежде всего Китая, Индии, Японии и Кореи, 30-60% составляет промежуточная продукция, затем проходит дополнительную переработку в странах-партнерах, торговля которой проходит в рамках цепочки. Структура промышленного экспорта показывает достаточный уровень вовлечения украинской и белорусской промышленности в мировые производственные цепочки (рис. 1).

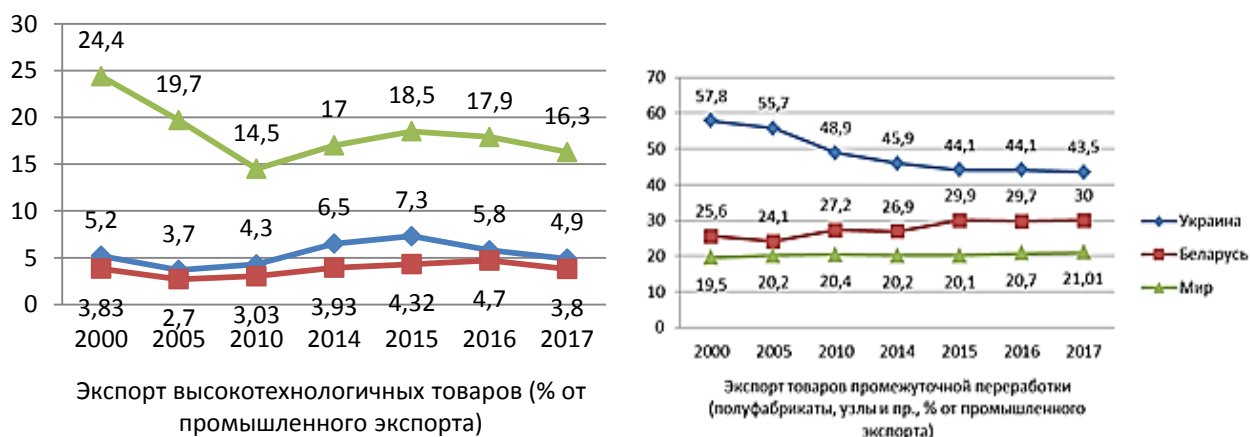


Рисунок 1. Удельный вес высокотехнологических и промежуточных товаров в структуре промышленного экспорта Беларуси, Украины и в мире, %

Источник: Базаданных World Integrated Trade Solution [4]

За последние годы наблюдается увеличение части промежуточных товаров в экспорте Белоруссии с 25% в 2000 г. до 30% в 2017 г., в Украине происходит постепенное уменьшение с 49,0% в 2010 г. до 43,5% в 2017 г., что подтверждает сырьевой и низко технологической вектор промышленного экспорта: доля экспорта высокотехнологичных товаров имела тенденцию к сокращению и в 2017 составила всего 3,2% общего экспорта Украины. Анализ подтверждает то, что, способность страны присоединяться к глобальным цепям добавленной стоимости напрямую связана с технологической готовностью отечественных производителей.

Учитывая то, что технологические трансформации Индустрии 4.0 влияют на развитие различных отраслей неодинаково, то соответственно и технологии будут по-разному влиять

на формирование глобальных цепей добавленной стоимости. Факторы, которые определяют интенсивность распределения новых технологий, это:

- характер производственного процесса, включая тип материалов;
- необходимость ускорения поставок продукции;
- кастомизация товара, быстрое реагирование на изменения запросов потребителей;
- потребность в дешевой мелко серийной продукции (прототипах).

Особенно сильно ощущается влияние технологий Индустрии 4.0 на развитие высокотехнологичных отраслей, где практически все звенья создания добавленной стоимости включая разработку, дизайн, производство, тестирование, маркетинг, логистика, реализация продукции и сервисное обслуживание.

Значительные преимущества от использования технологий Индустрии 4.0 можно получить на всех звеньях жизненного цикла производства прежде всего, это стадия проектирования и разработки изделия. Использование 3D-программ позволяет вдвое сократить срок проектирования, "безбумажные" чертежи быстро адаптируются и переносятся на современное оборудование. Концептуальные эскизы продукции, особенно в сфере высокотехнологического производства, проектируются в трехмерной форме и перемещаются в электронном виде между разработчиками, экспериментальным и серийным производством, комплектаторами, испытательными и сертификационными центрами.

На стадии серийного производства внедрение технологий Индустрии 4.0 имеет критическое значение, ведь без внедрения новейших технологий производство конкурентоспособной на мировом рынке высокотехнологичной продукции невозможно. Это аддитивные технологии, производство керамических и полимерных композиционных материалов, роботизированная лазерная сварка и перфорация, нанесение термо-барьерных покрытий и т.д. Примером развития цифровых технологий является внедрение и освоение сквозного 3D-проектирования и производства авиационных двигателей, которое позволяет предприятию сократить затраты на создание наукоемкой продукции, повысить ее качество и надежность, сократить количество циклов и сроки вывода продукции на рынок.

Не менее важный этап – создание современной системы сервисного обслуживания готовой продукции. Современная мировая концепция продажи предполагает, что вместе с готовым продуктом заказчик получает "не просто сервис, а целую цифровую экосистему", то есть предоставление услуг обслуживания продукта. Такой подход позволяет повысить эффективность использования продукции на основе полученных в процессе эксплуатации данных и автоматизированного оперативного взаимодействия всех участников кооперации – от производителя и его поставщиков к компаниям, занимающимся техническим обслуживанием. При такой масштабной постановке задачи речь идет не только о трансформации отдельной корпорации, а о создании непрерывного цифрового потока данных в отрасли - трансформации всей цепочки участников создания продукции, эксплуатации и обслуживания.

Особо важную роль технологии Индустрии 4.0 играют в торговле и логистике. Так технологии «больших данных» (BIG DATA) упрощают создание оптимальных маркетинговых стратегий; искусственный интеллект важен для решения многих технологических задач; системы распределенного реестра необходимы для обеспечения безопасности и ведения реестра производственных и логистических операций; промышленный Интернет в автоматизации складских работ.

Таким образом, комплексное внедрение технологий Индустрии 4.0 создает новые возможности для предприятий, а именно позволяет ускорять внедрение инноваций, увеличивать доходы от внедрения инновационной продукции, уменьшить риски, обеспечить возможности кастомизации продуктов для лучшего удовлетворения потребностей потребителей, в частности транснациональных торговых сетей. ускоряет путь от создания до изготовления и продажи новых видов продукции, оптимизирует и координирует взаимодействие с поставщиками и партнерами.

Литература

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К.Шваб. – М.: Издательство: Эксмо, 2018. – 208 с.
2. Райнерт Эрик С. Как богатые страны разбогатевших ... и почему бедные страны остаются бедными. Перевод с английского Петра Терешук. / Эрик Райнерт. - Киев: Темпора, 2015- 444 с.
3. Industrial Development Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development. United Nations Industrial Development Organization, 2017. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017.../IDR2018_FULL%20REPORT.pdf.
4. World Integrated Trade Solution URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Compare/country/UKR/indicator/XPRT-PRDCT-SHR/partner/WLD/product/UNCTAD-SoP2/country/BLR;WLD:/show/data>

УДК 339.138

А.С. Коноваленко

anastasiia.konovalenko@tsatu.edu.ua

*Таврический государственный агротехнологический университет
имени Д. Моторного, Украина*

ГЕЙМИФИКАЦИЯ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПИТАНИЯ ДЕТЕЙ

В статье рассмотрены вопросы использования геймификации в сфере управления уровнем безопасности питания детей школьного возраста, что обретает все большую актуальность в связи с возрастанием популярности информационных технологий и мобильных приложений. Рассмотрены преимущества применения геймификации как образовательного инструмента со скрытой целью и высокой степенью мотивации участника игрового процесса к достижениям путем выполнения поставленных задач.

Реализация комплексной программы обеспечения безопасности питания детей требует применения современных, эффективных коммуникационных каналов передачи информации детской аудитории, которые бы обеспечили максимальное восприятие контента и усвоения полученной информации. Обеспечить выполнение бизнес-задач и достижение бизнес-целей возможно путем использования психологический игровых приемов, одним из которых является геймификация.

Практические аспекты геймификации являются предметом научных исследований последних нескольких лет. Среди исследователей возможностей применения подходов геймификации в образовании и бизнес-сфере Майкл Барбер, Джейн Макгонигел, Дональд Кларк, Ли Шелдон, Кевин Вербах, Мачей Ласковский и другие. В своих работах ученые доказывают, что игра может стать действенным инструментом обучения и продуктивным времяпровождением. В 2011 году понятие «геймификация» наряду с терминами «кастомизация» и «большие данные» было включено компанией Garther в список новых технологий в системе нестандартной мотивации персоналом [1].

Эффективность геймификации заключается в том, что одним из действенных способов мотивации каждого человека является достижение им определенной цели. Создание конкурентной борьбы и состязательности усиливает мотивацию участников игры. При этом геймификация позволяет реализовать скрытое управление процессом, так как основная цель игрового процесса скрыта от его участников. Явной целью является выполнение задания и получение вознаграждения за достижение, что позволяет ключевую цель замаскировать под игровой процесс [2]. Такой подход эффективен в образовательном процессе и HR-технологиях.

Применение геймификации в системе управления безопасностью питания детей позволит повысить уровень осознанной мотивации детей и подростков в направлении выбора полезных продуктов питания и налаживанию рационального пищевого режима.

Основная задача применения геймификации в таком случае заключается в повышении степени информированности детей в вопросах правильного питания: повысится количество и качество полученных детьми знаний. Повышение уровня безопасности их питания станет, в таком случае, целью второго порядка и следствием применения полученных детьми знаний о правильном питании на практике.

Рассматривать управление безопасностью питания детей необходимо через его основные функции управления:

- планирование;
- организацию;
- мотивацию;
- контроль.

Планирование в применении геймификации подразумевает определение потенциала повышения количества и качества знаний и информации у детей о системе правильного питания и выбора продуктов. Процедура планирования включает ряд этапов:

- характеристику фактического состояния уровня безопасности питания детей;
- формулировку желаемого для достижения уровня (целевого состояния объекта);
- оценку наличия разрыва между фактическим и желаемым состоянием;
- определение путей достижения желаемого состояния;
- выявление промежуточных этапов (подэтапов) и подзадач (рис. 1).

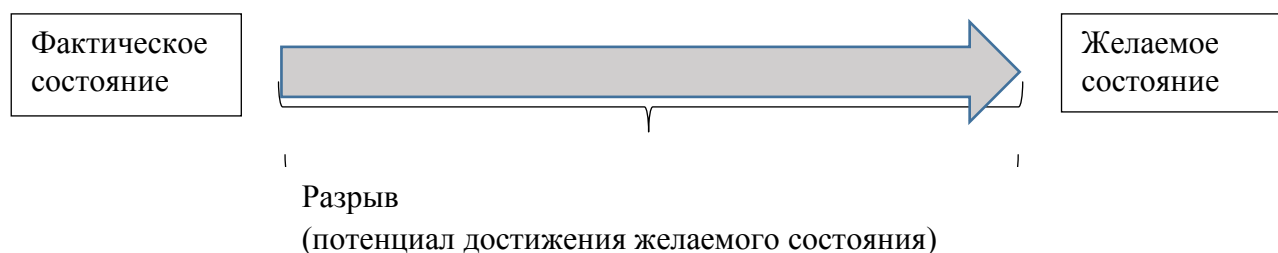


Рисунок 1 – Подходы к планированию управления уровнем безопасности питания детей

Использование геймификации служит инструментом сокращения разрыва между фактическим и желаемым (целевым) состоянием объекта. При этом подобного рода разрыв следует рассматривать не как проблему, требующую разрешения, а как существующий потенциал улучшения фактического положения.

Организация геймификации подразумевает выбор средств, инструментов, механизмов, методов достижения желаемого состояния и сокращения разрыва между фактическим и целевым состоянием объекта. Кроме того, функция организации включает процедуры разработки инструкций для участников процесса, задач на каждом из этапов и заданий, которые необходимо выполнить участникам, для продвижению и перемещения на последующие уровни.

В качестве ключевых аспектов геймификации в сфере управления безопасностью питания детей необходимо рассматривать такие элементы:

- динамика (использование сценариев, которые предусматривают внимания пользователя и реакцию в реальном времени);
- механика (использование сценарных элементов, присущих игровому процессу, таких, как вознаграждения, статусы, уровни, баллы и т.п.) [3];
- эстетика (создание общего игрового впечатления, которое повысит эмоциональное вовлечение участника в игровой процесс);
- социальная ответственность (техники и ограничения, которые позволяют соблюдать этические нормы и защиту прав несовершеннолетних детей, участников игрового процесса).

Мотивация заключается в применении негативных и позитивных стимулов: вознаграждения за достижение и выполнение задач и «наказание» при неправильных действиях, решениях, нарушениях установленных правил и инструкций, создание конкуренции и атмосферы соревнования между участниками (игроками).

Контроль в ходе геймификации включает автоматический учет числа участников процесса, создание информационно-технологической платформы, технической поддержки, учет сложностей, возникающих в процессе выполнения заданий, оценка соответствия возрастным особенностям участников и т.д.

Таким образом, на сегодняшний день применение геймификации в качестве инновационного инструмента управления безопасностью питания детей позволит достигать важные социальные изменения скрытым путем. При этом создается доброжелательная среда и мотивационное поле для участников игрового процесса.

Литература

1. Яковлева Е.А. Анализ возможностей использования принципов поведенческой экономики для принятия эффективных управленческих решений// Современные технологии управления. — 2016. – №5 (65). Режим доступа: <http://sovman.ru/article/6504/>
2. Виноградова О. В., Литвинова О. В., Пілігрим К. І. Сутність інструментів гейміфікації в системі мотивації персоналу //Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2017. – №. 4.
3. Сергеева Л. Геймификация: игровые механики у мотивации персонала // Теория і методика управління освітою. – № 2 (14), 2014.

УДК 338.22:004

М.С. Михайлова
m.mykhailova13@gmail.com
ТГТУ, Украина

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Современный мир становится все более и более технологичным. Его продуктом является электронная, в том числе цифровая экономика. Усиливается виртуализация экономики. Роль информационных технологий в экономической деятельности неопределима. В статье анализируется использование актуальных информационных технологий в экономической деятельности.

На сегодняшний день, информационные технологии, возможно трактовать подобно веку формирования тенденции прогресса, который произошел на этапе эволюции и непрерывного преобразования информативно-компьютерных технологий.

В XXI веке, новейшие технологии вышли на следующие ступени: сбережение, рассылки, познания и проработки материала.

Можно с уверенностью сказать, что зарождение информационных технологий довольно затратная сфера, которую можно приравнять с революционизированным нововведениям.

Информационные технологии в экономике – это совокупность действий, которые разрабатываются посредством компьютеров и другой техники для достижения желаемого результата.

Передовые технологии отличаются такими характеристиками:

1. Предоставляют возможность продуктивно применять информационный потенциал для сохранения разных подвидов источников;

2. Улучшение информационных процессов на этапе возникновения и процветания общественности;

3. Делают реально выполнимым технику моделирования мировых функций, которые включают возможность прогнозирования природных катастроф, массивных технологических разрушений [1].

Касаемо информационных технологий, можно утверждать то, что они изменили значительные свойства и сведения о экономической действительности, к которым можно отнести: функцию денег, которая на современном этапе выступают в роли средства расчетов, и это способствовало к созданию электронной системы платежа. Начали развиваться такого типа принципы как: виртуальные деньги и банки, начали формироваться электронные фондовые рынки, которые наделены непомерной значимостью в экономической функции государства.

Соответственно, информационное обеспечение в экономической деятельности помогает удовлетворить информационные потребности клиентов, сглаживают географические границы и позволяют любому индивиду стать участником мирового рынка, а также получить доступ к приобретению практически любого продукта, вне зависимости от того, где именно он был создан.

Для того чтобы информационные технологии совершали работу с полной отдачей, целесообразно обладать навыками и уметь их использовать в процессе работы. Желательно посвящать время на обучение, а также заострять внимание на современных разработках в экономике в области информационных технологий.

Стоит принять во внимание то, что спрос, в условиях рыночных отношений на информацию и информационные услуги возрастает, и тем самым влечет за собой увеличение покупательской способности на компьютеры, телефоны, телевидение, выпуск обучающих программ и прочее.

С использованием всего этого удастся не только быстро и эффективно распространять, и использовать информационные технологии, но и, конечно же, создавать их в огромном многообразии. Необходимо понимать тот факт, что экономическая информация – это неотъемлемая и важная составляющая всего этапа.

Поэтому, цифровые технологии предоставляют значимые экономически альтернативы и утверждают независимое принятие участия в успешном регулировании деятельности. Общедоступные схемы передовых технологий предоставляют возможность вычислить и предсказать экономически основополагающий вывод и на его обосновании постановить благоразумное умозаключение. Заданные модели предоставляют возможность воплотить исчисление суммарного экономического следствия, вероятность и приспособляемость параметров системы [2].

Сложно предположить зону экономической сферы, в каких не использовались компьютерные технологии исследования способов и методики их имитации.

Новые технологии и счётно-решающая техника прошлых поколений предоставляют возможность в действительности воспользоваться уймой подходов, охарактеризованных, ранее на заданных образцах. Более того, возникновение систем компьютерного преобразования, сбережение и сохранения информации формирует неведомую но, довольно внушительную информационную базу, которая, действительно, является рывком к зарождению новых, предварительно малоизвестных методов нахождения и утверждения решений в экономике.

Вывод. Информационные технологии стремительно становятся жизненно важным стимулом возникновения всемирной экономики и более продуктивно и творчески решать экономические и общественные проблемы.

Исходя из выше причисленного можно сказать, что новые информационные технологии являются основой перехода общественного развития от индустриальной к информационной эпохе в мировом масштабе.

Литература

1. Завиваев Н.С. Информатизация общества, как основа глобальной конкурентоспособности /Н.С.Завиваев, Д.В. Проскуда //Азимут научных исследований: экономика и управление. -№2.- 2016. - С. 234-237.
2. Аверченко В.И. Производственные системы в производстве и в экономике: [учебное пособие] / В.И. Аверченко, Ф.Ю. Лозбинев.- Москва : Флинта, 2011.- 274с.

УДК 378.4:33:004

С.В. Павловская, Е.В. Петриченко

pavlovskaya@bseu.by, petrichenko_e@bseu.by

Белорусский государственный экономический университет, Беларусь

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В работе обозначены некоторые проблемы цифровизации высшего образования в экономическом вузе. Главный акцент сделан на характеристике нового поколения студентов, качественно отличающихся от поколений прошлых лет невозможностью воспринимать большие объемы информации в рамках классической лекции, сложностью концентрации внимания и способностью быстро усваивать блоки информации в цифровом виде.

Цифровизация почти всех областей человеческой деятельности становится неизбежной реальностью. Наука, исследующая цифровую экономику, в настоящее время переживает период накопления информации, постепенно переходя к первичной ее обработке. Существуют проблемы отбора и правильной систематизации огромного объема данных, а также имеет место пробел в вопросах аккумуляции опыта передовых стран, добившихся успехов в процессе формирования цифровых университетов и внедрения в процесс обучения цифровых технологий, выработки рекомендаций с учетом специфики национальных экономик.

Теоретико-методологической основой исследований в этой области являются в основном современные концепции зарубежных авторов. Проблемы информатизации и создания информационного общества разрабатывали такие зарубежные ученые, как: К. Шеннон, Н. Винер, М. Кастельс, М. Маклюэн, Ф. Махлуп, Т. Стонер, Э. Тоффлер и другие. Определенный интерес представляют разработки современных исследователей цифровой экономики: Н. Негропonte, Д. Тапскотта, Р. Келли, Г. Шиллера, Б. Йоханссона [1], Г. Иллинга, Г. Малецке, М. Вебера, К. Холройда [2] и др. Основам формирования и развития цифровой экономики посвящены также работы ряда российских и польских исследователей О.В. Дьяченко, Е.А. Истоминой, В.П. Куприяновским, А.В. Черноваловым, З. Цекановским, З. Шиманьским, П.А. Черноваловым [3]. Проблемы цифровизации высшего образования были рассмотрены П.Г. Алтуховым, Е.Б. Ножкиной, Г.А. Мавлютовой. IT-инфраструктуру высшего образования исследовали И.Г. Андросова, Н.В. Днепровская [4], О.В. Попова и др.

Вместе с тем, в настоящее время вопросы цифровизации системы высшего образования (в том числе экономического) не являются в должной мере разработанными, что, отчасти, можно объяснить стремительностью тех изменений, которые внесла в деятельность вузов цифровизация. Цифровая компетенция становится ключевой компетенцией XXI века, и проблема готовности системы высшего образования обеспечить получение студентами новой формации данной компетенции является острой.

Проблемное поле цифровизации высшего образования определяется также не только стремительно меняющимися условиями внешней и внутренней среды учреждений высшего образования, распространением информационных технологий во всех сферах деятельности, но и через изменение основного субъекта образовательного процесса – студента.

В настоящее время молодежь погружена в цифровую среду, постоянно использует информационные технологии. В вуз приходит новое поколение студентов, которое относят к поколению Z [5]. Они быстро адаптируются в меняющейся цифровой реальности, но имеют ряд существенных отличий от студентов прошлых лет. Главным отличием является способ воспринимать и усваивать информацию. Студент может эффективно усвоить большой объем информации, которая разделена на блоки и дублируется в цифровом формате.

Информационные технологии в образовательном процессе отражают потребности нового цифрового общества и открывают новые возможности обучения, поэтому необходима оценка готовности белорусской высшей экономической школы к трансформации в цифровой университет. Кроме того, существует потребность в оценке способности формировать у студентов персональные цифровые компетенции, использовать информационные технологии в образовательном процессе, выстраивать систему сервисов будущего цифрового университета.

Таким образом, отечественная система высшего экономического образования должна быть реформирована с учетом успешного зарубежного опыта, требований современного рынка труда и вооружена методикой оценки цифровизации вуза с учетом приоритетов развития национальной экономики Республики Беларусь.

Литература

1. The Emerging Digital Economy: Entrepreneurship, Clusters, and Policy / B. Johansson, C. Karlsson, R. Stough. – Berlin; Heidelberg: Springer, 2006. – 352 p.
2. Holroyd, C. The Global Digital Economy: A Comparative Policy Analysis / C. Holroyd, K.S. Coates. – New York: Cambria Press, 2015. – 286 p.
3. Черновалов, А.В. Цифровое будущее или экономика счастья? / А.В. Черновалов, З. Цекановский, З. Шиманьский, П.А. Черновалов. – М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К, 2018. – 218 с.
4. Днепровская, Н.В. Оценка готовности российского высшего образования к цифровой экономике // Статистика и экономика. – 2018. – №4. – С. 16 – 27.
5. Ковалев, М.М. Образование для цифровой экономики / М.М. Ковалев // Цифровая трансформация. – 2018. – № 1 (2). – С. 37–42.

УДК 001.89:005.591.6

О.В. Пугачева

OPugacheva@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЕЛАРУСИ В МИРОВОМ КОНТЕКСТЕ

Рассматривается уровень развития науки и инновационной деятельности в стране на основе различных показателей, в том числе Глобального инновационного индекса и наукометрических показателей развития учреждений высшего образования.

Актуальной проблемой оценки научной и инновационной деятельности организаций, предприятий и страны в целом является исследование подходов к ее анализу на основе различных показателей и тесной связи с образованием и экономикой.

При обсуждении на II Съезде ученых Беларуси, проходившем 12-13 декабря 2017 года в Минске, стратегии «Наука и технологии: 2018-2020», отражающей перспективы развития отечественной науки и экономики, отмечалось, что Республика Беларусь смогла сохранить и обеспечить требуемое развитие научного потенциала как базу укрепления наукоемкости страны и ее интеллектуализацию на инновационной основе. Обоснованием этого являются: наличие научно-исследовательских структур и подразделений по различным направлениям творческого поиска, ученых со степенями и званиями, занятость в научной сфере, процент молодежи в науке, количество разрабатываемых программ фундаментальных и прикладных исследований.

В современной мировой практике существует множество показателей для определения уровня развития инновационной деятельности, оценивающих как человеческий капитал, знания, научно-технологическое развитие, так и некоторые данные фондового рынка, характеристики ресурсов и результаты инновационной деятельности.

Анализ масштабов, состава и динамики инновационного потенциала обеспечивается совокупностью следующих групп показателей:

- собственно инновации (источники информации о них, численность и состав персонала предприятия или организации, объем и структура используемых в инновационной деятельности основных производственных средств, затраты на инновации, результаты инновационной деятельности, анализ инновационной активности предприятия или организации);

- влияние инноваций на экономику и общество (технологическая структура экономики, экспорт и импорт технологий, рост производительности труда и занятость, вклад научно-технического прогресса в прирост валового внутреннего продукта).

Некоторые из этих показателей анализируются в регулярных Обзорах инновационного развития страны, подготовленных ЕЭК ООН и дающих на этой основе рекомендации по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь, повышению научного и технологического потенциала и эффективности национальной инновационной системы.

При оценке показателей важно учитывать статистику науки и инновационной деятельности, а также анализировать данные по регионам (ресурсы, кадры, инфраструктура, особенности инновационной среды).

Существуют подходы к оценке научной и инновационной деятельности, основанные на учете изобретательской и патентно-лицензионной деятельности научных организаций. В настоящее время наряду с классическими научными организациями, осуществляющими свою деятельность в форме государственных учреждений, большая часть которых сосредоточена в НАН Беларуси и Министерстве образования, сформировалась большая группа научных организаций преимущественно в форме унитарных предприятий и акционерных обществ на основе прежних отраслевых конструкторских бюро и научно-исследовательских институтов, которые создали собственную производственную базу для выпуска продукции. Анализ их изобретательской и патентно-лицензионной деятельности позволяет заключить, что они занимают лидирующие позиции в стране в сфере создания и коммерциализации изобретений, полезных моделей, сортов растений и секретов производства (ноу-хау).

Обобщающим показателем признается Глобальный инновационный индекс (GlobalInnovationIndex - GI), который составляют Корнельский университет (США), школа бизнеса INSEAD и Всемирная организация интеллектуальной собственности. Рейтинг публикуется с 2007 года и в него входит 126 государств. Он оценивает инновационность страны по 81 критерию, начиная с уровня НИОКР и количества патентных заявок до объема расходов на образование.

