

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования «Витебский государственный
технологический университет»

**МАТЕРИАЛЫ ДОКЛАДОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
ОРГАНИЗАЦИЙ И РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ:
ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ИННОВАЦИИ»**

Витебск
2015

УДК 338 (476)
ББК 65.9
М 34

Сборник предназначен для преподавателей, студентов и научных исследователей, хозяйственных руководителей и специалистов органов государственного управления.

М 34 Материалы докладов Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: эффективность и инновации» / УО «ВГТУ». — Витебск, 2015. — 370 с.

ISBN 978-985-481-390-5

Сборник содержит материалы докладов Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: эффективность и инновации», которая состоялась в УО «ВГТУ» 28-29 октября 2015 года. В сборнике представлены исследования ученых Беларуси, Латвии, Польши, России, Украины, Азербайджана по современным проблемам социально-экономического развития организаций и регионов, включая задачи инновационного развития, эффективного использования ресурсов организаций и регионов, направления и механизмы структурных преобразований национальной экономики, перспективы межрегионального сотрудничества и социальные аспекты развития.

УДК 338 (476)
ББК 65.9

Редакционная коллегия: Ванкевич Е.В., д.э.н., проф.
Шарстнев В.Л., к.т.н., доц.
Касаева Т.В., к.т.н., доц.
Прокофьева Н.Л., к.э.н., доц.
Савицкая Т.Б. к.т.н., доц.
Яшева Г.А., д.э.н., доц.

Секретарь – Скробова А.С.

Издательская группа: Минаев О.А.
Коваленко А.Л.
Кабышко В.С.

Тексты набраны с авторских оригиналов.

Редакционная коллегия не несет ответственности за возможные неточности, возникшие в процессе компьютерной верстки издания.

ISBN 978-985-481-390-5

© УО «Витебский государственный
технологический университет», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ <i>Нехорошева Л.Н., зав. кафедрой</i> <i>Белорусский государственный экономический университет,</i> <i>г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	13
ПЕРЕХОД НА ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ В ВУЗАХ <i>Колосова Р.П., д.э.н., проф., Луданик М. В., к.э.н., доц.</i> <i>Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,</i> <i>г. Москва, Российская Федерация.....</i>	20
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА <i>Коседовски Войцех, д.э.н., проф.</i> <i>Университет Николая Коперника, г. Торунь, Польша</i>	25
СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ТРУДА И МОБИЛЬНОСТЬ В ОБРАЗЕ ЖИЗНИ МОЛОДЕЖИ <i>Меньшиков В.В., д.с.н., проф.</i> <i>Даугавпилсский университет, г. Даугавпилс, Латвия.....</i>	28
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАТЕГОРИИ «СОЦИАЛЬНЫЕ МАКРОГРУППЫ» ПРИ РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ <i>Лученок А.И., д.э.н., проф.</i> <i>Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь</i>	34
БЛОГОСФЕРА И БИЗНЕС БЕЛАРУСИ: РАЗДЕЛЬНОЕ СУЩЕСТВОВАНИЕ? <i>Симхович В.А., д.с.н., проф.</i> <i>Белорусский государственный экономический университет,</i> <i>г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	39
СМЕНА ПАРАДИГМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ: ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ <i>Богдан Н.И., д.э.н., проф.</i> <i>Белорусский государственный экономический университет,</i> <i>г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	45
СОВРЕМЕННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В БЕЛАРУСИ: СМЕНА ПАРАДИГМЫ ИЛИ ОЧЕРЕДНОЙ ЭТАП НЕКОТОРОЙ АКТИВИЗАЦИИ? <i>Фатеев В.С., д.э.н., проф.</i> <i>Гродненский государственный университет имени Янки Купалы,</i> <i>г. Гродно, Республика Беларусь.....</i>	49
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИТИЯ ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИИ И БЕЛАРУСИ <i>Маковская Н.В., д.э.н., доц.</i> <i>Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова,</i> <i>г. Могилев, Беларусь.....</i>	54
ПРИМЕНЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ПОКАЗАТЕЛЯ «ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ В ЭКСПОРТЕ» <i>Быков А.А., д.э.н., проф., Колб О.Д., асс.</i> <i>Белорусский государственный экономический университет,</i> <i>г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	56
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ОБЩИН УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ <i>Боголиб Т.М., д.э.н., проф.</i> <i>Государственное высшее учебное заведение «Переяслав-Хмельницкий Государственный педагогический университет имени Григория Сковороды»,</i> <i>г. Переяслав-Хмельницкий, Украина</i>	60

**ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ ПОСТРОЕНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ**

Гудкова А. А., начальник отдела

*ФГБНУ НИИ – Республиканский исследовательский научно-консультационный центр
экспертизы, г. Москва, Российская Федерация..... 65*

**ОПЫТ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ: УРОКИ И
ПОСЛЕДСТВИЯ**

Ванкевич Е.В., д.э.н., проф.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь 70*

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮФО И
СКФО НА БАЗЕ КЛАСТЕРА**

Прохоров В.Т., д.т.н., проф., Рева Д. В., асп., Дуюн Л. В., асп.,

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ,
г. Шахты, Российская Федерация..... 74*

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКА ЕВРООБЛИГАЦИЙ
ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ ЗАЕМНЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ**

Жук И.Н., к.э.н., доц.

Белорусский государственный экономический университет»,

г. Минск, Республика Беларусь

Белковец А.М., начальник отдела ОАО «Банк развития Республики Беларусь»,

г. Минск, Республика Беларусь 81

**IDENTIFICATION OF MODEL OF THE PRODUCTION PROCESS FOR THE PURPOSES OF
QUALITY MANAGEMENT**

Izdebski Waldemar, prof. University of Warsaw, Poland

Alot Zbigniew, MSc. University of Technology and Humanities

of Casimir Pulaski in Radom, Poland..... 84

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ АКТИВИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Собонь Януш, проф.

Морская Академия, Щецин, Польша 97

**УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ С ЦЕЛЬЮ
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ
УКРАИНЫ**

*Шевченко О.В., зав. сектором выравнивания регионального развития отдела региональной
политики*

Национальный институт стратегических исследований, г. Киев, Украина..... 102

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОАО «МОГОТЕКС»: РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ ПОДХОД

Матиевич В. А., ген. директор

ОАО «Моготекс», г. Могилев, Республика Беларусь..... 105

**УСТОЙЧИВОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МОНОГОРОДОВ В
РЕГИОНАХ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Артамонова М.В., к.э.н., доц.,

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,

г. Москва, Российская Федерация..... 107

ВЫСТУПЛЕНИЯ

**THE BELARUS FINANCIAL REPORTING SYSTEM AND THE NEED FOR
INTERNATIONALLY ACCEPTED ACCOUNTING STANDARDS**

Aliaksandr Buhayeu, PhD, professor

Vitebsk State Technological University, Vitebsk, Belarus 113

**РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ ПОСТАНОВКЕ КОНТРОЛЛИНГА В
ОРГАНИЗАЦИИ**

Алексеева Е. А., ст. преп.

<i>Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>115</i>
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОГО АССОРТИМЕНТА (НА ПРИМЕРЕ ТЕКСТИЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ)	
<i>Андреева М.О., выпускница, Дворянкина К.В., студ., Яшева Г.А., д.э.н., доц. Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>117</i>
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ НА ТЕРРИТОРИИ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
<i>Андреянова И.В., к.ю.н., доц. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Псковский государственный университет» г. Псков, Россия</i>	<i>121</i>
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
<i>Борель А.Н., асп. Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	<i>124</i>
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ БАНКОВ И ПРИЧИНЫ ЕГО УВЕЛИЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	
<i>Борткевич Ю.В., асс. Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>127</i>
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ОСНОВА ИХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	
<i>Быков К.Р., ст. преп., Кахро А.А., к.э.н., доц. Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>130</i>
ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛАРУСИ	
<i>Веденин Г.А., проф. Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>134</i>
ОЦЕНКА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
<i>Галешова Е.И., асп. Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Республика Беларусь.....</i>	<i>138</i>
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	
<i>Гапоненко О.Н., асп. Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	<i>141</i>
ПРИЗНАКИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО СОЮЗА	
<i>Годес Н.В., асп. Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	<i>143</i>
ПРЕДПОСЫЛКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ МАЛЫХ ОТКРЫТЫХ ЭКОНОМИК	
<i>Гордейчик М.В., м.э.н., асп., н.с. ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь», г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	<i>147</i>
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	
<i>Гудков С.В., к.э.н., доц., Гудкова Е.А., к.э.н., доц. Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,</i>	