По сравнению с аналогичным рейтингом 2017 года, в 2018 году Беларусь поднялась на две строчки и заняла в GI-2018 86-е место (29,40 балла). Как сообщает сайт белорусских исследований Thinktanks.by, в GI-2015 Беларусь занимала 53-е место, в GI-2016 - 79-е, а в рейтинге 2017-го года Беларусь находилась на 88-й позиции. В этом рейтинге Беларусь продолжает оставаться самой низкой инновационной экономикой Европы. Ближайшими европейскими странами в рейтинге являются Албания – на 83-м месте и Македония – на 84-м. Все соседствующие с Республикой Беларусь государства находятся в Топ-50: Латвия заняла 34-е место рейтинга (43,20 балла), Польша – 39-е (41,70 балла), Литва – 40-е (41,20 балла), Украина – 43-е (38,50 балла), а Россия – 46-е (37,90 балла).

Для Беларуси в рейтинге GI-2018 основные группы оцениваемых показателей выглядят следующим образом: институты – 81-е место, человеческий капитал и исследования – 34-е место, инфраструктура – 73-е место, уровень развития рынка – 91-е место, уровень развития бизнеса – 53-е место, знания и технологии – 65-е место, творческая деятельность – 122-е место.

Среди сильных сторон Беларуси составители рейтинга отмечают занятость женщин, соотношение учеников и учителей, количество студентов, экспорт услуг сектором информационно-коммуникационных технологий, процент компаний, предлагающих обучение сотрудникам, и ряд других направлений, преимущественно связанных со сферой образования.

Среди слабых сторон, как и в прошлом году, указываются нормативно-правовая база, в частности, верховенство права, недостаточная эффективность логистики, НИОКР, вопросы кредитования, творческие товары и услуги и нематериальные активы.

В условиях стремительно растущего глобального спроса на высшее образование возрастает актуальность рейтингов университетов мира, результаты которых не только позволяют оценить качество высшего образования, но и влияют на него в глобальном масштабе.

Развитие университетской науки в контексте мирового образовательного пространства можно рассматривать на основе наукометрических показателей (индексы публикационной активности авторов или организаций, значимости публикаций в зависимости от научного веса журнала и т.д., используемые для оценки состояния и перспективности научно-исследовательской деятельности авторов и организаций, их сравнения и ранжирования в различных международных рейтингах). Рейтинг университетов Беларуси с точки зрения их позиций в международных рейтингах в 2018-2019 гг. представлен в таблице 1 [1].

Для повышения рейтинга университетов в мировом образовательном пространстве предлагаются следующие мероприятия: включение университетских журналов в Scopus; обучение молодых ученых академическому письму; поощрение публикационной активности ученых на основе наукометрических показателей; работа с публичными профилями ученых в интернет-сервисах.

Таблица 1 – Университеты Республики Беларусь в международных рейтингах в 2018-2019 гг.

Рейтинг, агенство	Рейтинг, полное название	Количество вузов и их позиция	
Шанхайский рейтинг ShanghaiRanking Consultancy ARWU	Шанхайский предметный рейтинг по физике	1	БГУ 401-500
Рейтинг университетов мира THE Times Higher Education	Рейтинг университетов мира (Times Higher Education World Universities Rankings) - THE	1	БГУ 1001+
	Предметные рейтинги (THE by subject) THE по «физическим наукам», по «инженерным наукам и технологиям»	1	БГУ 601-800
Рейтинг университетов мира QS Quacquarelli Symonds	Рейтинг университетов мира (Quacquarelli Symonds World University Rankings) - QS	2	БГУ 354 БНТУ 801-1000
	Рейтинг лучших университетов стран Восточной Европы и Центральной Азии (Quacquarelli Symonds Eastern Europe and Central Asia University Rankings) – QS EECA	4	БГУ 23 БНТУ 95 БГУИР 137 ГрГУ 151-160
	Рейтинг университетов по трудоустройству (QS Graduate Employment Rankings) – QS GER	1	БГУ 301-500
Рейтинг Ближневосточный технический университет, Турция	Рейтинг университетов по академическим показателям (Universities University Academic Performance) - URAP	1	БГУ 1393
Рейтинг U-Myltirank	Рейтинг U-Myltirank	6	БГУ, БГМУ, ВГМУ, ВГТУ, ПГУ, МИУ
Рейтинг Российский союз ректоров MosIUR	Московский международный рейтинг «Три миссии университета» (The Three University Missions) - MosIUR	1	БГУ 313
Рейтинг RUR	Рейтинг университетов (Round University Ranking) - RUR	3	БГУ 706, РИВШ, 731, БГМУ, 772
Рейтинг UniRank	Рейтинг UniRank	47	БГУ 1147 ГГУ 5239
Рейтинг Webometrics WRWU	Рейтинг Webometrics (Webometrics Ranking of World Universities)-WRWU		БГУ 489 БНТУ 2720 БГМУ 4221 ГрГУ 3350 БГУИР 3720 ГГУ 3983 БГТУ 4584
Рейтинг SIR	Рейтинг (Scimago Institutions Rankings) - SIR	-	-

Литература

1. БГУ в мировых рейтингах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bsu.by/main.aspx?guid=146761> – Дата доступа: 7.09.2019.

УДК 33.011

С.Д. Степанов

funkgriver@gmail.com

Белорусский национальный технический университет, Беларусь

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ КИБЕРСПОРТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Автор рассматривает киберспорт как новое экономическое явление, анализируются текущие тенденции его развития. На основании исследований зарубежных авторов, а также отчетов консалтинговых компаний приводится оценка объема рынка киберспорта, его взаимосвязь с ИТ сферой, а также место в экономической системе различных стран.

Отрасль киберспорта является одной из наиболее динамичных отраслей в современном мире. За прошедшие 5 лет значительно увеличились доходы отрасли: рост валового дохода составил в среднем около 20 % в год [1] при среднем темпе роста экономики в 3-4 %. Это привело к увеличению доли отрасли в структуре ВВП различных стран, в которых проводились самые крупные события киберспортивной деятельности (организация турниров, холдингов, студий для проведения трансляций и т.п). Если обращаться к международным аналитическим агентствам [2], [3] то можно проследить тенденцию того, что высокие темпы роста, около 8 % в год, сохранятся и в течении следующих пяти лет. Также огромная взаимосвязь между отраслью киберспорта и отраслью информационных технологий, явно указывает нам, что заинтересованность всеми слоями общества в данных видах деятельности является глобальной тенденцией в мировом развитии. Например, в Республике Беларусь разработана государственная программа развития цифровой экономики и информационного общества. Это несомненно дает толчок в скорости развития данного вида деятельности.

Использование киберспорта имеет решающее значение для повышения конкурентоспособности национальной экономики, увеличение потенциала интеграции в мировую экономическую систему, повышения эффективности управления малым и средним бизнесом, а также взаимодействие вместе с органами государственного и местного самоуправления.

Понятие киберспорта определяется как соревнование человека или группы людей друг с другом посредством использования компьютерного моделирования той или иной виртуальной реальности.

Свое начало киберспорт берет с 1997 г., но признание и стремительное развитие он начал получать только последние десятилетие. На сегодня киберспорт очень плотно связан с информационными технологиями, а также вбирает в себя большую часть отрасли спорта и отрасли по реализации досуга и отдыха для человека.

В отрасли киберспорта наблюдаются следующие основные тенденции: постепенное уменьшение доли стоимости оборудования в общем объеме рынка ИТ, увеличивающееся качество сопутствующих услуг по организации досуга и отдыха, а также перемещение бизнеса из локальных рынков стран ЕС и Азии на территории других стран (США, СНГ).

На территории Республики Беларусь, на сегодня, присутствуют барьеры в данной отрасли. Незрелость законодательной базы для ИТ в целом и для отдельных приложений

(например, электронный документооборот, использование облачных сервисов) тормозит развитие как спроса, так и предложения информационных технологий, и как следствие киберспорта.

Отсутствие точных формулировок, касающихся киберспорта, в налоговом законодательстве приводит к неопределенности в вопросах начисления налогов и увеличению рисков и расходов компаний киберспортивной отрасли.

Общий нестабильный бизнес-климат приводит к нежеланию крупных предприятий вкладывать в долгосрочные проекты в области киберспорта (например, организация команд по различным дисциплинам).

Низкий спрос на сопутствующие отрасли услуги и продукты со стороны населения вызван преимущественно низкой платежеспособностью и несформированной потребностью в приобретении к новым технологиям.

Если говорить о дальнейших тенденциях развития киберспорта на территории Республики Беларусь, то очевидно, что киберспорт сегментируется и разделится на две большие сферы: производство компьютерных игр и организацию турниров. Именно организация турниров и будет напрямую влиять на развитие киберспорта как отрасли на территории Республики Беларусь.

В целом можно прогнозировать, что киберспорт в среднесрочной перспективе получит еще более мощный толчок в развитии, однако многое будет определяться влиянием на отрасль государственных институтов.

Литература

1. Официальный сайт аналитической компании «Newzoo» 2018 Report: Insights Into the \$137.9 Billion Global Games Market <https://newzoo.com/insights/articles/newzoos-2018-report-insights-into-the-137-9-billion-global-games-market/>.
2. Официальный сайт агентства «Superdata» <https://www.superdataresearch.com/>.
3. Официальный сайт журнала «Инвестиции. Профессиональный взгляд» <http://invest-mag.ru/page4331120.html>.

УДК 338.47

И.А. Шнып
ishnyp@gsu.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрено совершенствование механизма развития логистической деятельности на основе комплексного использования различных методов и современных информационных технологий в различных областях логистики.

Для ускорения развития логистической системы, эффективного продвижения товаров на международном и национальном рынках, обеспечения сбалансированности внешней торговли, принята Концепция развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2030 года, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28.12.2017 № 1024. Целевые ориентиры концепции – рост объема логистических и транспортно-экспедиционных услуг в 2 раза и увеличение доходов от транзита в 2 раза по отношению к 2016 году.

Дальнейшее развитие логистической системы страны обусловлено интеграцией республики в мировые товарные потоки и необходимостью повышения эффективности и конкурентоспособности логистических и транспортно-экспедиционных компаний.

Совершенствование механизма развития логистической деятельности предполагает повышения ее эффективности на основе комплексного использования различных методов и современных информационных технологий.

Рассмотрим основные методы и информационные технологии, используемые в различных областях логистики, направленные на повышение эффективности логистической деятельности предприятий.

ABC-анализ предлагает деление запасов сырья и комплектующих на три категории по степени важности в зависимости от их удельной стоимости, скорости доставки и других критериев. Использование ABC-анализа снижает влияние субъективного фактора, когда необходимо принять решение об организации снабжения по отдельным группам.

XYZ-анализ позволяет классифицировать номенклатуру производимой продукции по среднему статистическому отклонению значения от средней скорости расхода товара со склада, до средней скорости доставки товара.

Метод Парето утверждает, что 20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий реализуют лишь 20 %. Используя его, можно выбрать оптимальные ресурсы, которые дают наибольший эффект, что позволяет достигать высоких результатов малыми издержками. В то же время последующие усилия будут менее эффективными. Метод Парето может применяться совместно с методами ABC и XYZ-анализа.

Консолидация грузов предполагает включение нескольких мелких партий от одного или нескольких поставщиков в общую крупную партию, что позволяет снизить транспортные затраты.

Кросс-докинг позволяет осуществлять прямые поставки непосредственно от поставщика или от производителя без использования хранения товаров на складе, что позволяет сократить складские затраты. Технология кросс-докинга применима не только на распределительных складах (3PL- и 4PL-операторов), но и работающих по традиционной и смешанной технологиям. Также необходима взаимосвязь между WMS-системой оператора кросс-докинга и ERP-системами поставщиков и грузополучателей, иначе могут возникать проблемы с оформлением транспортных документов и формированием отгрузки.

Планирование потребности в материалах (MRP) позволяет рассчитать потребности во всех видах сырья и комплектующих, необходимых для производства каждого вида продукции в нужном объеме, и своевременно составить заявки заказов на их поставку, исходя из длительности и ритмичности поставок.

Метод оптимизации логистических затрат предполагает максимальном сокращении затрат на каждом участке логистического процесса при сохранении качества логистического обслуживания. Оптимизация логистических затрат возможна путем использования системного подхода, предполагающего оптимизацию функционирования не отдельных элементов логистики, а логистической системы в целом. Минимизация отдельных затрат не только не принесет ощутимого результата, но может привести к дополнительным расходам в других областях логистики. Например, сокращение транспортных расходов может способствовать увеличению запасов на складах и затрат на их содержание.

Автоматизация логистической деятельности путем использования аппаратных и программных средств, позволяющих осуществлять сбор, хранение, обработку информации для снижения трудоемкости процессов использования информационных ресурсов, повышения надежности и оперативности работы с ними в процессе логистической деятельности. Широкое распространение получили программные продукты для автоматизации управления логистической деятельности на базе «1С». Функциональные возможности данных продуктов позволяют объединить в себе функции WMS, TMS и FMS систем, а также интегрироваться с системой управления предприятием (ERP-система), что позволяет создать единую информационную систему на предприятии.

Внедрение спутникового мониторинга для осуществления ГЛОНАСС/GPS-мониторинга, учета и контроля транспортных средств, оснащенных мобильными терминалами ГЛОНАСС/GPS, позволяет повысить эффективность использования транспорта.

Применение технологии блокчейн (blockchain) в логистической деятельности дает возможность самостоятельно строить логистическую цепь, сокращать число посредников и сроки прохождения груза. Бумажный документооборот может быть заменен автоматическим процессом хранения информации в цифровом формате. Каждый участник логистического процесса получает контролируемый доступ к базам данных, а транзакции можно проверить и зарегистрировать без посредников.

Вместо юридических контрактов, которые заключаются вручную, сделки регистрируются с помощью электронных контрактов (смарт-контрактов), представляющих собой цифровую документацию, сопровождающую груз. Электронные контракты позволяют грузополучателю увидеть необходимые документы на груз до его отправки и следить за всеми операциями с ним в пути в режиме реального времени [1, с. 270].

Электронный контракт (смарт-контракт) можно связать с системой маркировки на основе RFID, которая автоматизирует регистрацию товаров в процессе движения груза. Если производитель или отправитель нанесет на груз радиочастотные (RFID) метки и (или) установит GPS-датчики, то это позволит автоматически записывались в блокчейн информацию о перемещении груза на каждом этапе логистического процесса и хранить данные обо всех маршрутах, количестве и продолжительности остановок, скорости перемещения, пользователях, сканировавших метки на складах и др.

Считывание RFID-метки также предоставляет быстрый доступ к общим сведениям о грузе и сопроводительной документации, позволяет контролировать выполнение смарт-контракт в заявленные сроки.

Эффект от использования блокчейна в логистике становится более значимым в сочетании с поддержкой протокола Интернета вещей (**IoT**). Эта технология появилась в начале XXI века, она представляет собой подключение физических объектов к сети Интернет с помощью сенсорных датчиков (электронных чипов). Данная технология дает возможность устанавливать связь между данными из физического мира с информационными ресурсами [2, с. 22].

Сочетание блокчейна с Интернетом вещей позволяет избежать манипуляций с грузом. Например, установка смарт-термометров в контейнерах позволяет контролировать температуру во время транспортировки продовольственных товаров в режиме реального времени или установка датчиков на груз препятствует его подмене или хищению. Информация с этих датчиков не может быть изменена и всегда доступна всем участникам логистического процесса.

Применение комплексного подхода к созданию эффективного современного механизма развития логистической деятельности на основе разнообразных методов и новых информационных технологий приведет к сокращению совокупных логистических затрат, повышению качества сервиса и конкурентоспособности компаний, что благоприятно отразится на белорусской экономике.

Литература

1. Шнып, И.А. Технология блокчейн в логистической деятельности / И.А. Шнып // Актуальные вопросы экономической науки в XXI веке [Электронный ресурс]: материалы VII международной научной конференции – чтений, посвящённых памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста М.В. Научителя (Гомель, 18 окт. 2018 г.). – Гомель: ГГУ им. Ф. Скорины, 2018. – С. 269-271.
2. Альнамер, З. Интернет вещей (IoT): проблемы и будущие направления/ З. Альнамер // Логистика. – 2018. – № 2. – С. 21-26.

6 ИНТЕГРАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

УДК 338.001.36

И.В. Большакова, К.А. Шунько
ivbalshakova@gmail.com, eco.shunko@bsu.by
Белорусский государственный университет, Беларусь

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОМОБИЛЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

На сегодняшний день роль внедрения и развития электротранспорта очень высока. Беларусь, несмотря на отставание в этой сфере от стран Европы, уже делает шаги навстречу переходу на электротранспорт. В работе рассмотрено, чем отличается электромобиль от бензинового или дизельного автомобиля; преимущества использования электромобилей; шаги, которые предпринимает правительство Беларуси для внедрения электромобилей на дороги; а также насколько выгоднее сегодня перейти на электромобиль обычному белорусу.

В последние годы все острее становится проблема ухудшения экологической обстановки, вызванной массовыми выбросами вредных веществ двигателями автомобилей. Сегодня электромобили стремительно набирают популярность. Это происходит в первую очередь по причине постоянного развития новых технологий, что делает производство и эксплуатацию электротранспорта с каждым годом дешевле, а также из-за постоянного роста цен на органическое топливо для обычных (бензиновых и дизельных) автомобилей.

Электромобиль прошел несколько этапов в своем развитии: от изобретения и активного использования в конце XIX и начале XX века, упадка и забвения на протяжении основной части XX века, до ренессанса в конце XX и начале XXI века. На сегодняшний день существует три основных типа электромобилей (EV), классифицируемых по степени использования электричества в качестве источника энергии: электромобили с аккумулятором (BEV); гибридные электромобили с подключаемым модулем (PHEV); гибридные электромобили (HEV), работающие на бензине и электричестве, в которых электрическая энергия генерируется собственной тормозной системой автомобиля для подзарядки аккумулятора.

Электромобили имеют как достоинства, так и недостатки. К преимуществам относятся: отсутствие вредных выхлопов, которые являются одним из главных элементов загрязнения окружающей среды, высокая производительность и низкие эксплуатационные расходы электромобилей, низкий уровень шума, энергоэффективность. Также можно выделить и ряд недостатков. Электромобили могут путешествовать на меньшие расстояния. Такие машины дольше заправляются. Электромобили стоят дороже, и аккумуляторные батареи, возможно, придется заменить. Существует проблема недостаточной распространенности зарядных станций.

Однако, несмотря на все недостатки, достоинства все же берут свое и, согласно подсчетам шведской исследовательской компании, в первом полугодии 2018 года продажи электромобилей в Европе выросли на 42% — до 195 тыс. штук. Примерно пятая часть от этого объема приходится на Норвегию (36,5 тыс. шт.) В тройку стран-лидеров также входят Германия и Великобритания. Для поощрения покупателей и увеличения спроса на электрокары европейские страны применяют разнообразные стимулы, в том числе и

финансовые. Во многих странах покупатели могут рассчитывать на налоговые льготы или субсидии [1].

Беларусь тоже не стоит на месте в отношении внедрения электромобилей на дороги. Президент Беларуси Александр Лукашенко 10 июля 2018 года подписал Указ № 273 "О стимулировании использования электромобилей". В частности установлено, что до 31 декабря 2020 года с них не будет взиматься государственная пошлина за выдачу разрешения на допуск транспортного средства к участию в дорожном движении. Также указом предусмотрено освобождение от НДС зарядных станций для электромобилей при условии, что они будут использованы на территории страны в течение всего своего срока службы. Указом ПО «Белоруснефть» назначено государственным оператором по созданию и развитию сети зарядных станций. Совмину поручено утвердить соответствующую программу [2].

На текущий момент в Беларуси насчитывается около 200 электромобилей. Это немного, хотя с каждым месяцем их становится все больше. Число электромобилей быстрее всего растет в Минске. Это связано с количеством жителей, уровнем дохода, статусом столицы и т.д. Развивается направление и в областных центрах, хотя и более низкими темпами, чем в Минске. Однако за рубежом тренд уже сформирован: к концу года объем мировых продаж электромобилей достигнет 4 млн. Из них миллион электрокаров приходится на страны Европы.

Для развития рынка электромобилей необходимы два фактора: зарядная инфраструктура и доступные электромобили. Первым занимается сеть «Белоруснефть». Сеть «Белоруснефть» сейчас насчитывает 84 станции зарядки электромобилей. В 2018 году сеть электрочарядных станций «Белоруснефти» увеличилась на 69 единиц. В 2019 году планируется установить еще 166 станций. Совокупное количество зарядных станций к концу года составит более 240 единиц.

Основными аспектами, которые рассматривает потенциальный покупатель перед тем, как купить машину, являются стоимость покупки, налог, стоимость топлива и затраты на техническое обслуживание. Чтобы понять, насколько экономически выгодно сегодня приобретать и эксплуатировать электромобили в Беларуси, было проведено сравнение электромобиля и автомобиля с ДВС по основным факторам.

Что касается автомобилей, то покупатель имеет широкий выбор в любом диапазоне цен. Самая покупаемая модель автомобиля в Республике Беларусь – это Volkswagen Polo. Стоимость такого нового автомобиля колеблется от 11 до 13 тысяч долларов. Весьма невысокая цена. Однако, на рынке подержанных автомобилей цены еще ниже [3].

Если говорить об электромобилях, то ситуация здесь обстоит иначе. Самую экономную модель, с небольшим пробегом и достаточно малой емкостью батареи можно купить за 15 тысяч долларов. Сравнительно высокая цена на машины с электродвигателем имеет несколько причин. Во-первых, она обусловлена относительно малым количеством выпускаемых транспортных средств. Штучный товар стоит дороже, чем товар массового производства. Кроме того, затрат значительных средств от производителя требует организация сервисного обслуживания, сертифицированных дилерских центров, а также адаптация продаваемых устройств к специфическим климатическим и дорожным условиям разных стран. Вторым важным фактором, влияющим на цену электромобиля, выступает высокая стоимость аккумуляторной батареи. У некоторых моделей она может составлять до 70% от цены всего транспортного средства. Третьим определяющим фактором является марка автомобиля, его класс, в какой стране он произведен. По данным причинам самыми доступными экземплярами являются подержанные электромобили и модели, произведенные в Китае или Индии.

Что касается налога, то в Беларуси освободили от транспортного налога владельцев электромобилей. В сравнении для автомобилей с ДВС с 1 апреля 2019 года в Республике

Беларусь для физических лиц установлены следующие тарифы: для машин массой не более 1,5 тонн – 76,5 бел.руб., для машин массой от 1,5 до 2 тонн – 153 бел. руб [4].

Для сравнения расходов на топливо рассматривались две сопоставимых модели из двух сегментов: электромобиль Nissan Leaf (35 000 долларов) и автомобиль Nissan Pulsar (15 000 - 17 000 долларов). По размерам, общим техническим особенностям и функциональности это две вполне сопоставимые модели. При расчете расходов на топливо на 100 км пути оказалось, что различие в затратах на топливо более чем ощутимо. Однако стоит также учитывать и то, что в зимнее время емкость батареи значительно снижается, поскольку энергия расходуется на дополнительные функции (отопление салона, подогрев сидений, магнитола).

Для сравнения затрат на техническое обслуживание было рассчитано, во сколько обойдется ТО для автомобиля с ДВС и электромобиля за 5 лет использования при учете проведения его раз в год. Структура затрат на электромобиль совершенно отличается от затрат на традиционные автомобили с ДВС: отсутствуют свечи зажигания, воздушный фильтр, не нужно менять масло и ремни, компоненты привода практически не требуют технического обслуживания, а износ тормозных колодок меньше благодаря функции рекуперации у электродвигателя. Однако все выгоды от простоты устройства электромобиля и низких затрат на расходные элементы нивелируются заменой аккумулятора, которая приходится значительно дороже.

В результате сравнения затрат на покупку и обслуживание электромобиля и автомобиля с ДВС удалось выяснить, что при настоящих условиях в стране покупка и использование электромобилей является невыгодным. Высокие цены на электромобили, а также затраты на замену батарей питания перекрывают все выгоды от экономии на топливе и отсутствие транспортного налога. По этим причинам позволить себе покупку и содержание электромобилей могут или граждане с высоким уровнем дохода, или граждане, вдохновленные улучшением окружающей среды, которые готовы тратить свои деньги из убеждений.

Но на увеличение количества электромобилей на дорогах в Беларуси могут повлиять некоторые факторы. Сейчас появляется все больше и больше производителей электротранспорта. Самыми дешевыми электромобилями сейчас считаются азиатские: китайские и индийские. Совершенствуются технологии и вместе с этим снижаются цены. Тем более соглашение на общую сумму в 560 млн долларов между белорусско-британским предприятием «Юнисон» и китайской компанией Zotye International Automobile Trading об организации в Беларуси производства электромобилей подписано 8 июня 2018 года в китайском Циндао. Документ предусматривает организацию в Беларуси сборочного производства 30 тыс. электромобилей марки ZOTYE с высокой степенью локализации до 2022 года для последующей эксклюзивной поставки продукции на рынки стран СНГ. Расположенный под Минском завод «Юнисон» наладил контрактную сборку электромобилей Zotye E200 и Z500EV. Стоимость этих двух моделей — 17 тысяч и 22 тысячи долларов соответственно. Официальная презентация электрокаров Zotye E200 и Z500EV в Беларуси состоялась еще в феврале [5].

Литература

1. Онлайн-издание [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.the-village.ru/village/city/abroad/279706-elektrokary-vnorvegii> – Дата доступа: 20.09.2019.
2. Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/kommentarij-k-ukazu-273-ot-10-ijulja-2018-g-19103/ – Дата доступа: 20.09.2019.
3. Информационный портал [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://eurasia.expert/samyepokupaemyeavtomobilivbelarusiirossii2017/?sphrase_id=8755 – Дата доступа: 20.09.2019.

4. Финансовый портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/transportnyj-nalog> – Дата доступа: 20.09.2019.

5. Новостной портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://naviny.by/article/20180608/152846551830tysyachelektromobiley-zotyje-soberut-na-zavode-pod-minskom> – Дата доступа: 20.09.2019.