<i>г. Горки, Республика Беларусь</i>	150
ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	
<i>Дадалко С.В., к.э.н., доц., Орех В.Е., маг.</i>	
<i>Белорусский национальный технический университет,</i>	
<i>г. Минск, Республика Беларусь</i>	152
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ И	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ	
<i>Дём О.Д., к.э.н., доц.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет,</i>	
<i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	155
ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА	
<i>Домбровская Е.Н., ст. преп., Мацкевич Н.В., асс.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет,</i>	
<i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	158
УРОВЕНЬ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
<i>Дубенецкий Н.А., к.э.н., доц.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет,</i>	
<i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	161
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА	
<i>Дулебо Е.Ю., ст. преп., Дулебо И.И., выпускник</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет,</i>	
<i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	163
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В БЕЛАРУСИ	
<i>Егорова В.К., к.э.н., доц.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет,</i>	
<i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	166
ПОВТОРНОЕ ЗАБОЛАЧИВАНИЕ БОЛОТ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО	
РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
<i>Ельсуков В.П., к.э.н., доц.</i>	
<i>Институт бизнеса и менеджмента технологий Белорусского государственного</i>	
<i>университета, г. Минск, Республика Беларусь</i>	
<i>Шулейко О.Л., к.э.н.</i>	
<i>Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь</i>	
<i>Сиваграков А.В., к.э.н., доц.</i>	
<i>Международный государственный экологический институт имени А.Д. Сахарова</i>	
<i>Белорусского государственного университета,</i>	
<i>г. Минск, Республика Беларусь</i>	169
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ И СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ	
СЕРТИФИКАТОВ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
<i>Ельчанинова А.Г., м.э.н., асс.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет,</i>	
<i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	172
ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	
ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
<i>Жиганова Т.В., маг., Прудникова Л. В., ст. преп.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет,</i>	
<i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	175
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ	
ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	
<i>Жук М.В., ст. преп.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет,</i>	
<i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	179
ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В СИСТЕМЕ ГОРОДСКОЙ ЛОГИСТИКИ: ОСОБЕННОСТИ	
АНАЛИЗА И НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ	

<i>Жучкевич О.Н., ст. преп.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>182</i>
РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ КОНЦЕПЦИИ «FLEXICURITY» В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	
<i>Зайцева О.В., асс.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>184</i>
ИССЛЕДОВАНИЕ БЕЛОРУССКОГО РЫНКА IT – ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ SWOT-АНАЛИЗА	
<i>Калиновская И.Н., к.т.н., ст. преп.,</i> <i>Кучеренок Т.В., студ., Костюкова В.И., студ.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>187</i>
АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ	
<i>Камешкова В.К., асс.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>190</i>
УЧАСТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ УСЛУГ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	
<i>Карташева Н.И., к.т.н., доц.</i> <i>Витебский государственный университет, г. Витебск, Республика Беларусь</i> <i>Карташева Е.С., студ.</i> <i>Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	<i>193</i>
МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	
<i>Касаева Т.В., к.т.н., доц., Марченко Р.И., выпускница</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>196</i>
АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРИБЫЛИ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ	
<i>Касаева Т.В., к.т.н., доц.,</i> <i>Евдокимова А. В., глав. бух. ОАО «Знамя Индустриализации»</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>199</i>
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Квасникова В.В., к.э.н., доц.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>203</i>
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
<i>Климова Н.П., асп., асс.,</i> <i>Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины,</i> <i>г. Гомель, Республика Беларусь.....</i>	<i>207</i>
ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЗНАМЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ»	
<i>Коваленко Ж.А., ст. преп., Касаева Т.В., к.т.н., доц.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>211</i>
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ»)	
<i>Коробова Е.Н., к.э.н., доц.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>215</i>
СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ОРГАНИЗАЦИЙ	