УДК 334.764.47

Т.А. Бучик

Buchik.ta@gmail.com

Полесский государственный университет, Беларусь

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРНОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ПРЕДПОСЫЛКА АКТИВИЗАЦИИ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ

В статье выявляется необходимость разработки кластерной отчетности и предлагаются ее основные блоки, структурирующие всю информацию, необходимую для отражения результатов работы кластера.

Успешное развитие экономики любого государства возможно только при условии перманентного внедрения в производственную деятельность инновационных разработок в области техники и технологии производства. Использование новейших разработок ученых в производственном процессе предполагает необходимость создания новых типов производства, способных соединять фундаментальную практико-ориентированную науку и новые высокотехнологические производства. Изучение зарубежного опыта решения подобных задач позволило в качестве приоритетного направления развития экономики определить ее кластеризацию.

Формирование инновационных кластеров в Республике Беларусь проходит в рамках реализации Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь, утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16.01.2014 № 27 [1], которая предусматривает создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров. Концепцией определены задачи государственной кластерной политики, организационные формы и этапы формирования кластеров, механизмы стимулирования и государственной поддержки кластерного развития экономики.

За пять лет в Республике Беларусь была проведена существенная работа в части создания кластеров. На начало 2019 г. в стране функционирует четыре кластера:

- IT-кластер города Минска на базе научно-технологической ассоциации «Инфопарк» и Парка высоких технологий (объединяет более 50 организаций);

- медико-фармацевтический кластер Витебской области на базе союза юридических лиц «Медицина и фармацевтика – инновационные проекты» (объединяет около 10 организаций);

- кластер в области приборостроения Минска и Минской области на базе ассоциации «Инновационное приборостроение» (объединяет 10 организаций);

- кластер в области биотехнологий и зеленой экономики Припятского Полесья на базе Полесского государственного университета и ООО «Технопарк «Полесье» (объединяет 28 юридических лиц).

В то же время, создание и дальнейшее развитие кластеров ограничено целым рядом как объективных, так и субъективных факторов. Важнейшим объективным фактором является отсутствие четкой и понятной информации, позволяющей в полной мере оценить эффективность функционирования кластера как на макро-, так и на микроуровне.

Данная проблема обусловлена, в первую очередь, недостаточностью методической и информационной базы для проведения такого рода анализа. Основой информационной базы для проведения оценки функционирования любого субъекта хозяйствования выступает отчетность, отражающая основные параметры (нормативные, экономические, финансовые, социальные, экологические) его функционирования.

Важность разработки системы кластерной отчетности связана с необходимостью привлечения дополнительных инвестиций в кластер, дальнейшего развития хозяйственных связей, обеспечению возможности проведения оценки результативности функционирования кластера.

Основным назначением кластерной отчетности, по нашему мнению, является обеспечение информацией, касающейся функционирования кластера, всех заинтересованных лиц (участников кластера, потенциальных инвесторов, контрагентов, работников, органов государственной власти, организаций финансового сектора и т.д.).

Основные задачи кластерной отчетности непосредственно связаны с удовлетворением ею потребностей различных групп пользователей информации:

- предоставление основной информации, отражающей цель создания кластера, правовой статус его участников и характеристика внутрикластерных взаимосвязей между участниками кластера, а также особенности функционирования кластера;
- представление основных показателей, отражающих техникий, кадровый, научный и ресурсный потенциал кластера и его отдельных участников;
- представление информации об основных инновационных исследованиях, проводимых в рамках кластера, о полученных результатах таких исследований, финансовых показателей эффективности отдельных проектов, реализуемых в рамках кластера;
- формирование и представление финансовых показателей, отражающих результативность функционирования кластера в целом и отдельных его участников.

Наличие множества целей, стоящих перед кластерной отчетностью, обеспечивает многообразие ее форм и показателей, в ней отражаемых. По нашему мнению, в структуре кластерной отчетности целесообразно выделить ряд блоков:

- блок общей информации о кластере (участники кластера, цель создания кластера и стратегия его развития, система управления кластера и характеристика внутрикластерных взаимосвязей между участниками кластера, основные партнеры кластера и т.д.);
- блок информации о ресурсах кластера (показатели, отражающие производственные, трудовые, научные ресурсы, а также уровень технологического развития кластера и его участников);
- блок информации о результатах функционирования кластера (характеристика основных проектов, реализуемых в рамках кластера, отчеты о реализации отдельных инвестиционных проектов, реализуемых в кластере и их эффективности);
- блок финансовой (управленческой) отчетности (характеристика имущества кластера в целом и отдельных его участников, результатов их функционирования).

Особое место в кластерной отчетности, по нашему мнению, занимает финансовая отчетность, так как именно на основе ее можно будет оценить результативность деятельности отдельных субъектов кластера, рассчитать синергетический эффект от функционирования кластера, проанализировать экономическую эффективность его деятельности.

Формирование отчетности данного блока в отличие от других видов отчетности затруднено рядом объективных факторов. Это связано, в первую очередь, с необходимостью отдельного отражения в учете имущества участников кластера и имущества кластера в целом, раздельного учета доходов, расходов и финансовых результатов, полученных участниками кластера от своей основной деятельности и той части доходов и расходов, которая возникает в результате реализации в проектах кластера. Отсутствие нормативного

закрепления учетного обеспечения функционирования кластера не позволяет качественно и однообразно формировать информацию блока финансовой (управленческой) отчетности.

Отсутствие финансовой отчетности, отражающей основные результаты деятельности кластера негативно сказывается на возможности привлечения дополнительных участников в кластер, не позволяет наглядно демонстрировать преимущества кластерных образований для различных субъектов хозяйствования, что ограничивает кластерную инициативу как в целом по стране, так и в отдельных регионах.

Таким образом, кластерная отчетность является важнейшим элементом учетного обеспечения функционирования кластера. От полноты и качества такой отчетности зависят масштабы развития кластеров и эффективность их функционирования.

Литература

1. Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации : постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16.01.2014 г., № 27 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО "ЮрСпектр". – Минск, 2018.

УДК 338.001.36

Е.Л. Давыденко

helen70@tut.by

Белорусский государственный университет, Беларусь

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ОПЫТА ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН С МАЛОЙ ЭКОНОМИКОЙ

В статье рассматриваются теоретические и прикладные аспекты стимулирования инновационной деятельности в Республике Беларусь с учетом опыта европейских стран с малой экономикой. Особое внимание уделяется необходимости расширения перечня инструментов финансирования, создания венчурных фондов и стимулирования государственно-частного партнерства для развития научно-исследовательской инфраструктуры и кластеров, что позволит вывести инновационную деятельность в стране на новый уровень.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется переходом к постиндустриальному способу производству, ускорением научно-технического прогресса, роста производительности труда на основе нематериальных факторов производства и международной конкурентоспособности лидирующих субъектов мировой экономики. В стратегиях инновационного развития большинства экономически развитых европейских государств отмечается сходство используемых ими форм, методов и инструментов стимулирования инновационной деятельности. С одной стороны, это является прямым следствием процесса глобализации мировой экономики вообще и международного технологического обмена в частности, а повсеместный выбор наиболее эффективных инструментов является логичным следствием эволюции теории инновационного развития. С другой стороны, это ведет к формированию, не только общих сильных черт, формирующих устойчивое развитие национальных экономик, но и общих для всех слабостей, отражающихся на динамике подобного развития, что также повышает актуальность исследования инновационных систем как фактора повышения конкурентоспособности национальных экономик.

Инновационная система Республики Беларусь связана с инновационной парадигмой, известной как линейная модель инноваций. В отличие от модели открытых инноваций,

характерной для европейских стран, для Беларуси свойственно ограниченное сетевое взаимодействие в рамках инновационной политики и сохранение предвзятого отношения к рискованной инновационной деятельности, осуществляемой предприятиями за счет собственных средств.

Тем не менее, несмотря на эти недостатки, правительство Республики Беларусь предпринимает активные действия по повышению привлекательности инновационной деятельности в стране. Дополнительный импульс инновационной деятельности в стране придал Закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», принятый в 2012 г. Этот Закон является базовым программным документом, обеспечивающим реализацию основных направлений государственной инновационной политики [1]. Согласно Закону, Государственные программы инновационного развития (ГПИР) являются программными документами, которые обеспечивают реализацию государственной инновационной политики. .

Одной из основных задач, обозначенных в Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы, является «восстановление конкурентоспособности промышленного комплекса, реализация новой инновационной стратегии развития с учетом принципов «зеленой экономики» [2]. ГПИР на 2016–2020 гг. содержит в себе два компонента. Один представляет собой направления государственной инновационной политики, т.е. касается инновационного развития экономики и механизмов развития национальной инновационной системы. Второй компонент содержит перечень крупных проектов по созданию новых отраслей и мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры.

Кроме целей и методов их достижения, в Программе приводятся определения таких понятий, как «инновация», «инновационная деятельность», «инновационные товары» и «инновационные проекты», которые соответствуют определениям, принятым мировым сообществом. В целом, в течение 2011–2016 гг. Национальный статистический комитет проделал большую работу по приведению национальной системы показателей в соответствие с международными стандартами. Были реализованы такие преобразования, как внедрение индикаторов, соответствующих матрице показателей инновационной деятельности ЕС, и проведение регулярных статистических наблюдений по вопросам инноваций на уровне предприятий. Помимо принятия программ по инновационному развитию на национальном уровне, Республика Беларусь поддержала инициативу ООН в области устойчивого развития до 2030, где инновации признаются одним из средств достижения цели. А цель заключается в обеспечении согласованности действий и сотрудничества в рамках системы ООН в вопросах науки, техники и инноваций для усиления синергетического эффекта. В связи с этим, в Республике Беларусь разработана Концепция Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития на период до 2030 года (НСУР-2030), а для ее выполнения принимаются соответствующие пятилетние Программы социально-экономического развития [3].

Анализируя показатели результативности инновационной деятельности Республики Беларусь, необходимо отметить увеличение общего количества инновационно-активных организаций. В сфере промышленности их число в 2017 г. составило 347 организаций, в сфере услуг – 34. В целом, количество инновационно-активных организаций составляет 21% от общего количества организаций [4, с. 89].

Что касается организаций, осуществляющих затраты на инновации, их число также возросло по сравнению с 2016 г. и составляет 372 организации (22,5% от общего количества организаций) [4, с. 94]. Разумеется, этот показатель все еще ниже, чем в европейских странах, однако, намечается стабильная тенденция роста.

Доля занятости в наукоемких видах деятельности (производство и услуги) в 2017 г. составила 35,26% от общей занятости по стране. Важно отметить, что в Беларуси наблюдается тенденция роста занятых в наукоемких видах деятельности. По сравнению с 2016 г. данный показатель вырос на 3 процентных пункта.

По видам инноваций, которые осуществляют предприятия, наибольшую часть составляют продуктовые и процессные инновации – 3,04% от общего количества мелких и средних предприятий. Доля же предприятий, занимающихся внедрением маркетинговых и организационных инноваций, составляет 0,73%. Если рассматривать статистику организаций, участвующих в совместных инновационных проектах, то их доля в общей численности МСП колеблется и в 2017 г. составила 0,46% [4, с. 81].

Анализируя динамику экспорта и импорта высокотехнологичной продукции, важно отметить, что по данному показателю в Республики Беларусь наблюдается положительное сальдо: экспорт продукции с высокой интенсивностью НИОКР в 2017 г. составил 3,8% от общего объема экспорта товаров, доля импорта аналогичных товаров была равна 3,3%. В 2011 г. соответствующие показатели составляли 2,6% и 1,7%.

Что касается торговли ИКТ-услуг, то в Беларуси наблюдается аналогичная ситуация. Экспорт ИКТ-услуг в 2017 г. составил 18,58% от общего объема экспорта услуг. Доля импорта данного вида услуг в общем объеме импорта услуг равна 6,42%. В целом, для Беларуси характерна положительная динамика торговли в сфере ИКТ-услуг. Так, в 2011 г. доля экспорта ИКТ-услуг составляла 8,16%, доля импорта – 5,52%.

Анализ результатов инновационной деятельности Республики Беларусь в рамках международных рейтингов показывает, что по многим критериям Беларусь достигла значительных результатов, особенно по развитию человеческого фактора. Однако, все еще существует ряд трудностей в формировании экономических условий, удовлетворяющих международное сообщество.

Значение индекса человеческого развития для Беларуси в 2017 г. составляет 0,808. Подобное значение индекса переместило страну в категорию с очень высоким показателем развития человеческого потенциала, располагая ее на 53-ем месте из 189 стран. В период с 1995 по 2017 год ИРЧП в Беларуси увеличился с 0,657 до 0,808, что составляет 22,9%. В период с 1990 по 2017 год ожидаемая продолжительность жизни в Беларуси увеличилась на 2,5 года, среднее количество лет, потраченных на обучение, увеличилось на 3,8 года, а ожидаемая продолжительность обучения выросла на 2,6 года. ВНД на душу населения в Беларуси увеличился примерно на 93,7 процента в период с 1990 по 2017 год [5].

В Глобальном рейтинге инноваций Беларусь улучшила свои позиции. По сравнению с аналогичным рейтингом 2017 года, в 2018 году Беларусь поднялась на две строчки и заняла 86-ую позицию. Однако, существенным улучшением это назвать сложно, т.к. в 2015 г. Беларусь занимала 53-е место, в 2016 г. – 79-ое. Даже переместившись на 86-е место из 126 стран, Беларусь продолжает отставать по показателям инновационного развития от стран Европы. Так, соседствующие с Беларусью государства вошли в первые 50 стран: Латвия заняла 34-е место рейтинга, Польша – 39-е, Литва – 40-е, Украина – 43-е, а Россия – 46-е [6].

К сильным сторонам Беларуси, согласно рейтингу глобального индекса инноваций, можно отнести занятость женщин, соотношение учеников и учителей, количество студентов, экспорт услуг ИКТ, количество компаний, предлагающих обучение сотрудникам, и ряд других направлений, преимущественно связанных со сферой образования.

Среди слабых сторон были указаны такие категории, как: нормативно-правовая база, недостаточная эффективность логистики НИОКР, вопросы кредитования и состояние нематериальных активов.

Что касается рейтинга Глобальной конкурентоспособности, то Беларусь не входит в число стран, указанных в рейтинге. Одним из обоснований отсутствия Беларуси в данном рейтинге является недоверие составителей к официальным статистическим данным, на основе которых осуществляется расчет коэффициентов. Более того, некоторые показатели GCI, малоприменимы для описания действительности в Беларуси, а некоторые параметры невозможно оценить из-за низкой эффективности государственных процедур. Это же касается и рейтинга глобальной конкурентоспособности талантов.

На сегодняшний день в Республике Беларусь многие крупные предприятия сталкиваются с проблемой недостаточного уровня модернизации оборудования. Согласно

данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, большинство организаций, относящихся к крупному государственному сектору, используют технологии прошлого века. Одной из причин низкой инновационной активности является слабый уровень конкуренции на рынке. Кроме того, система управления предприятиями имеет ярко выраженную иерархическую структуру и характеризуется преимущественно вертикальными связями между министерствами и хозяйствующими субъектами, что значительно замедляет процесс принятия решений. Посредством перехода от преимущественно вертикальных к преимущественно горизонтальным механизмам и инструментам инновационной политики, можно увеличить интерес к инновационной деятельности и ускорить темпы осуществления инновационных проектов.

Также для вовлечения большего количества субъектов инновационной системы следует расширить перечень инструментов финансирования, в частности, грантов для инновационных стартапов или спиноффов вузов.

Что касается финансирования инноваций, необходимо проведение мероприятий по привлечению инвестиций частного сектора (в том числе путем создания венчурных фондов и государственно-частного партнерства для развития научно-исследовательской инфраструктуры).

Как показывает опыт европейских стран с малой экономикой, венчурное финансирование на сегодняшний день является важнейшим элементом инновационной модели хозяйственного развития. В перспективе и в Республике Беларусь венчурные фонды должны выступить в роли важнейших элементов инновационной инфраструктуры, ориентированной на оказание финансовой поддержки инновационно-активным предприятиям. Формирование венчурного предпринимательства в Республике Беларусь позволит:

- обеспечить дополнительный приток инвестиций, в том числе из-за рубежа;
- существенно активизировать национальный инновационный потенциал;
- сблизить белорусскую и международную предпринимательскую среду на основе самых современных форм и направлений экономической активности взаимодействия с непосредственными разработчиками инновационных продуктов;
- получить не только средства для реализации инновационных проектов, но и передовой опыт других стран.

Формировать капитал венчурных фондов в Беларуси можно за счет:

- средств республиканского и местных бюджетов;
- финансовых ресурсов министерств и ведомств;
- доходов от приватизации государственной собственности;
- средств различных финансовых фондов, в том числе Белорусского инновационного фонда;
- добровольно перечисляемой прибыли предприятий и организаций, освобождаемой от налогов;
- добровольных пожертвований физических лиц;
- денежных средств зарубежных компаний и международных организаций.

В целом, следует переходить от финансирования низкорисковых (инфраструктурных) проектов к финансированию высокорисковых проектов. Также следует расширять программы по привлечению иностранных партнеров в области венчурного финансирования.

Помимо создания венчурных фондов для повышения участия частного сектора в финансировании инновационной деятельности, необходимо разработать дополнительные налоговые льготы.

Основываясь на опыте европейских стран с малой экономикой, в Республике Беларусь следует стимулировать развития кластерных структур, ориентированных на получение наукоемких товаров. Объединение государственного, частного секторов, а также сектора высшего образования позволит вывести развитие инновационной деятельности на новый уровень.

В целом, подход в отношении учреждений-посредников в технопарках является многообещающим и может служить образцом для подражания для других отраслей или технологических областей. Концепция БелБиограда как попытка перенести опыт Парка высоких технологий в другие отрасли / технологии указывает в правильном направлении. Для такой небольшой экономики как Республика Беларусь открытость для прямых иностранных инвестиций и создание хороших рамочных условий для трансграничной передачи технологий имеют решающее значение с точки зрения повышения инновационного и технологического уровня и, в конечном итоге, конкурентоспособности национальной экономики.

Литература

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 10 июля 2012 г. №425-З [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступ: <http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200425>. Дата доступа: 21.09.2019.
2. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы: указ Президента Респ. Беларусь, 31 января 2017 г., №31. // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г.: протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 2 мая 2017 г. №10 [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь – Режим доступ: <http://www.economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. Дата доступа: 21.09.2019.
4. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол. И. В. Медведева [и др.]. – Минск, 2018. – 135 с.
5. Human Development Indices and Indicators: 2018 Statistical Update [Electronic resource] / United Nations. – Mode of access: http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/BLR.pdf. – Date of access: 27.09.2019.
6. Global Innovation Index 2018: Energizing the World with Innovations [Electronic resource]: report / Cornell University, INSEAD, WIPO. – Geneva, 2019. – Mode of access: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2018-report#>. – Date of access: 27.09.2019.

УДК 378.147

Г.Г. Головенчик

goloventchik@bsu.by

Белорусский государственный университет, Беларусь

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Современные цифровые технологии радикально меняют не только содержание образования, но и его организацию. Необходимые навыки уже приобретаются вне учебных заведений, развивается рынок онлайн-образования. Среди содержательно-технологических изменений в образовании наиболее оптимальными определяются процессы персонализации и персонификации. Одним из наиболее важных механизмов в развитии системы образования является кластерный подход на основе взаимодействия, партнерства, сотрудничества, диалога между заинтересованными субъектами: образовательными учреждениями, работодателями, органами управления, общественными организациями.

Система образования напрямую участвует в формировании важнейшего ресурса цифровой экономики – интеллектуального капитала, создает научный фундамент для ее

развития. Цифровые технологии трансформируют современный сектор образования. За последние 10 лет студенты в американских, европейских и японских университетах и колледжах прошли путь от сдачи бумажных эссе до загрузки их на платформы электронного обучения. Учащиеся начальных школ используют планшеты для выполнения классных и домашних заданий. Ученики проектируют объекты с использованием САПР и печатают их на 3D-принтерах. Родителям не нужно ждать, пока их дети вернутся домой с дневниками; они размещены на гибридных облачных платформах, которые служат связующим звеном между родителями, учителями и учениками.

Позитивная роль цифровых технологий в образовании огромна. Исследования, которые когда-то проводились исключительно в библиотеках, в поисках старых книг и журналов, теперь проводятся онлайн. PDF-журналы и электронные книги загружаются на ноутбуки, планшеты, электронные книги и смартфоны.

Обучение новым навыкам или для саморазвития теперь возможно за пределами традиционных учебных сред. Появление благодаря интернету массовых открытых сетевых платформ обучения, таких как Coursera, Khan Academy, Udemy, edX, FutureLearn, многие из которых являются онлайн-версиями популярных университетских курсов, означает, что каждый может изучать практически всё. Настоящий этап характеризуется переходом от пассивного использования образовательного материала к его активному обсуждению в социальных сетях и профессиональных сообществах, созданию нового знания на качественно ином уровне.

Образовательная среда школы, колледжа или вуза может стать генератором, проводником и интегратором знания только в том случае, если будет обладать свойствами динамичности, насыщенности, стремлением к эволюции, способностью реагировать на внешние и внутренние изменения [1, с. 105]. Поэтому образовательные учреждения быстро расширяют свое образовательное пространство за счет множества перспективных цифровых технологий (облачные технологии, вебинары, интерактивные технологии и т.д.). Традиционная модель «коллектив учителей (преподавателей) – группа школьников (студентов)» расширяется посредством включения дополнительных сообществ, в том числе и дистанционных. Цифровой процесс образования предполагает активное расширение коммуникационных образовательных платформ: появляются возможности привлечения внешних лекторов, специалистов-практиков, консультантов.

Само по себе оснащение учебных заведений цифровыми технологиями не ведет к повышению эффективности традиционно организованного образовательного процесса и росту образовательных результатов. Цифровую трансформацию образования можно представить себе, как движение к персонификации и персонализации образовательного процесса на основе использования цифровых технологий, которые помогают на практике использовать новые педагогические модели организации и проведения учебной работы, которые ранее не могли занять достойного места в массовом образовании из-за сложности их осуществления средствами традиционных бумажных информационных технологий.

«Персонифицированное» образование уже в своем названии означает, что процесс обучения и воспитания каждого учащегося должен быть индивидуальным в соответствии с природными способностями и талантами каждого учащегося. Только такое образование может произвести профессионалов высокого уровня и творцов, которые так необходимы в современном цифровом обществе.

В современных исследованиях персонализированное образование рассматривается как организация учебного процесса с учетом доминантных специальных способностей обучающихся, что позволяет создать оптимальные условия для реализации потенциальных возможностей каждого ученика. Реализация идея персонализации обучения возможна лишь на основе разработки цифровых образовательных ресурсов, нацеленных на конкретного ученика.

В условиях цифровой трансформации социально-экономических отношений всё большую распространённость приобретают кластерные принципы развития образования. Кластерный подход сочетает в себе возможность более тесной связи между промышленными предприятиями и образовательными организациями, создания общих рынков труда, направленных на повышение доступности общих ресурсов, активное взаимодействие с органами власти, интеграцию науки и знаний. Участники кластера получают прекрасную возможность обмена опытом, а также использования передовых достижений науки, экономики, техники.

Опыт использования развитыми странами кластерного подхода в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ и его адаптация в Республике Беларусь анализируется в работах Б.В. Сорвинова и А.М. Баранова [2; 3].

В литературе дефиниция «образовательный кластер» представлена в трудах многих авторов. Так, А.В. Смирнов пишет: «образовательный кластер – это, с одной стороны, совокупность взаимосвязанных учреждений профессионального образования, объединённых по отраслевому признаку и партнёрскими отношениями с предприятиями отрасли; с другой – система обучения, взаимообучения и инструментов самообучения в инновационной цепочке “наука – технологии – бизнес”, основанная преимущественно на горизонтальных связях внутри цепочки» [4, с. 70].

С.Н. Растворцева и Н.А. Череповская под образовательным кластером понимают «систему обучения, взаимообучения и инструментов самообучения в инновационной цепочке “образование – технологии – производство”, основанная преимущественно на горизонтальных связях внутри цепочки (построение целостной системы многоуровневой подготовки специалистов для предприятий на основе интеграции образовательного учреждения и предприятий-работодателей, обеспечивающей повышение качества, сокращение сроков подготовки, закрепление выпускников на предприятиях, создание гибкой системы повышения квалификации квалифицированных специалистов предприятиям с учетом текущих и прогнозных требований производства)» [5, с. 125].

К настоящему времени существует три наиболее распространённые институциональные модели образовательных кластеров: инновационный кластер, культурно-творческий кластер и кластер образовательных учреждений. Проведенный анализ позволяет заключить, что в условиях развития цифровой экономики для Республики Беларусь наиболее актуальными являются первая и третья модели.

Модель инновационного образовательного кластера основана на взаимодействии одного или нескольких образовательных учреждений с бизнес-структурами, осуществляющими инновационную экономическую деятельность. Подобное взаимодействие построено на взаимовыгодном обмене интеллектуальными и финансовыми ресурсами: субъекты бизнеса получают новые знания и технологии, а образовательные учреждения – дополнительные источники финансирования и возможность практической апробации накопленного капитала знаний. Такие кластеры объединяют отдельные структуры образовательных институтов с бизнес-средой, которая нуждается в конкретных технологиях и знаниях.

В условиях Республики Беларусь подобная модель может быть реализована (и уже частично реализуется) на базе Парка высоких технологий, Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень», четырех высших учебных заведений – Белорусского государственного университета (факультет прикладной математики и информатики, механико-математический факультет, экономический факультет, где планируется открытие кафедры цифровой экономики), Белорусского государственного университета информатики и радиоэлектроники, Белорусского национального технического университета (факультет информационных технологий и робототехники), Белорусского государственного экономического университета (где с нового учебного года открывается факультет цифровой экономики) и Главного информационно-аналитического центра

Министерства образования Республики Беларусь (участвует в выработке стратегий развития и внедрения средств информационных технологий и телекоммуникаций в системе образования Беларуси).

Модель кластера образовательных учреждений предполагает налаживание кооперации между различными образовательными учреждениями. Модель кластера образовательных учреждений может быть реализована на базе гимназий с углубленным изучением информатики; профильных лицеев, колледжей, специализирующихся на подготовке рабочих «цифровых специальностей»; белорусских вузов, выпускники которых готовы внести свой вклад в цифровую трансформацию нашей страны; организаций НАН Республики Беларусь – ГНУ «Институт математики» и ГНУ «Объединенный институт проблем информатики»; Министерства образования Республики Беларусь.

Литература

1. Афанасьева, Г.А. Развитие образовательного процесса в новой цифровой среде / Г.А. Афанасьева, А.А. Зяблов // Экология урбанизированных территорий. – 2018. – № 2. – С. 105-107.
2. Сорвилов, Б.В. Информационные кластеры в мировой экономике: модели формирования / Б.В. Сорвилов, А.М. Баранов // Вестн. экон. интеграции. – 2015. – № 11-12. – С. 100-105.
3. Сорвилов, Б.В. Формирование информационных кластеров в Республике Беларусь: адаптация зарубежного опыта / Б.В. Сорвилов, А.М. Баранов // Современные технологии управления. – 2018. – №2 (86). [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://sovman.ru/article/8601/>
4. Смирнов, А.В. Образовательные кластеры и инновационное обучение в вузе: монография / А.В. Смирнов. – Казань: РИЦ «Школа», 2010. – 102 с.
5. Растворцева, С.Н. Идентификация и оценка региональных кластеров / С.Н. Растворцева, Н.А. Череповская // Экономика региона. – 2013. – № 4. – С. 123-133.

УДК 33:004+338:004(476)

Г.Г. Головенчик, А.Б. Жиркевич

*galinagoloventchik@mail.ru, Anhelina.Zhyrkevich@tut.by
Белорусский государственный университет, Беларусь*

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СТРАНАХ С МАЛОЙ ЭКОНОМИКОЙ (НА ПРИМЕРЕ СКАНДИНАВСКИХ СТРАН)

Рассмотрены основные вопросы внедрения цифровых технологий на современном этапе развития. Проанализированы ключевые факторы развития цифровой экономики на примере Скандинавских стран. Изучено влияние цифровой трансформации и внедрения инновационных цифровых продуктов-технологий с целью повышения конкурентоспособности страны. Определены ключевые направления, на которые стоит обратить внимание странам с малой экономикой, а также учесть при анализе развития цифровой экономики для более детального и конструктивного анализа по всем ключевым аспектам.

Ключевые слова: цифровая экономика; страны с малой экономикой; конкурентоспособность стран; инновационная экономика; информационно-коммуникативные технологии.

Процесс развития экономики любой страны происходит с учётом изменений глобальных тенденций во всём мировом сообществе. В новых реалиях первостепенным фактором конкурентоспособности страны в мире определяется уровнем её цифровизации. Поэтому для многих стран на данном этапе их развития цифровая трансформация – это уникальный шанс, который позволил бы переориентировать национальную экономику в современное направление, а также обеспечить для неё долгосрочный и устойчивый рост.

В конце второго десятилетия 21-ого века борьба за конкуренцию на мировой арене начала постепенно смещаться и зависеть в большей степени от цифровой сферы. Поэтому конкурентные преимущества в основном получают те страны, которые «вырываются»

вперёд в этой «гонке». Развитие цифровых технологий происходит в рамках инновационной экономики. Сейчас в сфере цифровизации экономики и общества и инновационного лидерства идёт жестокая конкуренция.

Чаще всего эксперты, на основании проведённых анализов, выведении различных индексов или построении ранжированных списков, выделяют четыре категории стран: лидеров, страны с замедляющимися темпами роста, перспективные страны, а также проблемные страны. Наличие такого набора групп свидетельствует о том, что современные темпы распространения инноваций изменчивы: нынешний статус для государства «цифрового лидера» не обязательно свидетельствует о продолжении первенства в будущем. Всё будет зависеть от открытости к переменам и создания потенциала в стране для дальнейшего роста и развития.

Можно сказать, что в высокоразвитых странах на данный момент идёт ориентирование на развитие и внедрение цифровых технологий, инвестирование в ИКТ, а также их дальнейшее применение. Такие государства в настоящий момент делают большие ставки на развитие и внедрение облачных технологий, тем самым запуская цепную реакцию на преобразование в таких отраслях, как большие данные, искусственный интеллект и Интернет-вещи.

Государства, которые, исходя из рассмотренных ранее индексов, только начинают свой рост в данном направлении, стремятся всеми силами увеличить темпы и ускориться, инвестируя в перспективные направления. Такие страны отдают первоначальный приоритет развитию инфраструктуры информационно-коммуникативных технологий, в том числе широкополосных сетей и облачных сервисов. Но, как отмечают некоторые эксперты, не смотря на всё это, разрыв в цифровой трансформации между развитыми и развивающимися государствами продолжает увеличиваться.

Уровень развития и внедрения цифровой экономики в стране оценивается, основываясь на трёх ключевых аспектах:

- уровень готовности страны к внедрению новых технологий;
- интенсивность применения в стране новых, уже внедрённых технологий;
- степень оказываемого влияния от внедрения и использования цифровых технологий.

Последний пункт является одним из главных, так как даёт оценку вклада оказываемого влияния процесса цифровой трансформации на развитие национальных экономик государств. Поэтому основными критериями оценки нужно выделять именно прибыльность от инноваций, влияние на ВНД, а базовыми критериями – показатели экономической эффективности внедрения технологий, в том числе готовность, существующий уже вклад, а также эффекты от инвестиций в цифровизацию.

Развитие информационных технологий, а также информатизация общества ставят новые цели для достижения существенных преимуществ в направлениях использования ИКТ, повышения конкурентоспособности, а также улучшения эффективности использования цифровых услуг.

Цифровая трансформация экономики – это необходимый шаг для повышения конкурентоспособности государства. Внутри Европейского Союза неизменными лидерами на протяжении относительно долгого периода времени можно отметить Скандинавские страны. В данной гонке они смогли опередить многие страны и «вырваться» далеко вперёд, продолжая ставить перед собой всё более амбициозные цели. Потому что, даже несмотря на признание Скандинавских стран инновационными лидерами Европы, этим странам нельзя «терять бдительности», так как «гонка» между странами в цифровой революции только начинается.

Необходимо также отметить, что развитие стран с малой экономикой на данном этапе цифровой трансформации имеет свои специфические особенности в обладании и удержании конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. Поэтому особое внимание странам

с малой экономикой следует уделить именно скандинавской научной школе теории конкурентоспособности, выработавшей оригинальные концепции конкурентных преимуществ малых стран в мировом хозяйстве.

Одна из новых стратегий для стран с малой экономикой основывается на постоянном увеличении на мировом рынке сегмента высокотехнологичных товаров. По мнению экспертов, единственным эффективным решением малых стран в современной ситуации является изобретение инноваций в цифровой экономике и генерирование новых знаний в этой области. На примере Скандинавских стран: они заинтересованы во вложении средств в инновационную сферу с целью повышения «отдачи» от них и увлечения результата.

Б.-А. Лундвалл считал, что инновации – это кумулятивный, а не дискретный процесс. Ведь накопленный опыт, новые идеи и мысли в результате выливаются в более значимые и весомые изобретения. А в условиях малой страны создание инновационных продуктов является повсеместным процессом, так как всё население в нём задействовано, что оказывает влияние на невозможность отделения одной инновации от другой. Однако эффекта повышения конкурентоспособности в современных условиях для малых стран можно достичь лишь при непрерывном обучении, совершенствовании знаний и навыков накоплении опыта в области цифровизации, а также увеличении сегмента инновационных технологий.

Считается, что высоких результатов Скандинавским странам помогла добиться кластерная политика государства. Ориентация промышленной политики Финляндии на развитие национальной инновационной системы в контексте кластеров началась ещё в 1993 году, когда Министерством торговли и промышленности Финляндии была опубликована «Белая книга о национальной промышленной стратегии». Например, на данный момент в Финляндии есть уже девять кластеров со своей индивидуальной специализацией. Также одной из особенностей проведения цифровой трансформации в Скандинавских странах является большая заинтересованность во вложении средств в инновационную сферу с целью повышения «отдачи» от них и увлечения результата.

Говоря о современном развитии Скандинавских стран, невозможно не сказать о принципе «тройной спирали». Этот принцип можно трактовать как взаимодействие инновационных усилий бизнеса, университетов и государства. Эта «спираль» помогает в поддержке региональных инновационных систем → региональные системы «дают толчок» в развитии регионов → рост занятого населения, повышение уровня качества жизни, улучшение экологии → устойчивое развитие, формирование и поддержка конкурентных преимуществ страны.

В последние годы исследователями было замечено существенный уровень влияние на инновационные процессы со стороны населения. В теории это можно трактовать с помощью добавления четвёртой спирали – общества. В итоге мы получаем более эффективный принцип, так как поддержка населения, конечно же, способствует более быстрому построению инновационной экономики.

Глядя на такие высокие показатели в сфере цифровизации экономики Скандинавских стран, нельзя не задаться вопросом: за счёт чего, как и почему эти три небольшие страны, расположенные частично за Полярным кругом, с малой численностью населения, смогли стать общепринятыми «инновационными центрами» Европы и продолжают держать позиции на протяжении более 10 лет?

Причиной этого можно назвать эффективную государственную политику стран, построение действующих инновационных систем в странах на основе «тройной» и «четверной спирали», использование кластерной политики, поддержание и распределение значительной доли государственного бюджета на расходы на НИОКР, поддержку и стимулирование инновационных процессов и цифровой трансформации со стороны государства. Также правительства этих стран принимает во внимание, что для того, чтобы обеспечить стабильное и успешное развитие сфер экономики страны, любая страна должна

дать возможность своему населению играть главенствующую роль в процессе производства. Общество – это не только совокупность знаний, умений и навыков, это основа всех изменений в стране, как внутренних, так и внешних, основа решений всех проблем, как социальных, экономических, так и экологических.

Литература

1. Абдрахманова, Г. И. Индикаторы цифровой экономики: статистический сборник / Г.И. Абдрахманова [и др.]; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 320 с.
2. Давыденко, Е. Л. Европейские страны с малой экономикой. Особенности внешней торговли и инновационного развития / Е. Л. Давыденко, Е. С. Ботеновская. – Минск: БГУ, 2015. – 275 с.
3. Головенчик, Г. Г. Рейтинговый анализ уровня цифровой трансформации экономик стран ЕАЭС и ЕС / Г. Г. Головенчик // Цифровая трансформация. – 2018. – № 2 (3). – С. 5–18.
4. Крупский, Д. М. Концептуальные подходы к государственному регулированию цифровой трансформации национальной экономики Беларуси / Д. М. Крупский // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2019. - № 1. – С. 4 – 11.
5. Лучко, М. Л. Скандинавские страны как европейские лидеры / М. Л. Лучко // Международная научная конференция «Цифровизация Евразии»: новые перспективы экономического сотрудничества и развития. – Москва, 2019. – С. 79 – 94.
6. Лучко, М. Л. Технологические кластеры как фактор развития инновационной экономики: опыт Швеции и Финляндии. – Москва-Берлин, Директ-Медиа, 2017, с. 109-123.
7. Лопатова, Н. Г. Оценка уровня развития цифровой экономики Республики Беларусь / Н.Г. Лопатова, С. А. Самаль, В. В. Шкурко // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2018. - № 11. – С. 13 – 20.
8. Цифровая экономика – шанс для Беларуси Монография (в соавторстве) Ковалев, М.М. Цифровая экономика – шанс для Беларуси: моногр. / М.М. Ковалев, Г.Г. Головенчик. – Минск: Изд. центр БГУ, 2018. – 328 с.
9. Digital Planet 2017: How Competitiveness And Trust In Digital Economies Vary Across The World / Bhaskar Chakravorti, Ravi Shankar Chaturvedi. – The Fletcher School, Tufts University, 2017. – 70 p.
10. Goodman P.S. Robots Are Coming, and Sweden Is Fine. The New York Times, DEC.26, 2017.
11. Small Nations and Islands Are Winning the Digital Revolution Race. – <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-07-13/small-nations-and-islands-are-winning-the-digital-revolution-race>.

УДК 339.94

О.С. Зарудная

olgaszua@gmail.com

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ УГЛУБЛЕНИЯ И РАСШИРЕНИЯ ТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ РЕСПУБЛИКОЙ БЕЛАРУСЬ И УКРАИНОЙ

Статья посвящена развитию и укреплению торгово-экономического сотрудничества между Республикой Беларусь и Украиной. Проведен анализ взаимной торговли промышленными и сельскохозяйственными товарами и выявлены основные тенденции развития экспортных и импортных поставок. Предложены основные направления дальнейшего развития двухстороннего сотрудничества.

На протяжении последних десяти лет Республика Беларусь остается крупнейшим торговым партнером Украины в рамках СНГ. А дальнейшее углубление и расширение торгового сотрудничества между этими странами приобретает стратегический характер.

За первое полугодие 2019 г. товарооборот товарами Украины и Республикой Беларусь составил 2,37 млрд долл. США и увеличился по сравнению с первым полугодием 2018 г. на 3,2% (74,2 млн долл. США) Рост товарооборота произошел за счет увеличения экспортных поставок с Украины в Республику Беларусь на 13,9% (рис.1), что связано с улучшением

двухсторонних отношений между странами, налаживанием деловых контактов производителями, подписанием ряда двухсторонних договоров и контрактов в рамках Беларусско-украинского экономического бизнес-форума на сумму более 47 млн долл. США, разработкой дорожной карты по достижению в 2019 году товарооборота между двумя странами в объеме не менее 8 млрд долл. США.

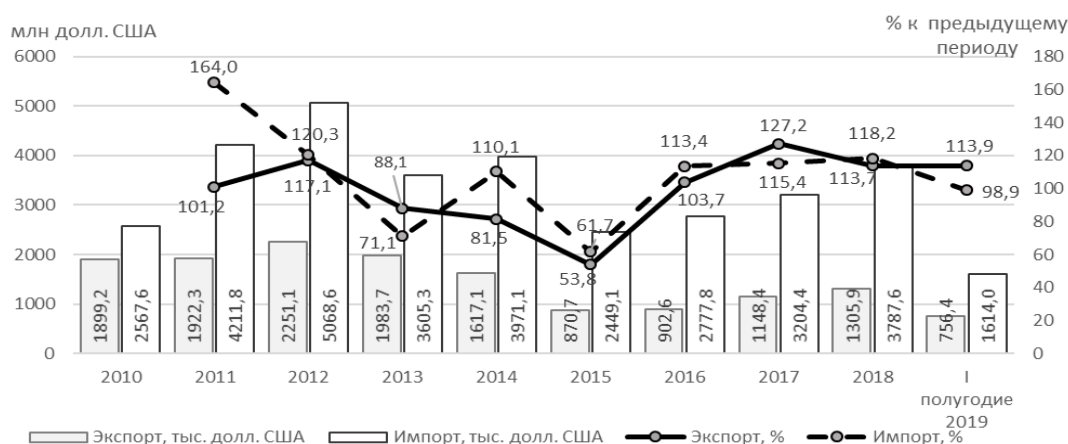


Рисунок 1 - Динамика внешней торговли товарами между Республикой Беларусь и Украиной за 2010–2019 гг.

Источник: рассчитано за данными Торговой статистики для развития международного бизнеса [1] и Государственной службы статистики Украины [2].

В первом полугодии 2019 г. основу структуры украинского экспорта товаров в Республику Беларусь составила продукция пищевой промышленности – 22,9%, машиностроения – 19,8%, аграрная продукция – 19,0%, металлургического комплекса – 13,7%, химической промышленности – 9,4%. Наибольшее предпочтение белорусский импортёр оказывал остаткам и отходам пищевой промышленности; подготовленному корму для животных – 12,8% от общего объема экспорта товаров в Республику Беларусь, семенам и плодам масличных растений – 9,8%, железнодорожным локомотивам – 9,4%, чёрным металлам – 9,1%, машинам, механическим приборам, котлам, их частям – 6,5%, бумаге и картону – 5,0% и зерновым культурам – 5,0%. (рисунок 2).

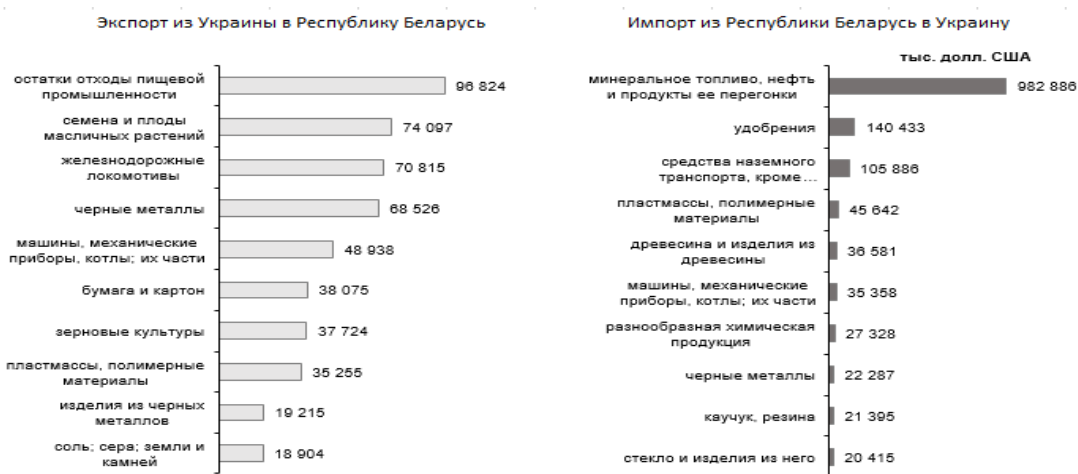


Рисунок 2 - Топ-10 товарных групп взаимной торговли между Республикой Беларусь и Украиной в первом полугодии 2019 г.

Источник: рассчитано за данными Государственной службы статистики Украины [2].

Импортировались из Республики Беларусь преимущественно минеральные продукты – 62,0%, продукция химической промышленности – 16,8% и машиностроения – 10,0% от общего объема импорта товаров в Украину. В свою очередь украинская сторона сохранила спрос на минеральное топливо, удобрения, средства наземного транспорта, кроме железнодорожного, пластмассы, полимерные материалы, машины, механические приборы, химическую продукцию, черные металлы.

Основой создания благоприятных условий для дальнейшего развития торгово-экономического сотрудничества между Республикой Беларусь и Украиной, прежде всего должно стать подписание двусторонних соглашений, цель которых продвижение и защита экономических интересов товаропроизводителей и экспортеров, а также обеспечение сбалансированной тарифной политики, в том числе, по отношению чувствительных групп промышленных и сельскохозяйственных товаров. Одним из таких соглашений может стать двустороннее Соглашение о свободной торговле между Республикой Беларусь и Украиной.

Для дальнейшего углубления и расширения торгового сотрудничества между странами необходимо решить ряд вопросов относительно:

- устранение всех ограничений и барьеров во взаимной торговле;
- расширение торговли промышленными товарами;
- сотрудничества в сфере промышленности и производственной кооперации;
- углубление торговли аграрной продукцией;
- взаимного внесения предприятий в реестры предприятий, имеющих право экспорта продукции в Украину и Республики Беларусь соответственно;
- согласования ветеринарных сертификатов на ряд продуктов животного происхождения, представляющих интерес для взаимной торговли между сторонами;
- согласования транзита грузов товаров животного происхождения по территории обоих государств и взаимодействие Белорусской и Украинской служб государственного ветеринарного надзора на государственной границе и транспорте.

Литература

1. Trade Map: Trade statistics for international business development. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.trademap.org>
2. Страны по товарной структуре внешней торговли // Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.342.2

Д.С. Квасова

KvasovaDaria@yandex.ru

Республиканский институт высшей школы, Беларусь

ПУТИ ПЕРЕХОДА К ТЕРЦИАРИЗИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье проводится анализ изменений в структуре мировой экономики в период 1970–2017 гг. на основе индекса степени интенсивности абсолютного структурного сдвига. Также определены два пути перехода к терциаризированной экономике: постаграрный и постпромышленный, выделены факторы перехода к терциаризированной экономике.

Тенденция к росту третичного сектора в структуре экономики имеет различные проявления в разных странах или не проявляется вовсе. Анализ структурных сдвигов в ВВП был произведен с помощью показателя степени интенсивности абсолютного структурного сдвига KAd . Он может иметь верхнюю границу, равную 1, при стопроцентном изменении структуры экономики, что является маловероятным, поэтому, чем ближе полученное значение индекса к 1, тем более интенсивно происходили изменения в структуре экономики. Если изменения в структуре отсутствовали, то индекс будет равен 0. Таким образом, значение индекса степени интенсивности абсолютного структурного сдвига находится в пределах от 0 до 1. Индекс степени интенсивности абсолютного структурного сдвига KAd рассчитывается по формуле:

$$KAd = \frac{\sum_{j=1}^K |d_{1j} - d_{0j}|}{2}$$

где $\sum_{j=1}^K |d_{1j} - d_{0j}|$ - сумма модулей абсолютных изменений долей секторов в общем объеме ВВП.

Анализ данного показателя, рассчитанного для 202 стран, показал, что в большинстве развитых стран основные структурные сдвиги произошли в период с 1970 по 1995 гг. В развивающихся же странах происходящие процессы настолько разнородны как по интенсивности структурных изменений, так и по времени, что для них достаточно сложно выделить какие-либо общие тенденции и закономерности. В части стран наиболее интенсивная структурная трансформация экономики происходила в течение 1970–1995 гг., а в другой – с 1995 по 2017 г. При этом именно в развивающихся странах наблюдалась наибольшая интенсивность структурных сдвигов с 1970 по 2017 гг., где этот показатель варьировался от 0,006 в Арубе до 0,480 в Либерии, что говорит об изменении структуры ВВП в Арубе на 0,6 %, а в Либерии – на 48 %. В развитых странах в течение этого же периода наиболее интенсивно менялась структура ВВП в Люксембурге (значение индекса – 0,456), наименее – в Бермудских островах (значение индекса 0,048).

Неоднозначная ситуация наблюдается в Анголе, где значения индекса на этапах 1970-1995 гг. и 1995-2017 гг. составили 0,275 и 0,238 соответственно, что говорит о серьезных изменениях в структуре ВВП, но за период 1970-2017 гг. индекс равен 0,056. В данной стране, изначально относившейся к группе с низким уровнем терциаризации в 1970 г., с 1993 по 2013 г. доминировал вторичный сектор, а с 2014 г. – снова третичный. Аналогичная ситуация произошла и в Демократической Республике Конго, где значения индекса в 1970-1995 г. (0,395) и в 1995-2017 гг. (0,362) говорило о значительных структурных сдвигах, а на протяжении 1970-2017 гг., напротив, о небольших изменениях (0,090).

В большинстве стран с транзитивной экономикой анализ можно провести лишь с 1995 по 2017 гг. в силу исторических причин. В Армении, Азербайджане, Боснии и Герцеговине, Грузии, Кыргызстане, Молдове, Таджикистане, Туркменистане, Украине и Узбекистане значение индекса говорит о значительных изменениях, произошедших в ВВП, особенно в Грузии (0,365). А в Беларуси, Казахстане и России – напротив, структура ВВП изменения минимальны. Армения из аграрно-ориентированной страны перешла в группу стран со средним уровнем терциаризации в течение рассматриваемого периода. В Азербайджане на фоне роста вторичного сектора (максимум – 70,04 % в 2007 г.), сокращался первичный и незначительно рос третичный. На рисунке 1 представлено значение показателя степени интенсивности абсолютного структурного сдвига для наиболее типичных представителей следующих групп стран: развитые, развивающиеся, страны с транзитивной экономикой.

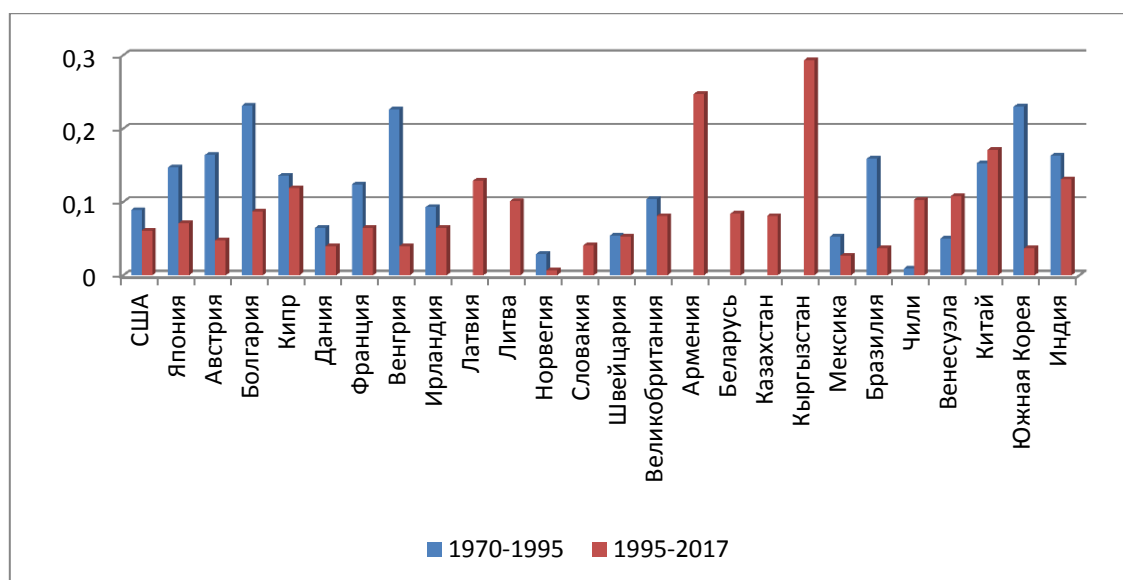


Рисунок 1 – Индекс степени интенсивности абсолютного структурного сдвига 1995–2017 гг.

Источник: разработано автором на основе данных [1]

Анализ структурных сдвигов в ВВП позволил выделить следующие пути перехода к терциаризированной экономике:

1) Постаграрный - переход к терциаризированной экономике от первичного сектора к третичному без этапа доминирования вторичного сектора. Может осуществляться как на фоне сокращения первичного сектора, так и на фоне одновременного сокращения первичного и вторичного секторов. Такая трансформация произошла в Бермудских островах, Гренландии, Японии, Кипре, Португалии, Кении, Мадагаскаре, Руанде, Уганде, Сан-Томе, Египте, Буркина-Фасо, Кот-Д'Ивуаре и др.