<i>Краенкова К.И., асс.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	<i>217</i>
ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	
<i>Лебедева Е.Н., к.э.н., доц.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	<i>220</i>
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРАКТИЧЕСКОМУ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ГОРОДУ НОВОПОЛОЦКУ	
<i>Лисиченок Е.П., к.э.н., доц.</i> <i>Полоцкий государственный университет,</i> <i>г. Новополоцк, Республика Беларусь</i>	<i>223</i>
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛЕГКОЙ И ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	
<i>Мамедова Хадиджа Физули кызы, докторант</i> <i>Азербайджанский технологический университет, Азербайджан, г. Гянджа</i>	<i>226</i>
ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ	
<i>Мартусевич А.А., асс.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	<i>230</i>
СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ДИАГНОСТИРОВАНИЕ УРОВНЯ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ СТУДЕНТОВ К БУДУЩЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
<i>Михайлова Е.Л., к.п.н., доц., Михайлов С.И., ст. преп.</i> <i>Витебский государственный университет имени П.М. Машерова,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	<i>233</i>
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОЛЛЕКТИВНО-ДОГОВОРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В НАПРАВЛЕНИИ ИХ ДЕМОКРАТИЗАЦИИ И ГУМАНИЗАЦИИ	
<i>Наумов А.И., асп.</i> <i>Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.,</i> <i>г. Саратов, Российская Федерация.....</i>	<i>235</i>
ЛИЗИНГ И ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
<i>Небелюк В.В., ст. преп.</i> <i>Брестский государственный технический университет,</i> <i>г. Брест, Республика Беларусь.....</i>	<i>238</i>
ФОРМИРОВАНИЕ АДАПТИВНОЙ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ РАВНОЗНАЧНЫХ ЦЕН	
<i>Николаевский В.В., к.э.н., доц.</i> <i>Белорусский государственный экономический университет,</i> <i>г. Минск, Республика Беларусь</i>	<i>241</i>
ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СМОЛЕНСКОГО РЕГИОНА И ФАКТОРЫ, НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ	
<i>Овсянникова М.А., ст. преп.</i> <i>Смоленский институт экономики филиал НОУВПО «Санкт-Петербургский университет управления и экономики» г. Смоленск, Российская Федерация.....</i>	<i>244</i>
СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
<i>Окунь Е.В., магистрант</i>	

<i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>246</i>
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
<i>Орешкин М.В., д.с.-х.н., проф., Борисевич М.Н., к.ф.-м.н.</i> <i>Витебская государственная академия ветеринарной медицины,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>249</i>
АРХИТЕКТУРА СИСТЕМЫ ЭПИЗООТОЛОГИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА	
<i>Орешкин М.В., д. с.-х.н., проф., Борисевич М.Н., к.ф.-м.н.</i> <i>Витебская государственная академия ветеринарной медицины,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>253</i>
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ ЛАТВИИ, ЛИТВЫ, БЕЛАРУСИ	
<i>Охотина А. В., PhD candidate</i> <i>Даугавпилсский Университет, г. Даугавпилс, Латвия</i>	<i>257</i>
ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА	
<i>Пакишина Т.П., к.э.н., доц.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Беларусь.....</i>	<i>261</i>
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ: ИСТОЧНИКИ И СТАДИИ	
<i>Патлис В.В., коммерческий директор</i> <i>СООО «Эвипак Индастриз», г. Минск, Республика Беларусь</i> <i>Рудый К.В., д.э.н.</i> <i>Белорусский государственный экономический университет,</i> <i>г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	<i>265</i>
РАЗРАБОТКА СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С РЕСПУБЛИКОЙ КАЗАХСТАН, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И УКРАИНОЙ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАХ	
<i>Пацай Л.С., асс.</i> <i>Белорусский государственный экономический университет,</i> <i>г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	<i>270</i>
ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	
<i>Побожная А.А., магистрант</i> <i>Белорусский государственный экономический университет,</i> <i>г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	<i>274</i>
АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ НАПОЛНЕНИЯ РЫНКОВ РЕГИОНОВ ЮФО И СКФО ВОССТРЕБОВАННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ (ОБУВЬЮ)	
<i>Полухина С.Ю., асп., Селина Н.Г., асп., Кораблина С.Ю., к.т.н., Осина Т.М., к.т.н., доц.,</i> <i>Прохоров В.Т., д.т.н., проф.</i> <i>Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ,</i> <i>г. Шахты, Российская Федерация</i>	<i>277</i>
ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ: ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ И ФАКТОРЫ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ РЕГИОНОВ И СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБОРОТА	
<i>Прокофьева Н. Л., к.э.н., доц.,</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i> <i>г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	<i>280</i>
СТРУКТУРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ НЕОДНОРОДНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОМЫШЛЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС	
<i>Прудникова Л.В., ст. преп.</i> <i>Витебский государственный технологический университет,</i>	