2) Постпромышленный - основан на доминировании третичного сектора после этапа индустриализации экономики. По таком пути развивалась терциаризация в США, Канаде, Израиле, Италии, Великобритании, Бельгии, Болгарии, Финляндии, Франции, Люксембурге, Польше, Румынии, Сан-Марино, Замбии, Намибии, России, Беларуси, Украины и др.

При этом аномально высокая доля третичного сектора в структуре ВВП наблюдается при постаграрном переходе. Это связано с включением в международное разделение труда в виде создания оффшорных центров, а также с использованием естественного природно-ресурсного потенциала страны для развития туризма. Данный путь способен стать решающим фактором развития экономики, но он находится в сильнейшей зависимости от внешней конъюнктуры и может стать не только наивысшим благом, но и потенциальной экономической угрозой. Постаграрный переход может осуществляться и на основе развития традиционных видов услуг, что еще более губительно для экономического развития страны. Возрастающая потребность в услугах может формироваться и на основе так называемого демонстрационного эффекта, проявляющемся в транслировании системы ценностей и потребностей от развитых стран развивающимся посредством телекоммуникаций.

Постпромышленный переход к терциаризированной экономике наиболее предпочтителен. На основе развитого промышленного сектора формируются качественно новые потребности в услугах как со стороны производства, так и населения, способствует устойчивому развитию экономики.

Все это позволяет сделать вывод о том, что выделенные К. Кларком, А. Фишером, Ж. Фурастье последовательные стадии развития общества от доминирования первичного сектора ко вторичному, от вторичного – к третичному не всегда соответствуют реальному

положению дел. Более того, полученные результаты наглядно показывают, что сама по себе экстенсивная терциаризация не является гарантией устойчивого экономического развития.

Указанные пути перехода демонстрируют, что период индустриализации является решающим фактором, который необходимо принимать во внимание, поскольку он обеспечивает условия, при которых страна становится терциаризированной. Для развивающихся стран ключевыми переменными, помимо ВВП, являются технология, урбанизация, международная миграция и международное разделение труда. Эти переменные являются важными факторами в процессе трансформации страны из сельскохозяйственной экономики в экономику услуг, и они помогают объяснить иной путь секторной трансформации в развивающихся странах по сравнению с развитыми странами.

Литература

1. Gross domestic product: GDP by type of expenditure, VA by kind of economic activity, total and shares, annual [Электронный ресурс]. Режим доступа <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>. Дата доступа 23.12.2018

УДК 378:377.3

Л.К. Климович

lklimovich@mail.ru.

*Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации,
Беларусь*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛЕЙ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕС-СРЕДЫ РЕГИОНОВ

Практика деятельности организаций свидетельствует о том, что потребность в технологической и структурной модернизации производства остается высокой. Необходимо внедрение инноваций технологические процессы, в управление кадрами, что невозможно без участия менеджеров, обладающих специальными знаниями и навыками.

Основой Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года является модель устойчивого развития. Социальный императив этой модели заключается в том, что человек становится целью прогресса и в меньшей степени – его средством, нарушающим среду обитания. Экономический императив предписывает, что национальная экономика должна быть эффективной, конкурентоспособной и при этом социально ориентированной, ресурсосберегающей и экологозащитной [1].

В Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы определена основная цель создания конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо-и энергосберегающей экологобезопасной экономики. Предпосылками развития постиндустриального общества явились: ограниченность природных и других ресурсов, разработка новых технологий, пересмотр отношения к экономическому развитию как к главному двигателю социального прогресса, быстрое изменение структуры спроса и потребительского поведения на рынке товаров и услуг.

На этом фоне произошло усиление социально-политических и экономических связей фирм с внешней средой, перераспределение социальных приоритетов в пользу экологии, борьбы с инфляцией и монополистическими ограничениями. Следует отметить усиление

роли государственного регулирования развития регионов. В постиндустриальной экономике высокотехнологичные отрасли обеспечивают значительный вклад в рост ВВП.

Развитие цифровой экономики в Республике Беларусь обосновывает необходимость инновационного законодательства, которое способствует коммерциализации имеющихся прогрессивных технологий, а также активному, выгодному для зарубежных и отечественных хозяйствующих субъектов привлечению в экономику страны технологий мирового уровня и зарубежных инвестиций. Экономические условия интеграции науки, образования и предпринимательства связаны с объединением ресурсов для получения народнохозяйственного и коммерческого эффектов. Сложившаяся специализация регионов на производстве определенных видов товаров и услуг вынуждена изменяться под воздействием кризисов, с внедрением высоких технологий. Рассматривая влияние внешней среды на организацию, следует иметь в виду, что их воздействие не одинаково. Поэтому важно уметь выявить наиболее существенные факторы внешнего влияния и выработать эффективные способы реагирования на него.

Оценивая социально-экономические условия интеграции, следует отметить, что дестабилизирующее воздействие на развитие науки, образования и бизнеса регионов оказали негативные экономические явления, сопутствующие переходному периоду: социальная и экономическая нестабильность; дефицит финансовых средств; старение и несоответствие материально-технической базы современным задачам деятельности; устойчивая тенденция к уменьшению численности молодых кадров и сокращению контингента научных и научно-педагогических работников и др.

В обозначенных условиях исследование влияния интегрированного развития информационных технологий на развитие предпринимательства в стране становится актуальным. Диверсификация источников финансирования определяется особенностями и характером получения выгод от научно-образовательной деятельности (обществом в целом, государством, частными предприятиями, конкретными людьми, общественными организациями и др.). Она достигается за счет использования гибких схем мобилизации внебюджетных средств (при использовании органами управления современных методов мониторинга и контроля).

Социально-культурные условия интеграции науки, образования и бизнеса заключаются в укоренении в обществе знаний и умений, целей и ценностей, связанных с воспроизводством инновационного потенциала, осознанием роли науки, образования и бизнеса. Отечественные науки, образование и бизнес находятся на стадии поиска жизнеспособных форм интеграции, строятся по сетевому, а не по иерархическому принципу.

Сетевое взаимодействие уравнивает его участников, разных по институциональной и организационной специфике, позволяет учитывать особенность, характерную для отечественного делопроизводства. основополагающих видах деятельности партнера.

Характерной особенностью развития национальной системы образования в Республике Беларусь в современных условиях является ее стремление к интеграции в мировое образовательное пространство при сохранении национальных образовательных и воспитательных особенностей и приоритетов.

В основу концепции национальной системы образования положен принцип формирования высокообразованной, духовно развитой, моральной личности не только с учетом индивидуальных задатков, способностей и интересов личности, специфических признаков, присущих отдельному человеку. Основным документом, регламентирующим функционирование национальной системы образования, является Кодекс Республики Беларусь об образовании. В таблице представлена динамика количества студентов за 2010-2019 годы.

Таблица 1 - Динамика количества студентов и учреждений высшего образования в Республике Беларусь

	Число учреждений		Численность студентов, тыс. человек					Темп изменения, % 2018/2019 к 2010/2011
	2016/ 2017	2018/ 2019	2010/ 2011	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018	2018/ 2019	
Республика Беларусь	51	51	442,9	336,4	313,2	284,3	268,1	60,5
Брестская область	4	4	35,8	26,7	24,8	21,8	20	55,9
Витебская область	5	5	41,8	36,4	33,5	29,4	27	64,6
Гомельская область	6	6	56,5	37,7	33,7	30	28	49,6
Гродненская область	3	3	31,5	26	24,6	22,3	21	66,7
г. Минск	28	28	235,9	178,6	167,7	154,6	146,9	62,3
Могилевская область	5	5	41,1	30,6	28,5	25,8	24,6	59,9

Примечание – Источник: составлено на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь [3]

В 1995 году в государственных высших учебных заведениях Гомельской области обучалось 24.4 тысячи студентов, а в 2000 году – 37,4 тыс.[4, с.260]. Значительное увеличение численности частных учреждений высшего образования и студентов в новом тысячелетии без учёта потребности бизнеса привело к необходимости сокращения набора по многим специальностям.

Подготовка специалистов второй ступени высшего образования по специальности «Бизнес-администрирование» позволяет организациям активизировать инновационную деятельность путем совершенствования форм связи науки, образования и производства, обеспечивает развитие научно-исследовательского сектора высшей школы. Учреждение образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации» является одним из ведущих научных учреждений Гомельской области. В декабре 2018года университет успешно прошел очередную процедуру государственной аккредитации, по результатам которой получил свидетельство о государственной регистрации в качестве научной организации в Государственном комитете по науке и технологиям Республики Беларусь и Национальной академии наук Беларуси. Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации с 2013 года является членом Ассоциации бизнес-образования, имеется многолетний успешный опыт подготовки и переподготовки управленческих кадров по группе специальностей «Бизнес-управление», создан Центр бизнес-образования. Подготовка магистров по специальности «Бизнес-администрирование», ориентированных на углубленное изучение основ рыночной экономики, функций и экономической роли государства, социальной ответственности бизнеса, хозяйственного права имеет научную направленность, но основываться на приобретении магистрантами практических навыков и компетенций в области осуществления управленческой деятельности в инновационной среде. Высшее образование в Республике Беларусь может быть получено в очной (дневной, вечерней) или заочной, в том числе дистанционной, формах.

Сегодня наниматели предпочитают отбирать наиболее потенциально-перспективных сотрудников (highpotential) и развивать их до необходимого уровня, одновременно делая их носителями корпоративной культуры. В фирмах используется оцифровывание технологий оценки и оценочных процедур. Создаются электронные платформы для разработки дистанционной оценки персонала, разрабатывается специализированное программное обеспечение под задачи оценки. Все больше кандидатов проходят оценку с помощью мобильных устройств.

Обесценивание образования приводит к ухудшению качества подготовки специалистов, усилению диспропорций между потребностями экономики и наличием квалифицированных кадров, снижению конкурентоспособности продукции и качества жизни в целом. Рост диспропорций между системой подготовки специалистов и использования кадрового потенциала вызывают низкая оплата труда в ряде отраслей; быстро меняющиеся требования современной экономики; растущая конкуренция в трудоустройстве; демографические проблемы и несовершенство трудовой законодательной базы и другое.

Литература

1. Об утверждении Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 02.05.2017 г. № 10 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2019.
2. Климович Л.К. Новые образовательные технологии подготовки кадрового потенциала для инновационной экономики Климович Л.К. // Актуальные проблемы бизнес-образования: материалы XVI междунар. науч.-практ. конф., 20–21 апреля 2017г., Минск / Бел. Гос. ун-т, Институт бизнеса и менеджмента технологий [редкол.: В.В.Апанасович (гл.ред) и др.]. Национальная библиотека Беларуси. 2017. – С.78–81.
3. Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. стат. ком. Республики Беларусь. — Режим доступа : <http://belstat.gov.by>.
4. Климович, Л.К. Регулирование развития сферы услуг экологически дестабилизированного региона : монография / Л.К. Климович; под ред. А.В. Неверова. – Гомель : ЦИИР, 2008. – 310 с

УДК 338.45:338.3

П.М. Купчак

smartsupport192@ukr.net

Олимпийский колледж имени Ивана Поддубного, Украина

ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Целью статьи является раскрытие влияния международной торговли на промышленное развитие реального сектора экономики. Определены возможности, которые раскрываются в связи с активной интеграцией промышленности в мировое пространство, а также обоснованы основные риски таких процессов. Автор предлагает эффективные инструменты торговой политики, направленные на поддержку и защиту национального производителя, согласованные с требованиями международных организаций и правилами международных торговых соглашений

В условиях усиления глобализационных процессов экономический рост стран все больше зависит от внешних факторов: конъюнктуры мировых рынков, доступа к глобальным технологическим, информационным, интеллектуальным ресурсам. Стремительное распространение информационных технологий привели к трансформации международной торговли, а именно открытию новых возможностей для успешного сотрудничества в рамках международной торговли не только развитых стран, но и развивающихся стран, что и обуславливает актуальность исследований в этом направлении. Торговая политика сегодня формирует глобальные цепочки добавленной стоимости, внедрение в которые является приоритетной задачей для развивающихся стран. К тому же эффективная торговая политика формирует надежную экономическую базу за счет расширения диверсифицированного производства с высоким качеством товаров и услуг. Это, в свою очередь, будет способствовать осуществлению непосредственного вовлечения стран в процесс достижения Глобальных целей развития тысячелетия, особенно сокращение масштабов бедности и достижения устойчивого роста.

Адекватная торговая политика, создавая условия для развития экспорта и привлечения инвестиций, может обеспечить устойчивый экономический и социальный рост. Существование взаимосвязи между торговой политикой и промышленным развитием обусловлено общей целевой направленностью, что представлено на рис.1.

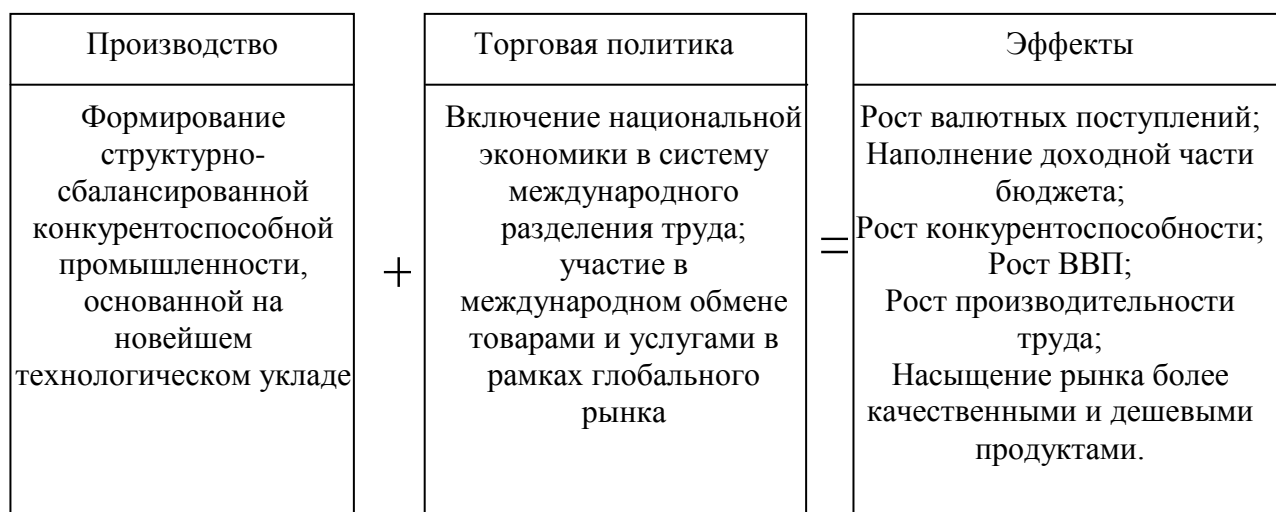


Рисунок 1 - Эффекты взаимодействия торговой политикой и производства

Развитие международной торговли товарами все больше влияет на социально-экономическое положение стран, в частности определяет вектор промышленных трансформаций, что обуславливает необходимость учета в составе национальных экономических интересов внешнеэкономической компоненты и исследования влияния международной торговли на индустриальное развитие страны. Это подтверждается тем, что темпы роста объемов международной торговли превышают темпы роста товарного производства. По данным INTERNATIONAL YEARBOOK OF INDUSTRIAL STATISTICS 2018, подготовленном ЮНИДО, в 2017 произошел рост мирового производства, изменив негативную тенденцию, которая наблюдалась в течение 2011 – 2016 годов. В то же время, индекс роста масштабов мировой торговли товарами растет значительно быстрее, чем индекс мирового производства. В 2017 объемы мировой торговли товарами увеличились на 11% по сравнению с 2016 г., а рост добавленной стоимости промышленности в мировом производстве составляла лишь 3,5% в 2017, что является самым высоким уровнем за последние шесть лет [1].

Изучение влияния торговой политики целесообразно рассматривать при помощи моделирования инструментов прямого (тарифное регулирование, валютные ограничения) и непрямого действия (технические барьеры, квотирование, санитарные и фитосанитарные меры и пр.), на конечные макроэкономические показатели эффективности. Данную модель целесообразно использовать как при анализе влияния инструментов торговой политики на экономику страны, так и на ее отдельных субъектов (потребителей, национальных производителей, фирм-импортеров, государства).

Причем это влияние может характеризоваться положительными, нейтральными и отрицательными последствиями для различных отраслей промышленности, что обусловлено различными внутренними факторами: конкурентоспособностью производимой продукции; уровнем внедрения инвестиций в производственную сферу; инновационной активностью и высокой частью инновационной продукции в структуре экспорта. Огромное значение имеют и внешние факторы, относящиеся к государственному менеджменту и созданию благоприятных условий для стимулирования торговли и привлечения иностранных инвесторов: стабильность законодательной базы; прозрачность налоговой, таможенной и валютной политики; эффективное использование механизмов, предусмотренных

международными торговыми договоренностями с точки зрения интересов национальных производителей, поддержки и продвижения экспортеров, а также защита производителей, подвергающихся дискриминации на международных рынках.

Развитие международных торговых отношений путем вступления в различные торговые организации существенно влияет не только на объемы экспорта и импорта, но и на основные макроэкономические и социальные показатели. Прежде всего проявляется такое влияние в необходимости гармонизации национального законодательства соответственно международным нормам и практикам, внедрении на национальном уровне международных принципов и процедур действия технических норм и стандартов, санитарных и фитосанитарных мер. Это является позитивным фактором для потребителя, который получает более качественную продукцию. Однако, для производителя такие изменения приводят к необходимости модернизации своего производственного потенциала, что неизбежно приводит к поиску финансовых инструментов, а особенно инвестиционной составляющей. Таким образом, влияние расширения международной торговли может стать движущей силой модернизации национальной экономики, а особую роль в создании благоприятной среды для продвижения национального производителя на международные рынки и стимулирования экономического сотрудничества с международными контрагентами может иметь эффективная торговая политика. Внедрение эффективных инструментов торговой политики, ориентированной на стимулирование национального производства, позволит сгладить вызовы и угрозы, возникающие при имплементации правил международных соглашений.

Для этого важным являются такие инструменты поддержки национального производителя как система эффективных инструментов по стимулированию промышленного экспорта и защиты внутреннего рынка с учетом правил ВТО, а именно

- привлечения иностранных инвесторов, готовых локализовать на таможенной территории государства собственные производства;
- создание специализированных территорий приоритетного развития (специальные промышленные зоны, индустриальные парки);
- формирование целостного механизма торгово-политических мероприятий, в частности формирование благоприятного международного имиджа страны как надежного торгово-экономического партнера;
- расширение участия в мировых интеграционных процессах и подписания региональных торговых соглашений с учетом национальных интересов;
- представление интересов в международных торговых учреждениях, в частности ВТО, в сфере подготовки соответствующих исков о дискриминации производителей при препятствовании свободного доступа на мировые рынки;
- создание системы институциональной поддержки промышленных экспортеров, позволит успешно интегрироваться в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Таким образом, для реализации потенциала международной торговли в достижении всеобъемлющего экономического роста и сокращения масштабов бедности, торговая политика должна иметь комплексный характер и учитывать экономические, социальные и экологические аспекты устойчивого развития.

Литература

1. Industrial Development Report 2018. Demand for Manufacturing: Driving Inclusive and Sustainable Industrial Development. United Nations Industrial Development Organization, 2017. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/files/2017.../IDR2018_FULL%20REPORT.pdf.

Н.В. Лацкевич, А.З. Коробкин
latsk@rambler.ru, kafedra126@mail.ru

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Беларусь

О МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРАХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Макроэкономические показатели в общем виде характеризуют важнейшие результаты и пропорции экономического развития территорий. Важнейшими макроэкономическими показателями, характеризующими результаты функционирования экономики в большинстве стран мира являются валовой внутренний продукт (ВВП), валовой региональный продукт (ВРП), выпуск продукции и услуг, валовая добавленная стоимость (ВДС).

С 1 января 2016 года в Республике Беларусь в статистическую практику внедрён международный стандарт Системы национальных счетов СНС-2008, позволяющий определять основные макроэкономические показатели развития экономики.

Стандарт СНС-2008 разработан под эгидой Статистической комиссии ООН и учитывает последние тенденции мировой экономики, произошедшие за последние десятилетия, которые, в первую очередь, связаны с возросшей ролью информационных и коммуникационных технологий, повышением значимости нематериальных активов и услуг [1]. С 2014 года методологию СНС-2008 стали использовать 55 государств, и прежде всего государства – члены Европейского союза.

СНС-2008 сохраняет преемственность СНС-93 в отношении основополагающих концепций, определений и классификаций.

В СНС-2008 усовершенствованы подходы по учету ненаблюдаемой экономической деятельности, определена методика расчета ненаблюдаемой экономики.

В системе национальных счетов Республики Беларусь ненаблюдаемая экономика учитывается в части скрытой и неформальной экономики. Расчет объемов незаконной экономической деятельности не осуществляется, так как оценка, произведенная на основе данных Министерства внутренних дел и экспертных предположений, показывает незначительный объем такой деятельности. Вместе с тем, незаконную деятельность в объеме ВВП включили большинство стран, внедривших СНС-2008.

Наиболее общее представление о социально-экономическом положении и тенденциях развития экономики в областях Республики Беларусь дает анализ валового регионального продукта, являющегося обобщающим макроэкономическим показателем развития региона. Данные о ВРП содержат сведения об его объеме в текущих ценах и темпах его роста в сопоставимых ценах. Влияние инфляции сказывается прежде всего на номинальной оценке объема ВРП в текущих ценах.

Уровень инфляции в макроэкономической статистике измеряется дефлятором ВВП (ВРП). Доля фактора повышения цен в приросте ВРП зависит от темпов роста ВРП в сопоставимых ценах, уровня инфляции и увеличивается при медленном росте (или снижении) реального объема ВРП и повышении цен, и наоборот, снижается при ускорении его динамики и замедлении роста цен.

На динамику развития экономики региона значительное влияние оказывает отраслевая структура производства ВРП. Ведущими видами экономической деятельности, обеспечивающими основной объем ВРП Гомельской области, являются: обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; транспорт и связь, оптовая и розничная торговля, на долю которых приходится свыше 70% произведенного ВРП [2].

Уровень экономического развития в значительной степени определяется отраслевой структурой экономики, которая в регионах республики имеет существенные различия.

В структуре ВРП Минская и Гомельская области занимают лидирующее положение среди регионов по удельному весу отраслей, производящих товары, за счет более высокой доли промышленного производства. Преобладание доли отраслей, производящих товары, характерно для всех областей, в г. Минске преобладает сфера услуг.

Следует отметить, что в Гомельской области отмечается более низкий по сравнению с другими областями удельный вес видов экономической деятельности, относящихся к транзакционному сектору экономики (торговля, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг) [3].

Экономика должна прирастать прежде всего за счет новых отраслей и предприятий, дающих продукт с высокой добавленной стоимостью. Решение данной задачи – вопрос национальной безопасности. В концепции национальной безопасности Республики Беларусь определено: формирование показателей прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь должно исходить из перспективной структуры экономики. В качестве основных оценочных критериев работы на всех уровнях управления следует применять показатели эффективности и создания добавленной стоимости.

Валовой региональный продукт, с одной стороны, усиливает ответственность территорий за конкретный вклад в конечный результат развития экономики республики. С другой стороны, регионы получают возможность большей самостоятельности при выборе приоритетов отраслевого развития с учетом территориальных особенностей. При этом бывают случаи несогласованности и расхождение по вопросам эффективности использования подведомственного имущества и коммуникаций, находящихся на данной территории, ввода в хозяйственный оборот неиспользуемых производственных площадей, направлений развития кооперативных связей. Однако, сочетание показателей валовой добавленной стоимости предприятий отрасли и валового регионального продукта позволяет четко установить зоны ответственности и обеспечить перекрестное понимание и прозрачность формирования ВВП на региональном и отраслевом уровнях.

Литература

1. Система национальных счетов 2008. в 2-х т. Европейская комиссия, МВФ, ОЭСР, ООН, ВР. Нью-Йорк, 2012.
2. Лацкевич Н.В., Анохов С.М., Киселёва Н.И. О валовом региональном продукте Гомельской области и основных тенденциях в его изменении // Потребительская кооперация. – 2017. - №2(57) – С.44-50.
3. Лацкевич Н.В., Анохов С.М., Багасова Н.А., Борисенко Е.А. Оценка структуры по видам экономической/деятельности организаций Гомельской области // Потребительская кооперация. – 2018. - №1(60) – С.49-54.

УДК 502.15

Т.Л. Майборода, А.А. Ледницкая

Mtv_1@tut.by

Белорусский государственный экономический университет, Беларусь

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН ЕВРОСОЮЗА И РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Стабильное экологическое развитие государства выступает одной из важных составляющих «зеленой» экономики. В качестве количественной оценки рассмотрены существующие индикаторы экологического развития. Выполнен анализ расходов на окружающую среду в Республике Беларусь и Европейском Союзе. Предложены рекомендации, обеспечивающие экологоориентированное развитие государства.

Проблема экологического развития государства многие годы является объектом пристального внимания многих отечественных и зарубежных ученых. Существуют различные подходы к отражению экологического фактора, ущерба для среды и здоровья населения, рационального использования ресурсов и других элементов, описывающих качество среды обитания людей. Система индикаторов используется как база для выработки государственных программ развития в области экологии. Научное обоснование индикаторов, совершенствование методик их расчета позволит перейти государствам к скорейшей реализации и внедрению принципов и критериев «зеленой экономики».

Развитие «зеленой экономики» прошло эволюционный путь, который можно отразить в принятии мировым сообществом определенного плана действий. От доклада Римского клуба «Пределы роста», 1972 г., где было принято решение, что необходимо стремиться не превышать экологической несущей способности планеты, до Всемирного саммита ООН «Рио+20», 2012 г., который ознаменовал переход на зеленую модель экономики, Парижского соглашения об изменении климата, 2015 г., Программы ООН по окружающей среде UNEP, где были утверждены основные принципы развития «зеленой» экономики).

Большинство стран, в том числе Республика Беларусь, выступили в поддержку принятых на международном уровне документов и решений и обязались выполнять их с учетом специфики развития местных экономик. В Беларуси была принята система индикаторов «зеленой» экономики, которая включает следующие группы показателей: социально-экономические; экологическая и ресурсная эффективность экономики; природные активы; экологическое качество жизни; экономические возможности [1].