<i>г. Витебск, Республика Беларусь</i>	284
КОНЦЕПЦИЯ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В ТОПЛИВНОЙ И НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	
<i>Резкин П.Е., асп., асс.</i>	
<i>Полоцкий государственный университет, г. Новополоцк, Республика Беларусь</i>	287
ИННОВАЦИОННЫЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ВУЗАХ И НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	
<i>Родионова Г.Г., к.э.н., заместитель директора Центра ФБГНУ НИИ РИНКЦЭ, г. Москва, Российская Федерация</i>	290
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГА В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	
<i>Рудницкий Д.Б., ст. преп.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь</i>	294
СОЗДАНИЕ КУЛЬТУРНЫХ КЛАСТЕРОВ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	
<i>Русак И.Н., м.э.н., асс.</i>	
<i>Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь</i>	297
ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПРОИЗВОДСТВА ГОТОВЫХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	
<i>Русецкая Л.С., магистрант, Прудникова Л. В., ст. преп.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь</i>	304
ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ШВЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА	
<i>Рябиков В.С., асп.</i>	
<i>Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь</i>	
<i>Андриянова О.М., асс., Грузневич Е.С., асс.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь</i>	307
ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
<i>Рябова Т.Г., ст. преп., Безруких Ю.А., к.э.н., доц., Медведев С.О., к.э.н., Алашкевич Ю.Д., д.т.н., проф.</i>	
<i>ФГБОУ ВПО Сибирский государственный университет, Российская Федерация</i>	311
РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	
<i>Савосина А.А., м.э.н., асс.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь</i>	315
ОТКРЫТОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ ПУБЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	
<i>Сергиенко Н.С., доц.</i>	
<i>Калужский филиал ФГОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Калуга, Российская Федерация</i>	318
ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОДГОТОВКИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ КАДРОВ	
<i>Скворцов В.А., к.т.н., доц., Сысоев И.П., к.т.н., доц.</i>	
<i>Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь</i>	321
ОРГАНИЗАЦИЯ СЕТЕВЫХ СВЯЗЕЙ И ВЫБОР «УМНЫХ» СПЕЦИАЛИЗАЦИЙ В РЕГИОНАЛЬНОМ ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ	
<i>Слонимский А.А., к.э.н., доц., Слонимская М.А., доц.</i>	