Индикаторы формализуют характеристики выделенных проблем, опираясь на базу данных официальной статистики. Одним из наиболее часто используемых индикаторов в области охраны окружающей среды является Индекс экологической эффективности EPI (Environmental Performance Index). Он используется для количественной оценки и сравнительного анализа показателей экологической политики государств мира. Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния экологии и управления природными ресурсами на основе 20 показателей в 9 категориях, которые отражают различные аспекты состояния окружающей природной среды и жизнеспособности ее экологических систем. Он ранжирует страны по результативности их работы в ряде направлений, которые объединяются в две группы: жизнеспособность экосистемы (климат и энергия, биоразнообразие, рыболовство, леса, водные ресурсы); экологическое здоровье (воздействие на здоровье людей, качество воздуха, воды и санитария). В рейтинге по индексу EPI за 2016 год Беларусь занимала 35 место, в 2018 году - 44 место из 180 стран, что является отрицательной тенденцией [2].

Для реализации программ по экологическому развитию государств необходимо их инвестирование. В Европейском Союзе (ЕС) выстроена развитая система финансирования расходов на охрану окружающей среды. В ней задействованы не только бюджетные средства, но и финансирование со стороны крупных корпораций и мелкого бизнеса, а также большая доля приходится на третий (некоммерческий) сектор экономики.

В 2018 году государства-члены ЕС потратили 297 млрд. евро на охрану окружающей среды, что составило 1,9% ВВП стран Евросоюза. Текущие расходы на экологию, а также инвестиции, произведенные производителями экологических услуг и корпорациями для снижения воздействия их деятельности на окружающую среду, составили почти две трети расходов (61%) (рисунок 1).

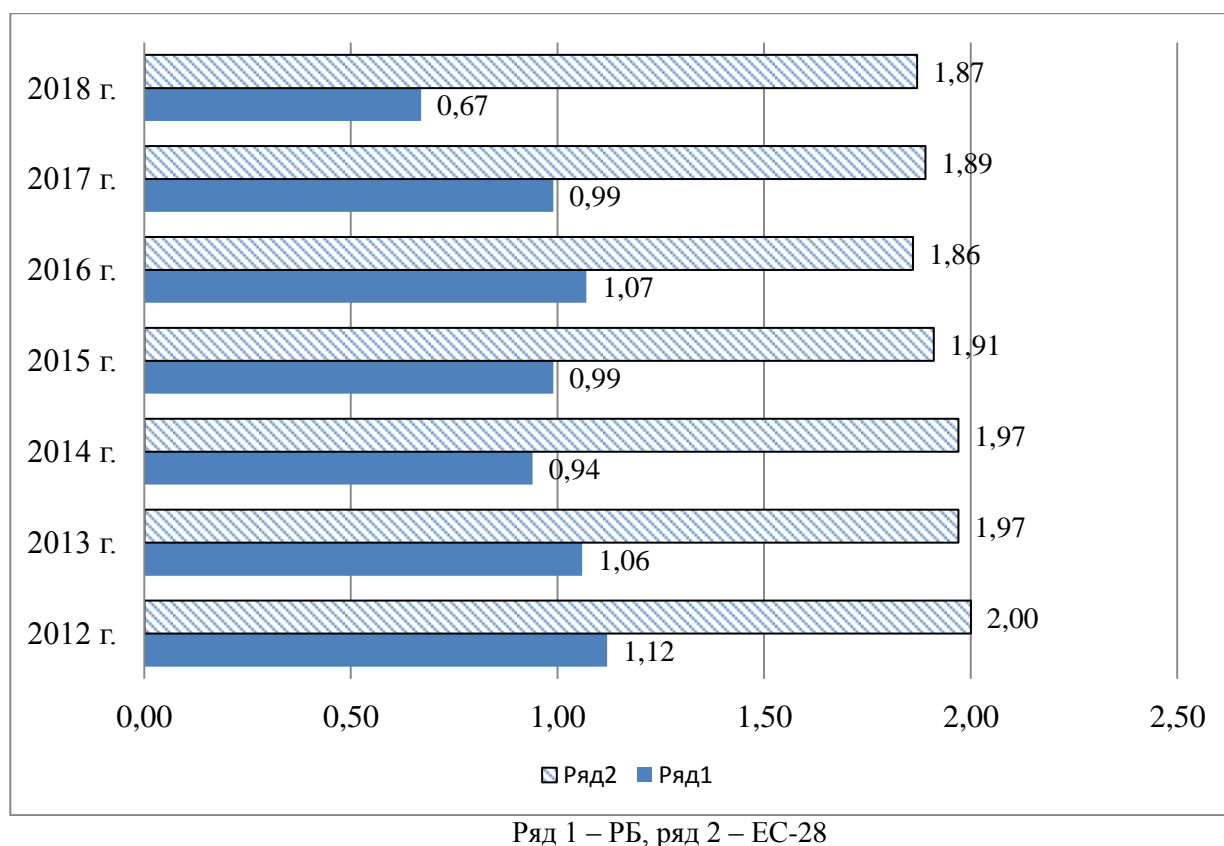


Рисунок 1 - Совокупные расходы на охрану окружающей среды, в % от ВВП
 Источник: по данным [2,3].

С 2006 по 2018 год расходы на охрану окружающей среды во всех государствах-членах ЕС в текущих ценах возросли в целом на 22,1%, увеличиваясь в среднем почти на 2% каждый год. В 2018 году ЕС-28 инвестировал 64 млрд. евро в активы, необходимые для предоставления услуг по защите окружающей среды, такие как: очистные сооружения; приобретение земель для создания природного заповедника; на разработку и приобретение техники и технологий, снижающих нагрузку на окружающую среду в результате производственного процесса и др. [3].

В Республике Беларусь расходы на охрану окружающей среды включают следующие направления: природоохранная деятельность; прикладные исследования; другая деятельность в области охраны окружающей среды (таблица 1). Отношение расходов на данную деятельность к ВВП в последние годы составляет менее 1%, что примерно в два раза ниже, чем в среднем по странам ЕС-28 (рисунок 1). К 2030 году данный показатель белорусское правительство обещает довести 2-3% (при росте в 1,5-2 раза самого ВВП).

По данным таблицы 1 можно сделать вывод о том, что за анализируемый период в структуре совокупных расходов на охрану окружающей среды преобладают расходы на охрану атмосферного воздуха, сохранение озонового слоя и климата, сбор и очистку сточных вод (около 73%). Однако в 2018 году сумма расходов на данные направления снизилась. Наблюдался рост по следующим направлениям: обращение с отходами и предотвращение их вредного воздействия на окружающую среду, защита и реабилитация земель, поверхностных и подземных вод.

Таблица 1 - Объем совокупных расходов на охрану окружающей среды

Направления	2016	2017	2018	2018/2017, %
Объем расходов всего, млн. руб.	1 012,2	1 047,3	820,1	78,31
охрану атмосферного воздуха, сохранение озонового слоя и климата	303,0	276,7	173,9	62,85
сбор и очистку сточных вод	469,2	509,6	376,2	73,82
обращение с отходами и предотвращение их вредного воздействия на окружающую среду	151,5	165,0	184,7	111,94
защита и реабилитацию земель, поверхностных и подземных вод	37,0	30,4	32,1	105,59
защита окружающей среды от шумового, вибрационного и других видов физического воздействия	–	–	0,5	–
сохранение биоразнообразия и охрану природных территорий	12,3	17,5	16,7	95,43
обеспечение радиационной безопасности окружающей среды	–	–	0,6	–
научно-исследовательскую деятельность и разработки по снижению негативных антропогенных воздействий на окружающую среду	0,4	0,9	0,9	100,00
другие направления деятельности в сфере охраны окружающей среды	38,9	47,2	34,5	73,09

Источник: по данным [2].

Таким образом, экологические индикаторы отражают различные аспекты состояния окружающей природной среды и жизнеспособности ее экологических систем, сохранение биологического разнообразия, противодействие изменению климата, состояние здоровья населения, степень нагрузки экономической деятельности на окружающую среду, а также эффективность государственной политики в области экологии. В качестве рекомендаций, позволяющих повысить эффективность проводимой экологической политики, можно предложить: участие в международных проектах; создание «зеленых» рабочих мест; совершенствование методики расчета экологических индикаторов для принятия управленческих решений в области охраны окружающей среды.

Литература

1. Экологоориентированная стратегия развития лесного хозяйства Беларуси в условиях климатических изменений / под общей редакцией И.В. Войтова и А.А. Кулика. – Минск: БГТУ, 2018. – 140 с.
2. Рейтинг стран мира по индексу экологической эффективности [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.belstat.gov.by /upload/iblock/abf/abf37aebbf2e5cfa2d9_d978f00_491_274.pdf](http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/abf/abf37aebbf2e5cfa2d9_d978f00_491_274.pdf). -Дата доступа: 18.09.2019.
3. Евростат [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Environmental_protection_expenditure_accounts. - Дата доступа: 20.09.2019.

УДК 339.944.2

А.А. Нестерова, А.С. Пекарь

nesterova@bsu.by

Белорусский государственный университет, Беларусь

АУТСОРСИНГ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье раскрываются основные тенденции развития аутсорсинга информационных технологий в мировой экономике.

В последние десятилетия индустрия информационных технологий в мировой экономике имеет одни из самых высоких темпов роста. Рынок информационных технологий существенно влияет на развитие мирового хозяйства. Среди самых распространенных в настоящее время видов ИТ-аутсорсинга следует выделить следующие:

1. Вывод в другую страну второстепенных служб поддержки инфраструктуры.
2. Вывод в другую страну некритичных для бизнеса процессов, требующих значительного объема неквалифицированного труда.
3. Разработка программного обеспечения на заказ.

В 2018 году мировой совокупный рынок аутсорсинга составил 85,6 миллиардов долларов США [1]. За последние несколько лет доходы мировой индустрии аутсорсинговых услуг были неустойчивыми. В 2016 году объем рынка промышленности снизился до 76,9 млрд. долл. США, что является самым низким показателем за десятилетие. Наибольшая доля доходов для этой отрасли пришлась на страны Америки, после которых следуют страны Европы, Ближнего Востока и Африки. Гораздо меньшая доля мирового дохода приходится на Азиатско-Тихоокеанский регион.

Аутсорсинг включает в себя заключение контрактов на передачу бизнес-процессов с третьими сторонами, обычно для того, чтобы предприятие могло избежать определенных затрат, в том числе налоговых. В 2018 году аутсорсинг бизнес-процессов обеспечил гораздо меньшую долю мирового дохода отрасли, чем аутсорсинг информационных технологий, составив 23,6 и 62 млрд. долл. США соответственно [1].

Аутсорсинг информационных технологий тесно связан с аутсорсингом бизнес-процессов, так как многие бизнес-процессы основаны на технологии. В 2018 году объем рынка аутсорсинга информационных технологий остановился на отметке в 62 млрд. долл. США, что составило 72,4% от мирового традиционного аутсорсинга всех видов услуг. В том же году общая стоимость контракта на рынке аутсорсинга бизнес-процессов составила 23,6 млрд. долл. США. В этот показатель входят:

1. Расходы на сети.
2. Аутсорсинг приложений.
3. Аутсорсинг инфраструктуры.
4. Хостинг.
5. Услуги поддержки компьютерного оборудования.
6. Управление приложениями.
7. Инфраструктура облачных сервисов.

Аналитики Technavio по маркетинговым исследованиям прогнозируют, что к 2022 году объем мирового рынка ИТ-аутсорсинга вырастет на 409 миллиардов долларов США [2].

Аутсорсинг в ИТ-индустрии, определяемый как средне- и долгосрочная поставка конкретной услуги, сегодня заменил оффшорный аутсорсинг. Растущая тенденция среди ИТ-компаний во всем мире заключается в перемещении различных частей их бизнеса, в основном кадровых и ИТ-ресурсов, в страны с более низкими затратами на рабочую силу и производство и лучшими перспективами роста. По крайней мере, 70% крупных западноевропейских компаний, опрошенных Ernst&Young (более 600 лиц), привлекли к ИТ-аутсорсингу как минимум одну часть своих операций, а 20% из них намерены увеличить объем ИТ-аутсорсинга в течение следующих двух лет. Опрос был проведен в крупных компаниях (с оборотом не менее 100 млн. евро) во Франции, Великобритании, Германии, Италии, Испании и Бельгии. Отчет показывает, что в стремлении завоевать конкурентные преимущества предприятия обращаются к ИТ-аутсорсингу, прежде всего, в качестве инструментаснижения затрат (49%) и повышение качества услуг за счет найма квалифицированных специалистов (33%).

В 2018 году 64% компаний привлекли аутсорсеров именно для разработки программного обеспечения. Второй значимой функцией стало обслуживание программного обеспечения. Также компании предпочли отдавать функцию обработки и хранения данных на аутсорсинг. Поддержка ИТ-инфраструктур и 24-часовая служба поддержки стоят на четвертом месте в качестве аутсорсинговых информационных услуг.

Аутсорсинговые направления обычно делятся по географическому расположению компаний. Однако выбор компании для передачи ИТ-функций на аутсорсинг определяется не только географическим положением и страновой принадлежностью компании. Выделяют следующие критерии выбора аутсорсинговых компаний в мире: квалификационные и языковые требования; культурное сходство; разница во времени; стоимость услуг.

Среди лидеров мирового ИТ-аутсорсинга выделяют несколько регионов: Центральную и Восточную Европу, Азию и Ближний Восток и Латинскую Америку. Корпорация AgileEngine предложила следующий список лучших стран-аутсорсеров информационных технологий, согласно отчету на конец 2018 года (таблица 1).

Таблица 1 – Список лучших стран для ИТ-аутсорсинга, 2018 г.

Восточная Европа	Латинская Америка	Азия
Польша	Бразилия	Китай
Румыния	Мексика	Филиппины
Украина	Аргентина	Индия
Россия	Колумбия	Малайзия
Чехия		Вьетнам

Примечание: собственная разработка на основе [3].

При составлении данного списка компания AgileEngine руководствовалась критериями величины тарифов, размеров рынка, уровнем инновационного индекса, рейтингом программного навыка TopCoder, а также критериями развития коммуникативных навыков и культурной совместимости. Например, в качестве определения размера рынка компания учитывала примерное число ИТ-специалистов, в первую очередь в области инженерного ИТ-аутсорсинга.

Одними из наиболее значимых проблем ИТ-аутсорсинга является культурный разрыв и языковой барьер между странами-партнерами. Рассматривая данный аспект, необходимо отметить одну вещь, касающуюся культурных и языковых факторов. Уровень владения английским языком и культурная совместимость ИТ-специалистов в компаниях, предоставляющих информационные услуги, значительно выше, чем в среднем по странам. Тем не менее, нельзя не учитывать средние индексы уровня владения английским языком в стране и культурной совместимости (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка культурной совместимости и уровня владения английским языком лучших стран для ИТ-аутсорсинга

Страна	Индекс уровня владения английским языком	Оценка культурных совместимостей
Польша	61,49	★★★★★
Румыния	58,14	★★★★☆
Украина	50,62	★★★★★
Россия	52,32	★★★★☆
Чехия	59,09	★★★★★
Бразилия	50,66	★★★★★
Мексика	49,88	★★★★★
Аргентина	58,40	★★★★☆
Колумбия	48,41	★★★★☆
Китай	50,94	★★★★☆
Филиппины	60,33	★★★★★
Индия	57,30	★★★★★
Малайзия	60,70	★★★★☆
Вьетнам	54,06	★★★★☆

Примечание: собственная разработка на основе [3, 4]

Подводя итог можно отметить, что возрастающая потребность в оптимизации бизнес-процессов является одной из основных движущих сил рынка ИТ-аутсорсинга. В связи с растущей потребностью организаций привести стратегическое планирование в соответствие с операционной стратегией, спрос на ИТ-аутсорсинг в последние годы вырос. ИТ-аутсорсинг помогает предприятиям в различных сегментах выделять ресурсы для разработки проектов в различных точках мира и согласовывать планирование проектов организаций с их бизнес-целями. Кроме того, преимущества, предоставляемые ИТ-аутсорсингом, включая оптимизацию, сокращение сроков и затрат, а также увеличение прибыли, способствуют росту рынка услуг ИТ-аутсорсинга. Делая прогноз о дальнейшем развитии ИТ-аутсорсинга, ожидается, что к 2022 году объем мирового рынка ИТ-аутсорсинга вырастет на 409 миллиардов долларов США.

Чтобы решить проблему, связанную с растущими затратами на управление и разработку приложений, различные организации передают свои функции поставщикам услуг ИТ-аутсорсинга. Кроме того, такие факторы, как растущая сложность портфеля приложений, растущие затраты на поиск кадрового резерва и согласование ИТ-услуг для достижения конечной цели, побуждают компании передавать свои функции на аутсорсинг.

Литература

1. The statistics portal for market data [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.statista.com>. – Date of access: 15.03.2019.
2. Techavio market research reports [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.technavio.com>. – Date of access: 29.03.2019.
3. AgileEngine [Electronic resource] : Top outsourcing destinations to watch in 2018. – Mode of access: <https://agileengine.com>. – Date of access: 02.04.2019.
4. Gartner [Electronic resource] : Gartner Worldwide IT Services Revenue. – Mode of access: <http://www.gartner.com>. – Date of access: 05.03.2019.

УДК 339.166.82(476)

Ю.А. Рыбалко

yulia_polessu@mail.ru

Полесский государственный университет, Беларусь

СЕТЕВЫЕ СТРУКТУРЫ КАК НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ

От правильного построения процессов продвижения товара и его реализации зависят результаты как производственной, так и сбытовой деятельности предприятия. Отечественный и международный опыт свидетельствует о том, что компания, продукция которой сопоставима с продукцией конкурентов, может опередить последних именно благодаря эффективному взаимодействию с логистическими и сетевыми структурами. Одной из наиболее перспективных форм эффективной организации производства является создание кластеров, ориентированных на выстраивание логистических цепей для продвижения продукции на внешние рынки.

По результатам исследований установлено, что в последние десятилетия в ряде государств и регионов создаются и быстро развиваются крупные национальные и транснациональные компании (ТНК), которые доминируют в мировой экономике за счет масштаба производства, объемов товарного оборота, разветвленных логистических центров для быстрой доставки товаров до конечного потребителя, возможности быстрого

технического и технологического переоснащения, использования преимуществ инновационного развития и освоения новейших технологических укладов.

По мнению М.И. Запольского, их сущность состоит в объединении производственных, кредитно-финансовых, научно-технических, торгово-сервисных структур аграрной сферы, которые осуществляют свою деятельность не только в стране базирования головной фирмы, но и путем организации большого количества филиалов в регионах с дешевой рабочей силой. В связи с этим отличительной чертой функционирования ТНК в аграрной сфере является наличие у них прямых зарубежных инвестиций и производства товаров и услуг сельскохозяйственного профиля [1].

Результаты исследований Н.А. Бычкова, В.Г. Гусакова и др. показывают, что в мире происходит активная перегруппировка производственного и финансово-торгового капитала в сфере АПК. Устаревшие предприятия и объединения, не способные к интенсивному инновационному развитию, разоряются или поглощаются другими, более мощными компаниями и корпорациями. Активно идут процессы интеграции, кооперации, поглощения, объединения, присоединения, купли-продажи, ликвидации и др. В итоге несостоятельные и неперспективные региональные и страновые организации в силу возникших ныне экономических обстоятельств вынуждены принимать условия мощных мировых продуктовых объединений, подпадать под их влияние, принимать выдвигаемые ими требования, переходить под известные и раскрученные в мире торговые марки и брэнды [2, 3].

В данном контексте нами сделан вывод о том, что в отечественном АПК в перспективе целесообразно создавать сквозные продуктовые компании, объединяющие профильные кооперативно-интеграционные структуры сверху донизу, построенные на принципах международных транснациональных корпораций, способные контролировать преобладающую часть одноименного продовольственного рынка внутри страны и определенную долю при выходе на зарубежные рынки. Изучение показывает, что в каждой отрасли сельского хозяйства (применительно к конкретному продукту) на республиканском уровне должно быть не более одной такой компании, которая будет иметь оптимальную сырьевую зону, а также устоявшуюся рыночную нишу внутри страны и за рубежом для стабильного сбыта готовой высококачественной продукции [4].

В целом, если рассматривать организационную структуру продуктовых компаний, то одной из наиболее перспективных форм эффективной организации производства является создание кластеров, ориентированных на выстраивание логистических цепей для продвижения продукции на внешние рынки, а также создание необходимых консолидированных фондов для быстрого и широкого инвестиционного и инновационного развития отрасли.

Термин «кластер» стал популярен среди экономистов с 80-х годов прошлого столетия. В настоящее время во многих развитых странах кластерный подход имеет широкое распространение как один из наиболее прогрессивных путей развития экономики.

М. Портер определяет кластер как группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [5].

Большинство авторов, например Е.А. Богданова, С.Ф. Пятинкин и др., сводят характерные признаки кластеров к следующим основным показателям: возможности по исследованию и развитию; квалификация рабочей силы; развитие трудового потенциала; близость поставщиков; наличие капитала; доступ к специализированным услугам; отношения с поставщиками оборудования; ассоциирующиеся структуры; интенсивность формирования сетей; предпринимательская энергия; инновации и обучение; коллективное видение и руководство и др. [6, 7].

Установлено, что важной чертой кластера является его инновационная ориентированность с использованием двух видов стратегий, дополняющих друг друга: стратегии, направленные на повышение использования опыта и знаний в существующих

кластерах, и стратегии, направленные на создание новых форм сотрудничества внутри кластера [4].

По результатам исследований нами выделены следующие этапы формирования кластеров, то есть предложена их классификация по уровню развития [8]:

1) протокластер, представляющий собой период создания и идентификации кластера, является первым этапом формирования, на котором определяется цель создания кластера и его предметная структура, осуществляется процесс концентрации необходимых ресурсов;

2) кластер, находящийся в стадии становления, является вторым этапом преобразования протокластера, на котором определяются его основные источники повышения конкурентоспособности, формируется внутренняя инфраструктура и основные субъекты развития, характер и формы взаимоотношений между участниками кластера;

3) развитый кластер, который завершает процесс формирования кластера. На этом, третьем этапе, кластер превращается в открытую систему, которая позволяет установить устойчивые связи его взаимодействия как между членами-участниками, так и с внешней средой.

В данном контексте нами сделан вывод о том, что к числу основных преимуществ при управлении экономикой АПК на основе региональных продовольственных кластеров относятся: рост объемов валового регионального продукта за счет повышения конкурентоспособности и производительности труда; повышение уровня занятости сельского населения; развитие сельской инфраструктуры; возможность целенаправленного оздоровления убыточных предприятий региона; регулирование направлений применения инвестиционных проектов и оценка их эффективности; возможность предоставления государственной поддержки предприятиям, имеющим стратегическое значение для региональной экономики; повышение предпринимательской активности в региональном АПК; повышение инновационного потенциала кластера посредством быстрого распространения инноваций на все его предприятия [4].

Таким образом, перспективным направлением развития отечественного АПК является создание сквозных продуктовых компаний, объединяющих профильные субъекты интеграции сверху донизу, построенные на принципах международных транснациональных корпораций, способные контролировать преобладающую часть одноименного продовольственного рынка внутри страны и определенную долю при выходе на зарубежные рынки. Следовательно, в каждой отрасли сельского хозяйства (применительно к конкретному продукту) на республиканском уровне целесообразно формировать не более одной такой компании, которая будет иметь оптимальную сырьевую зону, а также устоявшуюся рыночную нишу внутри страны и за рубежом для стабильного сбыта готовой высококачественной продукции.

Литература

1. Запольский, М. С хорошей компанией все-таки эффективнее / М. Запольский // Белорус. нива. – 2010. – 22 окт. – С. 1–2.
2. Бычков, Н.А. Эффективность институционно-институциональных преобразований АПК: состояние, проблемы, рекомендации / Н.А. Бычков ; под ред. А.П. Шпака. – Минск: Ин-т систем.исслед. в АПК НАН Беларуси, 2014. – 183 с.
3. Гусаков, В.Г. Научные основы создания продуктовых компаний / В.Г. Гусаков, М.И. Запольский – Минск: Инст-т систем.исслед. в АПК НАН Беларуси, 2012. – 195 с.
4. Рыбалко, Ю.А. Методические подходы к формированию эффективных вертикально интегрированных продуктовых компаний/ Ю.А. Рыбалко, М.И. Запольский // Аграрная экономика. – 2017. – № 9. – С. 21–31
5. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: [Пер. с англ. / М. Портер ; Предисл. В.Д. Щетинина]. М. : Междунар. отношения, 1993. 895 с.

6. Богданова, Е.А. Эволюция интегрированных форм хозяйствования в АПК: формирование кластерных систем: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / Е.А. Богданова; Орловский гос. ун-т. – Орел, 2007. – 24 с.

7. Пятинкин, С.Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.

8. Рыбалко Ю. Перспективная организационно-экономическая модель кластерного развития птицеводческой отрасли / Ю. Рыбалко, М. Запольский, // Аграрная экономика. – 2017. - № 11. С. 20 – 29.

УДК 338.43.02

И.Г. Саянова, М.А. Смолярова

maryna_smoliarova@mail.ru

Белорусский государственный университет, Беларусь

О МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРА

Рассмотрен механизм взаимодействия юридических лиц, образующих кластер, на примере агропромышленного комплекса. Предложены финансовые и нефинансовые меры государственной поддержки кластеров.

Ключевые слова: кластер, агропромышленный комплекс, меры государственной поддержки.

Решение вопроса о повышении эффективности государственной поддержки проблемных предприятий неправомерно сводить только к прямым ассигнованиям из государственного бюджета или предоставлению различных льгот.

Чтобы не вызвать у товаропроизводителей «синдром иждивенчества», что может привести в среднесрочной перспективе к снижению эффективности производства и конкурентоспособности продукции, для Беларуси в настоящее время важно решение вопроса об эффективности государственного участия в экономике и его формах. В условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта повышение эффективности участия государства должно быть направлено именно на поиск новых эффективных форм этого участия [1].

Предлагается взять за основу теорию и практику создания кластеров. Целью кластерной стратегии является поднятие уровня конкурентоспособности.

Кластерный подход представляет собой соединение регионального и межотраслевого принципов управления, позволяющих стимулировать интеграционные процессы в отрасли или экономическом регионе [2].

Организация кластера предполагает создание кооперации предприятий различных отраслей, объединенных одним технологическим процессом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса – от производителя до потребителя с использованием науки и инноваций.

В сельскохозяйственном производстве основными задачами создания кластеров являются:

приспособление к непрерывным изменениям конкурентной среды и рыночного спроса;

создание условий для расширения внутреннего производства и повышения конкурентоспособности продукции на основе формирования интеграционных связей и совершенствования государственного регулирования.

В последние годы особую научную и практическую значимость приобретают исследования по разработке инструментария эффективного взаимодействия участников кластерных структур.

В этом случае усилия государства должны быть направлены не на поддержку отдельных предприятий и отраслей, а на развитие взаимоотношений между поставщиками и потребителями, между конечными потребителями и производителями, между самими производителями и государственными правительственными институтами.

Важнейшим направлением в Беларуси является развитие системы производства, сбыта, переработки сельскохозяйственной продукции, материально-технического снабжения, сервисного и информационно-маркетингового обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Участниками сельскохозяйственного кластера могут являться производственные кооперативы, сбытовые кооперативы, перерабатывающие кооперативы, кооперативы по материально-техническому снабжению, сервисные кооперативы, информационно-маркетинговые кооперативы, деятельность которых направлена на производство сельскохозяйственной продукции, ее реализацию, организацию первичной переработки сельскохозяйственной продукции, обеспечение необходимыми в сельскохозяйственном производстве ресурсами и материалами, предоставление услуг, связанных с процессом производства и реализацией сельскохозяйственной продукции, обеспечение информацией о новых технологиях.

К преимуществам объединения в сельскохозяйственный кластер относятся:

при создании сбытового, перерабатывающего, снабженческого и других видов обслуживающих кооперативов члены кластера сохраняют свою юридическую и экономическую самостоятельность;

при создании производственного кооператива появляется возможность совместного использования прогрессивных технологий производства продукции, сельскохозяйственной техники, технологического оборудования;

гарантированный сбыт произведенной сельскохозяйственной продукции на переработку, в торговую сеть без услуг посредников;

сокращение затрат членов кластера на транспортировку сырья на переработку и в торговую сеть за счет формирования более крупных партий продукции;

снижение затрат на агрохимическое, ветеринарное, техническое обеспечение, ремонт и обслуживание техники, селекционно-племенную работу;

осуществление взаиморасчетов путем перечисления на счета членов кластера (личных подсобных, крестьянских хозяйств);

обеспечение стабильной занятостью (постоянной и дополнительной работой в сезон);

защита интересов членов кластера: наличие права голоса на общем собрании кластера при обсуждении и принятии решений производственного, организационного и экономического характера.

Одним из препятствий на пути создания сельскохозяйственных кластеров является недостаток у потенциальных членов кластера стартового капитала для покупки техники и оборудования при низком уровне доступности кредитных ресурсов коммерческих банков и отсутствие значимой государственной поддержки.

Нами предлагаются в рамках государственной поддержки кластеров следующие меры поддержки финансового и нефинансового характера.

Финансовыми мерами поддержки организаций агропромышленного комплекса могут являться:

лизинг сельскохозяйственной техники и оборудования,

субсидии на уплату процентов (части процентов) за пользование кредитами субъектами АПК,

упрощение процедур выдачи кредитов при предоставлении сельскохозяйственной техники и оборудования в лизинг без уплаты авансового платежа от стоимости техники и оборудования, предусмотренной в договоре финансовой аренды (лизинга),

реализация мер финансового оздоровления обязательств субъектов АПК: продление сроков погашения кредитов, снижение процентной ставки, из которых часть субсидируется из государственного бюджета, а также списание банками штрафов и пени,

установление процента возмещения ущерба и затрат на пересев культур при страховании зерновых культур, обеспечивающего участникам сельскохозяйственного кластера полной суммы возмещения понесенных убытков,

направление государственной поддержки в виде субсидий на поддержку производства востребованной продукции, снижение производственных затрат,

внедрение согласования субсидирования инвестиционных проектов по созданию новых и расширению действующих производственных мощностей в целях эффективного распределения бюджетных средств,

внедрение новых технологических критериев при субсидировании инвестиционных проектов по созданию, предусматривающих проверку проекта на предмет целесообразности и окупаемости создания или расширения мощностей (географическое расположение, логистика, наличие спроса на производимую продукцию, наличие рядом дешевых источников энергии, соблюдение требований ветеринарной/фитосанитарной безопасности, доступность сырья и рынков сбыта, внедрение инноваций и др.).

Нефинансовыми мерами поддержки организаций агропромышленного комплекса могут являться:

разработка учебно-методических материалов для сельскохозяйственных учебных заведений для подготовки руководителей и специалистов кооперативов и центров повышения их квалификации,

введение в сельскохозяйственных вузах и колледжах в качестве дисциплины курса по экономике и организации сельскохозяйственной кооперации,

включение владельцев личных подсобных и крестьянских хозяйств в программу информационного обеспечения субъектов АПК на безвозмездной основе в качестве слушателей курсов и семинаров по повышению квалификации руководителей и специалистов организаций при сельскохозяйственных учебных заведениях.

консультационная и организаторская работа, направленная на создание новых участников сельскохозяйственного кластера там, где это необходимо; расширение числа членов в уже существующих кооперативах; оказание помощи членам кооперативов в активном участии в процессе принятия решений и управления делами кооперативов; оказание помощи членам и работникам кооперативов в создании хозяйственного механизма, основанного на кооперативных ценностях и принципах, адекватного современной экономической системе.

Предлагаемая система позволит объединить системы производства, сбыта, переработки сельскохозяйственной продукции, материально-технического снабжения, сервисного и информационно-маркетингового обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей в кластер и направить поддержку сельскохозяйственным организациям, входящим в кластер. Создание предлагаемой системы сельскохозяйственного производства позволит повысить конкурентоспособность продукции.

Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17.10.2018 № 743 «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь - страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года»;
2. Догалова Г.Н., Жаулыбаева Г.Б., Абетова С.В., Ниязбекова Ш.У. Формирование кластерной стратегии развития и обеспечения экономической безопасности регионов. Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. -Т.1.-№ 12.-С. 247-251.

Р.Д. Ткачѳв

roman_tkachev@tut.by

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Как показывает мировая практика, за последнее десятилетие венчурный капитал стал едва ли не самым важным источником финансирования для компаний, находящихся на ранних стадиях своего развития. Такой уровень востребованности венчурного капитала обуславливается ограниченным доступом новых компаний, или стартапов, к финансовым средствам. Необходимость детального анализа данной темы вытекает из центральной роли венчурного капитала в развитии и поддержании потенциально прибыльных компаний, которые в свою очередь смогут обеспечивать стабильный рост национальной экономики.

Ввиду вышесказанного данная работа ставит перед собой следующие задачи: определить основных игроков рынка венчурного капитала и рассмотреть теоретические основы его функционирования.

Согласно определению Национальной ассоциации венчурного капитала США, венчурный капитал – это финансовые ресурсы, предоставляемые профессиональными инвесторами, которые инвестируют в молодые, быстро растущие компании, обладающие потенциалом превращения в компании, вносящие значительный вклад в экономику [1].

Можно выделить следующие характеристики венчурного капитала:

- Длительный период вложений
- Длительный срок окупаемости (согласно различным источникам, срок окупаемость на мировом рынке венчурного капитала может составлять 10 лет и больше)
- Высокая ставка доходности (как правило, 25-30% годовых)
- Высокая (повышенная) степень риска

Действительно, ввиду новизны финансируемой компании (бизнес-идеи, стартапа), вкладывания такого типа несут для инвесторов как повышенные риски, так и повышенный доход (в сравнение с инвестированием, например, в уже устоявшиеся компании).

Тогда как финансирование новых компаний является потенциально высокодоходным элементом портфолио инвестора, венчурный капитал зачастую является единственным возможным источником получения средств на реализацию разработанной бизнес-идеи у молодых компаний. Так как данные компании находятся на ранних этапах своего развития (как правило, находясь на рынке не более 2 лет), у них наблюдаются трудности в получении финансирования у таких традиционных источников капитала, как банки.

Выделяют два основных типа игроков на рынке венчурного капитала: венчурные фонды и бизнес-ангелы. Венчурный фонд – инвестиционный механизм (инструмент) частного акционерного капитала, который стремится инвестировать в компании, характеризующиеся высоким риском и высоким уровнем доходности. Фонды венчурного капитала отличаются от взаимных фондов и хедж-фондов тем, что они ориентированы на специфический тип инвестиций в компании, находящихся на ранних этапах развития. Все фирмы, которые получают венчурные инвестиции, имеют высокий потенциал роста, являются рискованными и имеют длительный инвестиционный горизонт. Также фонды венчурного капитала играют активную роль в своих инвестиционных проектах, обеспечивая руководство и, как правило, занимая место в совете директоров в финансируемой компании.

Значительное внимание в литературе, освещающей тему венчурного капитала, уделено так называемым бизнес-ангелам, частным инвесторам, обеспечивающих финансовую и экспертную поддержку компаниям на ранних этапах развития [2].

Бизнес-ангелы представляют из себя группу частных лиц, которые сформировали свой капитал с помощью различных источников. Как правило, данные лица сами являются предпринимателями или создателями успешных компаний. Исходя из анализа существующей литературы на тему венчурного капитала, такой тип инвесторов имеют несколько общих характеристик. Большинство бизнес-ангелов предпочитают инвестировать в компании, которые уже, несмотря на свой ранний этап существования, имеют отработанные и сбалансированные бизнес-процессы, чёткую систему управления, и, главное, проработанный бизнес-план или дорожную карту дальнейшего развития. Также бизнес-ангелы с более высокой вероятностью профинансируют предприятия, которые уже функционируют в знакомых им отраслях или секторах экономики. В случаях, где область экспертизы бизнес-ангела не совпадает с областью финансирования, чётко прослеживается следующая тенденция: бизнес-ангел обладает определённым образованием в финансируемой им области. Другим распространённым явлением среди данного типа инвесторов является совместное инвестирование - ситуация, в которой один бизнес-ангел финансирует предприятия совместно со своим доверенным лицом или партнером (зачастую, с другим бизнес-ангелом).

Несмотря на множество сходств между двумя основными игроками рынка венчурного капитала, следует отметить их основные различия. Бизнес-ангелы вкладываются в проекты на более ранних и, таким образом, рискованных этапах развития компании. Тогда как бизнес-ангелы используют собственные средства, венчурные фонды отличаются тем, что привлекают и используют средства институциональных инвесторов (например, страховых компаний или пенсионных фондов). Исходя из этого, существуют заметные отличия в размерах инвестиций основных участников рынка венчурного капитала: бизнес-ангел вкладывает в один проект от 5 тысяч до 100 тысяч долларов; венчурный фонд вкладывает в компанию не меньше 500 тысяч долларов.

Первым шагом для любого бизнеса, преследующего получения венчурного капитала, является разработка и презентация бизнес-плана для венчурной компании или бизнес-ангела. Если предложенный бизнес-план соответствует ожиданиям инвесторов (доходность, срок окупаемости и другие факторы), производится комплексная оценка компании, которая, среди прочего, включает в себя тщательное изучение ее бизнес-модели, продукта, системы управления и операционной истории.

По завершению анализа, фирма (инвестор) обязуется вложить финансовые средства в обмен на акционерный капитал компании. Эти средства могут быть предоставлены единовременным траншем, однако, как правило, капитал предоставляется в течение нескольких этапов. Причина такого дискретного подхода к финансированию заключается в следующем: венчурная компания или бизнес-ангел начинает принимать активное участие в управлении финансируемой компанией, консультируя лиц, принимающих решения, и отслеживая соблюдения ключевых показателей эффективности, прежде чем предоставлять компании дополнительные средства.

Инвестор покидает компанию через некоторое время, обычно через 4-6 лет после первоначальных инвестиций, иницируя слияние, поглощение или первичное публичное размещение акций (IPO).

В заключении данной работы, необходимо отметить текущие тренды на рынке венчурного капитала. На сегодняшний день можно наблюдать две основные тенденции: рост количество IT - проектов в портфолио, как венчурных фондов, так и у бизнес-ангелов, а также, не смотря на то, что глобальный экономический кризис случился в 2008 году, рынок венчурного капитала до сих пор испытывает его последствия – кризис имел огромное влияние на институциональных инвесторов, снизив их толерантность к риску, что придало

ещё большее влияния венчурным игрокам, способным финансировать более рискованные предприятия. Последняя тенденция подчеркивает важность венчурного рынка для национальных экономик, в том числе для экономики Республики Беларусь.

Литература

1. Justin Field. We Need to Update the Definition of a VC, Here's Why //The National Venture Capital Association (NVCA), 2018. – URL: <https://nvca.org/need-update-definition-vc-heres/> - Дата доступа: 28.09.2019
2. Christine K.Volkman, Kim Oliver Tokarski, Marc Grunhagen. Entrepreneurship in a European Perspective: Concepts for the Creation and Growth of New Ventures // Berlin: Springer Science & Business Media, 2010. — 521 с.

УДК 339.5

Е.А. Цыплицкая

e.liakhovetz@gmail.com

Институт экономики и прогнозирования НАН Украины, Украина

МОДЕЛЬ МНОГОУРОВНЕВОГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СТОИМОСТИ

Статья посвящена теоретическому осмыслению и прикладной разработке системы институциональных взаимосвязей между государством, регионом и предприятием для включения отечественной продукции в глобальные цепочки добавленной стоимости. В работе определены выгоды и основные препятствия для участия в глобальных цепочках стоимости для стран с низкими и средними доходами. Изучены основные направления и инструменты поддержки и продвижения национальных экспортёров, применяемые на микро-, мезо- и макро-уровнях, которые представлены в виде многоуровневой модели взаимодействия государственных, региональных органов власти и бизнеса.

Многие современные исследователи признают тот факт, что производство в последние годы становится всё более фрагментированным [1; 2]. Такие явления как оффшоринг и аутсорсинг вызвали глобальные изменения в организации мирового производства. Способность страны принимать участие в мировой торговле и получать выгоды от трансфертов, влияющих на экономический рост, связана с их способностью проникать в глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС). Большинство компаний, производящих продукцию в развитых странах, передали свои производства специализированным производственным фирмам в других странах, формируя такие цепочки. С другой стороны, развитые страны, пытаясь сохранить рабочие места внутри страны, начинают прибегать к сокращению цепочек за счёт решоринга, что также вызвано и новыми барьерами в международной торговле, созданными международными торговыми соглашениями и тарифной политикой государств.

Для стран с низкими и средними доходами, к которым относятся и Беларусь, и Украина, развитие международной торговли посредством включения в ГЦДС раскрывает новые возможности, начиная от ускорения технико-технологического и инновационного развития и заканчивая возрастающими социальными стандартами. Поэтому для таких экономик расширение участия в таких цепочках становится приоритетным направлением экономической политики при возрастающей роли государства в этом процессе на мезо- и макроуровне, что и определяет актуальность данной статьи.

Целью статьи является разработка модели институциональных связей между микро-, мезо- и макро-уровнями продвижения национальных производителей в глобальные цепочки стоимости в рамках государственной и региональной экономической политики и корпоративного управления.

Среди существующих барьеров для проникновения в ГЦДС следует отметить доступ к финансам, бизнес-климат, управление сетью поставок, недостаточность квалификации персонала, транспортные издержки и мощности, несоответствующая информационно-телекоммуникационная инфраструктура, таможенные процедуры и требования к лицензиям и стандартам качества [3], квоты и таможенные тарифы, а также экологические и медицинские стандарты. Эти институциональные преграды могут быть полностью или частично устранены с помощью налаживания институциональных взаимосвязей между государством, региональными органами власти и местным самоуправлением и частным бизнесом, направленных на решение политических, финансовых и организационных вопросов вывода отечественного производителя на внешний рынок. Они обеспечиваются широким спектром институтов и организационных форм содействия экспорту: от государственных экспортных и промышленных стратегий, регуляторной политики, международных торговых соглашений, таможенного и налогового законодательства, стандартизации производства и продукции до национальных торговых ассоциаций, переговоров, диалогов межгосударственного и межкорпоративного уровня.

Государство является основным регулятором интеграционных процессов и процессов выхода на международные рынки и функционирует на макроэкономическом уровне. Оно контролирует следование правилам международных соглашений и национального законодательства, защищает права бизнеса в рамках так называемого общественного соглашения. Государство создаёт правовое поле, совместимое с требованиями внешних рынков, обязывающее национальных производителей организовывать своё производство для обеспечения высоких экспортных возможностей. Стратегическое планирование экспортоориентированного индустриального развития и создание правительством соответствующих государственных учреждений являются отправной точкой институциональной поддержки экспортёров. Например, в Украине это продолжительный процесс, в который вовлечены Министерство развития экономики, торговли и сельского хозяйства, Министерство иностранных дел и их подразделения, Офис по продвижению экспорта, созданный в 2018 году. Однако деятельность этих институций недостаточно скоординирована для получения быстрых результатов. Политическое продвижение национальных товаров в ГЦДС связано также с реализацией политической воли государственных управленцев и лоббированием на международном уровне национальных экономических интересов. Основными инициативами на государственном уровне выступают переговоры и заключение торговых соглашений в рамках тех геоэкономических векторов, которые представляют интерес и для бизнеса. Кроме того, государственные институции могут обеспечивать участие отечественных производителей в различных встречах международного уровня, выставках и т.д.

Принятие тактических решений задач доступа к внешним рынкам и интеграции в ГЦДС, а также проведение необходимых процедур регистрации бизнеса, получения разрешительных документов и прочих административных сервисов происходит на региональном и локальном уровнях. Часто эти процессы сопряжены с невыполнением чиновниками сроков подготовки документов, требованием от предприятий дополнительных документов, не предусмотренных законодательством, и другими бюрократическими недостатками. Среди сопутствующих задач можно назвать также развитие региональной дорожно-транспортной и информационной инфраструктуры, а задач более высокого порядка – сетевых структур (кластеров, индустриальных парков, отраслевых ассоциаций). Децентрализация и повышение самостоятельности местных органов самоуправления, с одной стороны, позволят повысить эффективность их деятельности, а с другой, обязывают их ещё более тщательно координировать свои действия с государственными институциями в вопросах содействия предпринимателям в выходе на международные рынки.

На микроуровне экспортёры, встраиваясь в одну или несколько цепочек, помимо обеспечения эффективного корпоративного управления, оценки собственных

производственных мощностей, создания финансовых резервов для покрытия издержек включения в цепочку, должны произвести продукт согласно стандартам и техническим требованиям иностранных покупателей. Это предусматривает технико-экономический апгрейд, позволяющий перевести производство из категории низкой добавленной стоимости в категорию высокой добавленной стоимости. Основные пути достижения этой цели включают совершенствование технологических процессов, разработка продукта с новыми потребительскими свойствами, функциональное совершенствование или поиск новых ниш в стоимостных цепочках, диверсификация производства. Это обеспечит конкурентоспособность при включении в ГЦДС и позволит максимально учесть требования участников последующих звеньев цепочки.

Указанные инструменты, функции центральных, региональных и корпоративных органов управления, их взаимосвязи объединены в многоуровневую модель институционального обеспечения продвижения национальных производителей в ГЦДС (рис.1).



Рисунок 1 - Многоуровневая модель институционального обеспечения интеграции отечественных производителей в ГЦДС

Странам, стремящимся включиться в ГЦДС, необходимо: 1) внедрять международные стандарты производства продукции; 2) усиливать институциональную состоятельность центральных и региональных органов власти, управленческих органов предприятий; 3) создавать программы подготовки и переподготовки персонала для обеспечения инновационных процессов в производстве.

Литература

1. Brennan, L., et al. Manufacturing in the World: Where Next? // International Journal of Operations and Production Management. 2015, Vol. 35, No. 9, pp. 1253-1274. doi: 10.1108/IJOPM-03-2015-0135
2. Побываев С.А. Глобальные цепочки добавленной стоимости и их потенциальная роль в развитии российско-беларусской интеграции // Мир новой экономики. 2016, №4, С. 41-50
3. Cusolito, A., Safadi, R., Taglioni, D. Inclusive Global Value Chains. Policy Options for Small and Medium Enterprises and Low-Income Countries. OECD, World Bank Group, 2016, 114 p. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/24910/9781464808425.pdf?sequence=2>

Р.Р. Шарафуллина

rozalia-23.05@yandex.ru

*Институт стратегических исследований, Республика Башкортостан
Башкирский государственный университет,
Россия*

КУЛЬТУРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА¹

Автор обращает внимание на культурные характеристики модернизации общественной системы и полагает, что одной из главных стратегических задач модернизации является развитие культуры как одной из фундаментальных основ.

Ученые, затрагивающие в своих работах проблемы модернизации, утверждают, что экономическое развитие предопределяет широкие культурные изменения. Противоположное мнение высказывали авторы других трудов о том, что культурные ценности оказывают устойчивое влияние на общество. Ряд теоретиков после проведения исследований мировых ценностей, которые охватывают 65 обществ и 75 % населения мира, приходят к выводу, что экономическое развитие связано с переходом от абсолютных норм к ценностям, которые отражают все большую рациональность, терпимость, доверительность. В мире происходят масштабные культурные изменения, но также сохраняются отличительные специфические культурные традиции. Тем не менее, существуют дискуссионные обзоры о зависимости культурных изменений от выбранного пути развития общества (в институциональной теории его называют «эффект колеи»). Базовое культурное наследие общества (протестантское, римско-католическое, православное, конфуцианское, коммунистическое) оставляет отпечаток на ценностях, которые сохраняются вне зависимости от модернизации. Более того, как выяснили ученые, глубоко исследующие данную проблематику, сходства между ценностями, которых придерживаются представители разных религий в данных обществах, оказываются больше, чем межнациональные различия.

Только при условии развития человека как культурной, а не только экономико-технологической единицы, социоэкономическая система может стать саморазвивающейся. Освоение культурных ценностей, так же как их сотворение предполагает прогресс человеческого общества. Очевидно, что потенциал общественной системы не может развиваться только на основе культуры – он требует соответствующих экономических и социальных условий и форм. Но и саму культуру как необходимое условие для наращивания потенциала развития только лишь финансовыми и организационными усилиями «сделать» нельзя, ее можно только возвращать.

Трансформационные преобразования, происходящие на различных территориях земного шара, отличаются полученными результатами. Э. Аллард, находясь под влиянием работ Ш. Эйзенштадта, вводит новое определение «множественные модерны», подвергая критике теорию модернизации классиков [1]. Институциональная сфера организации общества модерна, включающая демократическое государство, рыночную экономику, образование и научное знание, во многом оказалась различной в конкретных обществах. В большинстве обществ Дальнего и Среднего Востока, Африки принята базовая модель территориального развития. Эти страны попытались импортировать основные базовые элементы западного модерна. Однако, по мнению Эйзенштадта, это явление не стало

¹Статья выполнена при поддержке РФФИ и Республики Башкортостан в рамках научного проекта № 19-410-020021\19 «Модернизация институционально-культурных характеристик общественной системы как один из приоритетов современного экономического развития».

причиной формирования единой универсальной цивилизации, а привело к появлению различных модификаций модерна. В дальнейших работах исследователи стали придерживаться подхода, согласно которому социокультурная традиция воспринимается не как ограничение модернизационного развития, а как необходимое условие его успешности.

Модернизационные процессы современности сопровождаются активным культурным взаимопроникновением, сохраняя разнообразие территорий, различающихся менталитетом, реалиями повседневной жизни. В частности, Э. Аллард отмечает отличительные черты западной модернизационной модели даже внутри европейских государств. Северная часть ЕС склонна поддерживать права личности, а также индивидуальные характеристики, в то время как южная часть Европейского союза - систему родства и церкви. В данном контексте можно также рассмотреть северные и южные территории Италии, которые отличаются системами норм, ценностными ориентирами, моделями поведения.

Так, У. Ганнерс вводит понятие «периферийной коррупции» при анализе взаимодействия культурного реципиента и культурного донора. Этот сценарий характеризует выбор наиболее эффективных норм культуры донора, которая может привести к отрицательному взаимодействию такого опыта [6].

Стоит заметить, что передача инокультурного опыта составляет сложность даже для государств с одним или схожим цивилизационным ареалом, не говоря уже о культурах, относящихся к различным группам. Цивилизации, государства, народы, нации, этносы, пережившие глобализационные процессы и проходящие стадии модернизации, не утратили культурную специфику и самобытность. Авторы книги «Многоликая глобализация. Культурное разнообразие в современном мире» по результатам своих исследований демонстрируют несколько вариантов - сценарий принятия или отрицания глобальной культуры [3]. К примеру, Германию они причисляют к первому сценарному варианту, когда она, отказавшись от нацистского прошлого, и, следовательно, от некоторых традиционных характеристик немецкой культуры, приняв после Второй мировой войны американскую культуру. Другой пример наглядно иллюстрируется в случае разворачивания деятельности транснациональных корпораций в различных странах. Например, в Индии западный фастфуд не привлекает индийского потребителя. Однако рассматриваются и другие сценарные варианты, которые получили название гибридизации, совмещающей глобальное и локальное. Тот же самый «Макдоналдс» с помощью маркетинговых ходов распространяется именно с помощью локализации, учитывая вкусы потребителей в разных странах, предлагая, например, халепный гамбургер в Турции, кукурузный суп и более перченую еду в странах Азии. В настоящее время некоторые государства Азии, и, прежде всего, Китай и Вьетнам, относятся к странам, успешно проходящим этапы модернизации на основе собственных культур. Гибридизация заключается в применении наиболее успешных западных достижений - знаний, технологий, образцов ведения бизнеса и др., объединяя местную этику, локальные религиозные формы и особенности менталитета. Дж. Арриги в своей книге показал, что процветание нового азиатского века связано в немалой степени с успехами Китая. Кроме того, в Китае глобализацию связывают с модернизацией [5]. Применительно к этим процессам как нельзя лучше подходит термин «глокализация», который означает адаптацию глобальных процессов к локальным характеристикам общества какой-либо страны. Культурная экспансия Китая включена в повестку его политики на внешних рынках, т.к. на правительственном уровне провозглашена одна из главных задач - построение «социалистической культурной сверхдержавы». Если рассмотреть другую азиатскую страну - Вьетнам, то основной целью развития названа модель ускоренной модернизации в условиях научно-технической революции, особенностью которой являются учет культурной специфики общества. К базовым нормам общественных характеристик можно отнести демократизацию, стабильность социума, гармоничные отношения государства и рыночной экономики, развитие человеческих ресурсов и др. Арриги отстаивает идею, что в процессе модернизации страны должны защищать и улучшать окружающую среду, не забывая о том, что социальная справедливость является движущей силой модернизации [2]. Отличительная

черта вьетнамской модернизации после победы в войне с США состоит в том, что нация разделяет стремление и планы руководящих политических сил. Вьетнамское сообщество имеет общие ценности, оно солидарно, настроено оптимистично и в целом является культурно гомогенным. Азиатские успехи в основном обусловлены солидарностью властей и народа в процессе развития, отсутствием конфликта элит и масс. Известный ученый Дж. Уоррен полагает, что процесс догоняющей модернизации не всегда приводит к успеху в развивающихся странах [8]. Автор в ходе изучения сценариев модернизации Бразилии и Вьетнама, приходит к выводу, что Бразилия в ходе модернизации по западному типу не смогла создать западный тип общества, несмотря на исходную положительную экономическую ситуацию. В стране попытка укоренения чужой модели модернизации без адаптации ее к локальным условиям, привела к расколу элиты и народа. И наоборот, Вьетнам постарался локализовать западные и другие модели модернизации к собственной культуре и традициям. Государство заимствует сценарии развития, адаптируя их во вьетнамский социум и культуру.

Сейчас настало время для каждого народа найти свой индивидуальный и уникальный путь модернизации. Каждой стране необходимо пересмотреть собственные ценностные культурные характеристики и открыть новые значения в традиционном образе жизни. Для успешного развития и сохранения многообразия культур традиционным культурам не следует ни отвергать модернизацию, ни быть поглощенными ее потоками. Модернизация и культура должны дополнять друг друга, гармонично сосуществовать и развиваясь вместе.

Литература

1. Аллард Э. Сомнительные достоинства концепции модернизации // Социс. – М., 2002. – №9. – С. 61.
2. Арриги, Дж. Адам Смит в Пекине: Что получил в наследство XXI век. М.: Институт общественного проектирования. 2009. 456 с.
3. Бергер П., Хантингтон С. Многоликая глобализация: культурное разнообразие в современном мире. М.: Аспект Пресс, 2004. - 379 с.
4. Булавка-Бузгалина Л.А. Культура как потенциал модернизации // Философские науки. - 2017. - № 11. С. 90–95.
5. Федотова, В. Г. Модернизация и культура. М.: Прогресс/Традиция. 2016. 336 с.
6. Штомпка П. Социология социальных изменений / Пер. с англ. А.С. Дмитриева. – М.: Аспект Пресс, 1996. – С.157.
7. Chirot D. Returning to Reality: Culture, Modernization, and Various Eastern Europes. Why Functionalist-Evolutionary Theory Works / URL: <https://www.iwm.at/transit-online/returning-to-reality-culture-modernization-and-various-eastern-europes-why-functionalist-evolutionary-theory-works>
8. Warren, J. Cultures of Development: Vietnam, Brazil and the Unsung Vanguard of Prosperity. N. Y.: Routledge. 2017. 140 p.

УДК 332

А.С. Юрченко

tutzone@yandex.ru

Белорусский государственный университет, Беларусь

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ КЛАСТЕРОВ В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

В статье обосновывается необходимость создания и развития эффективной кластерной политики с целью повышения конкурентоспособности путем анализа мирового опыта.

На современном этапе значительно возрос интерес к кластерной форме организации производства и управления среди множества стран мира в связи с процессом глобализации мировой экономики. Мировая практика развитых стран, членов

Организации экономического сотрудничества и развития отражает, что темпы инвестирования в частные коммерческие организации, базирующиеся на принципах сетевого и корпоративного управления, стремительно увеличиваются.

Обособленная работа предприятий становится не достаточно эффективной при внешних негативных эффектах. В настоящее время отмечается тенденция, к объединению предприятий в крупные сетевые структуры, которые включают весь процесс производства.

Весомое значение в развитии экономики государства обеспечивают кластеры, которые позволяют эффективно мобилизовать ресурсы, а также являются основой для политики повышения конкурентоспособности, которая признается во всем мире.

Для экономики страны кластеры задают импульс роста внутреннего рынка и способствуют продвижению производимых товаров и услуг на внешние рынки, привлекая крупные инвестиции, которые имеют огромное значение для правительства и местных администраций. В свою очередь для местных администраций кластеры являются эффективным инструментом в проведении экономической политики и инновационной площадкой для решения бизнес задач, а также фактором увеличения налоговых поступлений в бюджет.

Кластерный подход предлагает уникальный инструмент для достижения значимых целей: повышение доходности организаций и увеличению количества рабочих мест. Данные утверждения подтверждаются успешным опытом в ряде стран. Наличие кластеров помогает развивать, поддерживать и усиливать конкурентное преимущество в национальной экономике, не уступая технически более развитым странам. Организации, входящие в состав кластера инвестируют средства в собственные исследования, человеческие ресурсы, а так же развивают технологии и инфраструктуру.

Кластер порождает эффект масштаба производства, фундаментом которого является присутствие у одной из организаций инновационного ядра, способного стимулировать производство новых видов товаров и услуг. Так же преимуществом будет одновременное производство нескольких видов товаров. При объединении организаций появляется возможность оптимизации производственно-технологических процессов, снижение количества транзакционных издержек на предприятиях, а так же происходит взаимное обогащение, обмен опытом и знаниями. Следовательно, участники кластера получают конкурентные преимущества, которые влияют на повышение производительности труда и снижают себестоимость продукции.

В экономическую литературу понятие "кластер" было введено в 1990 году американским ученым М.Портером, согласно которому *кластер* – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях и связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [1].

Выделяют следующие виды кластеров:[2].

По составу:

- *Географический кластер* – объединение организаций на региональном либо межгосударственном уровне. Например, калифорнийский винный кластер или цветочный кластер между Роттердамом и Амстердамом в Нидерландах.

- *Секторальный кластер* – кластер предприятий, работающих совместно в рамках одного коммерческого сектора. Например, морской (Коус и сейчас Солент в юго-восточной Англии) и фотоника (научный парк Астон в Бирмингеме).

- *Горизонтальный кластер* – взаимосвязи между предприятиями на уровне совместного использования ресурсов, например, управлениями знаниями.

- *Вертикальный кластер* – кластер цепочек поставок.

По типу сравнительного преимущества:

- *Высокотехнологичные кластеры* – кластеры, которые ориентированы на

высокие технологии, адаптированные к экономике знаний и обычно имеющие в качестве ядра известные университеты и исследовательские центры, такие как Силиконовая долина, технический город восточного Лондона или Париж-Сакле. Исключительным примером выдающегося высокотехнологичного кластера, не включающего в себя университет, является высокотехнологичный кампус в Эйндховене.

- *Исторические кластеры, основанные на ноу-хау* – они основаны на более традиционных видах экономической деятельности, которые сохраняют свое преимущество в ноу-хау на протяжении многих лет, а для некоторых из них на протяжении многих веков. Они часто имеют отраслевую специфику. Примером может служить Лондон как финансовый центр .

- *Кластеры обеспеченности факторами производства* – располагаются в уникальном географическом регионе. Например, к таким можно отнести винодельческие кластеры, которые образовались в солнечных регионах. Такие кластеры находятся в нескольких областях во Франции, такие как Бургундия и Шампань, а также Ломбардия, Испания, Чили и Калифорния.

- *Недорогие производственные кластеры* – кластеры, обычно возникающие в развивающихся странах для обслуживания клиентов в развитых странах, в рамках отдельных отраслей промышленности, таких как автомобилестроение, электроника или текстильная промышленность. Электронные кластеры в Мексике (например, Гвадалахара) и Аргентине (например, Кордова). Движущими факторами возникновения кластера являются доступность дешевой рабочей силы, географическая близость к клиентам (например, в случае Мексики для клиентов из США; Восточной Европы для клиентов из Западной Европы).

- *Кластеры информационных услуг* – это недорогие производственные кластеры в развивающихся странах с более дешевой рабочей силой, которые обслуживают растущий глобальный спрос на коммерческие услуги в области знаний, например, разработку программного обеспечения, инженерную поддержку, аналитические услуги. Например, Бангалор в Индии, Ресифи в Бразилии и Шанхай в Китае.

Как показывает мировая практика, кластеры редко возникают искусственно и с нуля, они появляются и эволюционируют естественным путем там, где есть предпосылки для этого в виде межотраслевых производственных связей. Роль политики при этом заключается в создании условий для развития предпринимательства, создания новых фирм, поощрения инноваций, улучшения инвестиционного климата.

Литература

1. Портер, Майкл, Э. П79 Конкуренция.: Пер. с англ.: Уч. пос. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. — 495 с.: ил. — Парал. тит. англ./с205
2. Business cluster/ Mode of access: https://en.wikipedia.org/wiki/Business_cluster/ - (Date of access: 01.08.2019)

УДК 339.9

А.Л. Янчук

sandro.janchuk@gmail.com

Белорусский государственный экономический университет, Беларусь

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН АСЕАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В работе отражены результаты исследования влияния Четвертой промышленной революции на экономическое и социальное развитие АСЕАН. Приводятся примеры использования инновационных

технологий для повышения благосостояния общества и обеспечения инклюзивного развития. Выделены возможные положительные и отрицательные стороны использования технологических инноваций в АСЕАН.

Распространение так называемой Четвертой промышленной революции дает, с одной стороны, значительные возможности развития стран и регионов, но, с другой стороны, приводит к возникновению серьезных экономических проблем. Несомненно только то, что она приведет к трансформации социальных, экономических и политических систем во всем мире.

Четвертая промышленная революция основана на использовании таких технологий, как: искусственный интеллект и машинное обучение, робототехника и новые формы автоматизации, мобильный интернет, внедрение интернета вещей, распределенных регистров, трехмерной печати, автономных транспортных средств, новых материалов, геной инженерии и т.д.

Преобразующее воздействие этой революции требует, чтобы страны тщательно определяли свою экономическую политику и приоритеты в национальном масштабе. Ряд правительств АСЕАН начали принимать ответные меры, например, программа «Таиланд 4.0» и Сингапурская инициатива «Умная нация» [1].

В 2014 году Сингапур представил свой стратегический план «Smart Mobility 2030». В нем основное внимание уделено внедрению инновационных и устойчивых решений для обеспечения большей мобильности населения. В рамках плана был предложен ряд инициатив:

- Сингапур с августа 2016 года разрешил испытания так называемых «автономных транспортных средств по требованию» (ODAV) в качестве службы мобильности. Предполагалось, что коммерческие услуги ODAV могут быть начаты в стране в 2018 году;

- первая программа по обмену электромобилями в Сингапуре запущена в декабре 2017 года, к которой постепенно присоединятся 30 зарядных станций и 80 электромобилей;

- автономные автобусы длиной 12 метров с максимальной скоростью 60 км/ч, вмещающие 40 человек, смогут работать на фиксированных маршрутах в Сингапуре в 2020 году;

- в контролируемых зонах, например в Технологическом университете Наньянг, будут действовать многочисленные самоходные транспортные средства.

Следует отметить, что для получения преимуществ Четвертой промышленной революции потребуется мобилизация ресурсов не только в национальном, но и региональном масштабе, что приведет к изменениям в характере трансграничных отношений и экономическом взаимодействии стран. В ближайшее время региональные организации, в частности АСЕАН, будут все более активно помогать в формировании и управлении этими преобразованиями.

Хотя государства АСЕАН являются политически, экономически и социально разнообразными, однако Четвертая промышленная революция даст им ряд общих возможностей [2]:

- увеличение благосостояния;
- повышение производительности в результате внедрения инновационных технологий;

- значительное ускорение экономической интеграции;
- расширение возможностей для малых и средних предприятий;
- возможности для «технологического прыжка»;
- активное вовлечение отдаленных регионов в экономику;
- улучшение воздействия на окружающую среду;
- трансформация сельского хозяйства;

- улучшение доступа к здравоохранению;
- модернизация систем оповещения о стихийных бедствиях.

Наряду с возможностями, Четвертая промышленная революция принесет определенные проблемы в государства АСЕАН:

- потеря рабочих мест;
- неравенство и политическая нестабильность;
- окончание традиционной «Фабрики Азия»;
- концентрация рыночной власти у глобальных корпораций;
- большая подверженность и уязвимость для кибератак.

В рамках Четвертой промышленной революции значительно усиливается потребность в региональном сотрудничестве и сопутствующих ему преимуществах. Региональный подход к решению возникающих проблем может помочь АСЕАН реализовать возможности по следующим направлениям [2,3]:

- свободный обмен данными, которые являются основой всех новых технологий. Особое значение имеет возможность передачи и доступа к данным через границы. Физические лица, компании и правительства будут все больше полагаться на способность перемещать, обрабатывать и хранить данные по всей АСЕАН для предоставления услуг и получения конкурентных преимуществ. Однако трансграничный поток данных может также вызывать проблемы, особенно связанные с личной и конфиденциальной информацией. Вопросы безопасности, конфиденциальности и прав интеллектуальной собственности приобретают первостепенное значение;

- характер торговли и производства. Происходит смещение от физических к виртуальным товарам. Вместо того, чтобы импортировать и экспортировать готовые товары, компании могут продавать чертежи и проекты, а клиенты используют трехмерную печать для их производства на месте;

- стандартизация обслуживания. Трансграничная торговля услугами также меняется. «Облачные» сервисы могут обеспечить возможности для предоставления необходимых услуг гражданам АСЕАН, особенно в отдаленных районах, по доступным ценам;

- гармонизация бизнес-среды. Компании АСЕАН (такие как банки, платежные фирмы, интернет-рынки, поставщики логистических услуг) должны будут работать в региональном масштабе. Гармонизация законов и положений между странами АСЕАН, содействие открытому доступу будут иметь существенное значение для обеспечения конкурентоспособности предприятий;

- переосмысление фискальной политики. Поскольку продукты становятся виртуальными, а услуги переходят в Интернет и предоставляются удаленно, то это изменяет действенность правительств по взиманию налогов;

- инновационные инкубаторы. Во многих странах АСЕАН уже есть инновационные центры и инкубаторы на национальном уровне. Однако для обеспечения конкурентоспособности новые предприятия должны будут работать в масштабе всего региона;

- региональные образовательные сети. Навыки, необходимые для устойчивой конкурентоспособности, будут сосредоточены не только на технических возможностях, но и на творческих и инновационных решениях проблем. Расширение существующей системы взаимодействия между университетами АСЕАН поможет построить трансграничные сети, что будет иметь решающее значение для подготовки будущих специалистов;

- снижение барьеров для мобильности рабочей силы. Снижение препятствий для мобильности квалифицированных рабочих в регионе будет способствовать удовлетворению этого спроса. Это может потребовать расширения существующих соглашений о взаимном признании профессиональной квалификации с включением новых профессий.

Таким образом, образование, технологическое развитие и инновационный потенциал являются теми факторами, которые позволяют странам занимать высокие позиции не только в регионе, но и в глобальном масштабе. Развитие и распространение Четвертой промышленной революции ведет к существенным изменениям в мировых экономических отношениях. Использование возникающих преимуществ и противостояние угрозам в рамках таких отношений возможно только при условии мобилизации всех ресурсов, в том числе человеческого потенциала, не только на национальном, но и региональном уровне. Инновации будут способствовать активизации инклюзивного роста, когда все слои населения даже в самых отдаленных районах АСЕАН смогут участвовать в принятии экономических решений и реализовывать свой потенциал с помощью удаленного доступа, что позволит повысить устойчивость экономики региона.

Литература

1. WEF. Human Capital Outlook: Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) // World Economic Forum. – Geneva, 2016. – Mode of access: <http://www.weforum.org/reports/human-capital-outlook-association-of-southeast-asian-nations>. – Date of access: 10.09.2018.
2. WEF and ADB. ASEAN 4.0: What does the Fourth Industrial Revolution mean for regional economic integration? // World Economic Forum, Asian Development Bank. – Geneva, 2017. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_2017_ASEAN4IR.pdf – Date of access: 10.09.2018.
3. WEF. Shaping ASEAN's Future Readiness: Collaborations to Advance Manufacturing and Production // World Economic Forum. – Geneva, 2018. – Mode of access: <http://www.weforum.org/whitepapers/shaping-asean-s-future-readiness> – Date of access: 10.09.2018.

УДК 651.159.9.019

А.В. Никифоров

anikiforov@gmail.com

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, Беларусь

THE EFFECT OF ATTENTIONAL BIAS ON SAVING DECISION IN EMERGING MARKETS

В работе рассматривается влияние когнитивных диспропорций на принятие решений в области экономической политики. Подобный анализ не может быть произведен в рамках традиционной экономической теории и лежит в плоскости поведенческой экономики. Рассматривается важная и актуальная проблема увеличения объема сбережений на рынках развивающихся стран с помощью преодоления когнитивных диспропорций.

How much to save or how much to consume is an important decision for every consumer. Level of savings and consumption over life cycle and influence of time preferences and time horizon on these decisions are classical questions for economists.

Traditional theory suggests that individuals have full information and are able to process it, so they make rational decisions, and their preferences are well-defined and don't change over time. However, these assumptions are questioned by behavioral economists and decision-making researchers. They are interested in a process of decision making in the context of incomplete information, limited cognitive resources, and behavioral. A lot of research in the areas of judgment and decision making and behavioral economics provide empirical evidences suggesting that individuals often act in ways that are economically suboptimal [1].

It is important to notice that saving is crucial for development of emerging economies while microcredit have modest effect. Despite this fact, savings levels in developing countries remain relatively low and reasons for this are still not fully understood. In many cases, low level of savings

is not caused by fact that individuals in emerging markets have not enough money to save. They meet different constraints to saving. One of the sufficient constraints is behavioural bias, that is more tangible among poor people. Thus, it is important to understand the nature of this phenomenon in general and its features in emerging markets in order to realise how to implement policies to increase formal savings and contribute to development of economy.

Psychological aspects of attentional bias as well as methods of its measurement are analysed in the first part of this work. Analysis of features of this phenomenon is done in third part as well as evidences and examples from banking sector of emerging markets which prove sufficiency of attentional bias are provided. Moreover, third part includes analysis of experiments from banking sector and other sectors of economy which were done in order to overcome negative effect of attentional bias on saving decision. Part 4 includes ideas which may possibly contribute to improvement of saving behaviour and increase of amount of savings.

“Attentional bias means that a person selectively attends to a certain category or certain categories of stimuli in the environment while tending to overlook, ignore, or disregard other kinds of stimuli”. (2, p. 78)

It is the way in which people don't take into consideration all available possibilities making a decision because attention is often only focused on limited factors. Emotional state often affects the focus of attention and there is a tendency to pay more on factors that stimulate us on an emotional levels. The stronger the emotional arousal is, whether it is in a positive or negative manner, the greater the shift in focus on it over any other aspect available to people will be.

Attentional bias influences brain in present moment of time but it also manipulates memory. It makes likely to recall a moment of the past in a biased manner, memorizing events as a set of emotions and feelings. Principally, people often retain the emotion felt over anything else. This cognitive bias sometimes leads people to wrong decisions or skewed memories.

Attentional bias was found during a series of experiments named the “Stroop test”. This test consists of a list of words printed in different colours and giving to participants, who need to speak out loud what the colour is, regardless word itself. It showed that it was more difficult to participants to focus on colour (it took more time and effort to name the right one) while the words evoked emotions. It was clearly seen, for instance, when participant with spider phobia had problem to focus on colour of the card with the word “spider” on it because attention was already shifted to the emotional stimulus. Thus, attentional bias can be associated with phenomenon of hyperattention to threatening material.

Psychologists used four main paradigms to measure attentional bias. Every test has own specific characteristics and is used to capture different features of attentional bias. First one is Stroop paradigm which was described above. However, the gold standard in attentional bias research is dot-probe paradigm [2]. Two stimuli, one of which is neutral and one of which is threatening, are presented simultaneously for predetermined length of time. The probe then replaces one of the two stimuli to which participants must respond – by classifying the probe or responding to a location.

The Posner paradigm or Posner cueing task is similar to the dot-probe paradigm. This test measures the ability of individuals to switch and focus on different stimuli presented [2-3].

The visual search is a less used way of measuring attentional bias. It includes the measurement of the ability to detect and distinguish specific objects among other objects.

People behave in suboptimal way making savings decision. It is caused by many factors: one of them is imperfect information. Moreover, imperfect information often distorted by processing by individuals in biased manner. As was shown in first chapter, attention bias is the cause of cognitive distortion. This happens when a person does not think about all possible scenarios for making decision.

A simple example can illustrate such behaviour. For instance, you have decided to go to trip to some island and bought a plane tickets 3 months in advance. However, you have no money left to cover accommodation and daily expenditures. You already expect consumption shock in 3 months. In a perfect situation, you need to smooth your consumption and save money from date of travel decisions to date before departure. However, inattentiveness can cause the situation when you forget about your plans and decide consume instead to save. Then, in a day of departure you will

face situation when you need either significantly reduce your consumption or finance your trip by borrowing money and reduce future consumption. Third option, not to go travel, will lead to losing tickets. It is just one example from many possible situations and it can be not significant. However, over the life time such situations can add up and lead to serious consequences.

Attention bias is one of the significant distortion of consumption-saving decisions of individuals in emerging markets. In this paper was analysed psychological nature of attention bias as well as importance of this phenomenon in behaviour economics.

Moreover, in this paper was considered the way to include attention bias in inter-temporal consumption-saving model and explained nature of difference in influence of this kind of behavioural bias on individuals from developed and emerging markets in context of mental accounting and endowment effect. It is possible to conclude, that attentional bias has more significant impact on emerging markets.

There were done a lot of research in economic literature regarding attentional bias and various ways to overcome it were tasted. Summing up outcomes from different experiments conducted in emerging markets and in developed countries, messaging is one of the best solutions to overcome attention bias in saving decisions. However, in spite of strong positive influence on saving behaviour, reminders and feedbacks don't lead to great increase in amount of savings in emerging markets.

Literature

1. Banerjee, Abhijit, Dean Karlan, and Jonathan Zinman Six randomized evaluations of microcredit: Introduction and further steps // American Economic Journal: Applied Economics. – 2015. – № 7 (1). –P. 1–21.
2. Fadardi, J. S., Cox, W. M., & Rahmani, A. Neuroscience of attentional processes for addiction medicine: from brain mechanisms to practical considerations // Progress in brain research. – 2016. – № 223. – P. 77-89.
3. Jamison, J. C., Karlan, D., & Zinman, J. Financial education and access to savings accounts: Complements or substitutes? // Evidence from Ugandan youth clubs. National Bureau of Economic Research. – № w20135.

УДК 614.84

Н.С. Полочанин

Nik.polochanin@mail.ru

*Гомельский филиал Университета гражданской защиты
МЧС Республики Беларусь*

ПРОТИВОПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассматривается проблема противопожарной безопасности сквозь призму обеспечения личной защищенности граждан, имущества, государства от пожаров с позиции рыночного хозяйства.

Борьба с пожарами и другими стихийными бедствиями (чрезвычайными ситуациями) в современном мире приобретает беспрецедентный характер. И это вполне объяснимо. Так, по самым скромным оценкам, ежегодно в мире возникает 1–12 млн. пожаров, в которых погибает более 100 тыс. человек, а ущерб от пожаров оценивается в 1% мирового ВВП [1, с. 103].

Из года в год возрастает и гибель людей от пожаров. По данным ЮНЕСКО, за последнее столетие от пожаров погибло более 5 млн. человек, что сопоставимо с гибелью людей в результате природных и техногенных катастроф [2, с. 149]. И эта тенденция, к сожалению, возрастает.

Исследование противопожарных мероприятий, проводимых во многих странах, опирается в большей мере на специфической, технологической стороне пожаротушения.

При этом «забывается» экономическая сторона реализации противопожарной безопасности, рынок этой безопасности. Ведь люди вступают в экономические отношения по поводу соблюдения мер противопожарной безопасности, ликвидации последствий пожаров и техногенных катастроф.

Анализ противопожарной безопасности подразумевает состояние личной защищённости личности, их имущества, общества и государства от пожаров. При этом рынок – категория товарного хозяйства, совокупность экономических отношений, базирующихся на регулярных обменных операциях между производителями товаров (услуг) и потребителями, где обмен обычно происходит на добровольной основе в форме эквивалентного обмена товара на деньги (торговля).

Соединяя эти два понятия в одно целое, мы получаем, что рынок противопожарной безопасности – это экономические отношения, базирующиеся на обмене производителя пожарно-технического вооружения (далее – ПТВ) с предприятиями, закупающими ПТВ, для поддержания с противопожарного режима в государственных, частных учреждениях. Обмен так происходит на основе обмена на добровольной основе в форме эквивалентного обмена товара на деньги.

Так же одним из вариантов развития рынка противопожарной безопасности, является не только закупка ПТВ, но и установка противопожарных систем моментального тушения, пожарных извещателей, систем пожарного извещения «Молния», которая на наши дни имеет не малую цену, но оправдывается своей надёжностью и эффективностью.

Выплата денежного довольствия (зарплаты) работникам органов и подразделений по чрезвычайным ситуациям Министерства по Чрезвычайным Ситуациях Республики Беларусь, также является рынком, ведь кто как не пожарные охраняют и предостерегают нас от ЧС как природного, так и техногенного характера.

Литература

1. Брушлинский, Н.Н. Международная пожарная статистика Международной ассоциации пожарно-спасательных служб / Н.Н. Брушлинский, С.В. Соколов // Вестник Воронежского института ГПС России. – 2016. – № 1 (18). – С. 72–104.
2. Пахомова, И.А. Пожары, как фактор, влияющий на социально-экономическое развитие государства / И.А. Пахомова // Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. – 2017. – № 5 (104). – С. 143–148.

Электронное научное издание

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ:
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Международная научная конференция,
посвященная 50-летию экономического факультета
Гомельского университета имени Франциска Скорины

(Гомель, 17 октября 2019 года)

Сборник материалов

Подписано к использованию 02.12.2019

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования
«Гомельский государственный университет
имени Франциска Скорины».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 3/1452 от 17.04.2017.

Специальное разрешение (лицензия) № 02330 / 450 от 18.12.2013.

Ул. Советская, 104, 246019, Гомель.

<http://www.gsu.by>