Витебский филиал УО ФПБ «Международный университет «МИТСО», г. Витебск, Республика Беларусь.....	324
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ, В БАНКАХ	
<i>Солодкий Д.Т., к.э.н., доц. Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	
ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ КАДРАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	330
<i>Ткаченко С.С., к.э.н., доц. Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	
ТРАНСГРАНИЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ С РЕГИОНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	333
<i>Трацевская Л.Ф., к.э.н., доц. Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	
АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	336
<i>Хорошильцева Н.А., к.э.н., доц. Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова, г. Москва, Российская Федерация.....</i>	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ И ПОЛЬШИ	338
<i>Хостилович Э., ректор Университет финансов и управления г. Белосток, Польша Нехорошева Л.Н., зав. кафедрой Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Республика Беларусь.....</i>	
ПРОБЛЕМЫ УЛУЧШЕНИЯ ПОЗИЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАНОВЫХ РЕЙТИНГАХ	340
<i>Чёрный В.П., ст. преп. Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	
ГИБКИЙ ГРАФИК РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	344
<i>Шарапкова А. В., магистрант Витебский государственный технологический университет г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ. 2005-2014 Г.Г.	347
<i>Шарстнев В.Л., к.т.н., доц., Вардомацкая Е.Ю., ст. преп. Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	
ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В ОБЛАСТЯХ	350
<i>Шахнович Е.С., ст. преп., Матуль Е.В., Васильева Е.Ю. Витебский государственный университет имени П. М. Машерова, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	
ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	353
<i>Шерстнева О.М., ст. преп. Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь.....</i>	
	356

**ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА И НАПРАВЛЕНИЙ
ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Юркевич О.И., магистрант, Прудникова Л.В., ст. преп.

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь 357

**ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И
ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ**

Янкевич Е.М., ст. преп.

Витебский государственный университет имени П. М. Машерова,

г. Витебск, Республика Беларусь 361

ПОЛИТИКА АСЕАН В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Янчук А.Л., доц.

Белорусский государственный экономический университет,

г. Минск, Республика Беларусь 364

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕКСТИЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА ВИТЕБСКОГО
РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ ХОЛДИНГА**

Яшева Г.А., д.э.н., доц., Вайлунова Ю.Г., асп., асс.

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь 367

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

УДК 338.28(075.8)

ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Нехорошева Л.Н., зав. кафедрой

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: глобальный кризис, институты развития, новая промышленная политика.

В статье рассмотрены проблемы, вызванные глобальным кризисом, необходимость и возможность создания институтов развития в контексте формирования новой промышленной политики.

Характеристика проблемы

Стремительные темпы научного и технологического развития, усиление конкурентной борьбы, многократно возросшее влияние геополитических факторов, новые глобальные вызовы – все это заставляет разрабатывать и реализовывать новые концептуальные модели принятия решений по выбору стратегий экономического развития.

Экономическое развитие в последнее время происходит в условиях новых вызовов и угроз. В 2014 г. в Давосе впервые сформировали специальную секцию по проблемам формирования “новой экономики” и важнейшими тенденциями экономического развития были признаны высокие темпы технологического развития, в том числе автоматизации, что, по прогнозам специалистов, должно привести к значительному сокращению числа занятых в действующих производствах, а ряд профессий может вообще исчезнуть в прогнозируемом периоде, так как роботы активно заменяют труд человека. В 2015 г. в Давосе в центре внимания было уже обсуждение влияния *новых геополитических факторов*, которые формируют новые угрозы экономическому развитию. Быстрые темпы развития, значительные изменения, высокая степень неопределенности вызывают необходимость разработки новых моделей управления, способных ответить на новые вызовы в условиях “турбулентности экономики”.

Анализ причин возникновения финансового, экономического, а в общем и системного мирового кризиса показал, что причины его возникновения устранить не удалось, структурных изменений не произошло. *Причины кризиса, выявленные в теориях первой, второй и третьей групп концепций, объясняющих происхождение кризиса, не устранены [1,2], системных изменений нет, угроза нового кризиса осталась. Одним из направлений решения данных проблем является создание новых институтов развития.*

Рассмотрим последствия влияния мирового кризиса на динамику развития мировой экономики по важнейшим показателям.

Если сравнить динамику основных групп стран с динамикой ВВП мировой экономики в целом в 2014 г. (табл.1), то очевидно, что наиболее высокие темпы прироста ВВП показывает *группа развивающихся стран* (превышение темпов прироста мирового ВВП на 2,1%), а наименьшие темпы прироста показали *страны Еврозоны* (меньше средних по мировой экономике на 2,1%). *Группа развитых стран* также показала темпы прироста ниже, чем по мировой экономике в целом (на 1,0%). США и Россия также показали темпы прироста ниже средних по мировой экономике в целом (на 0,4% и 1,0 % соответственно).

Таблица 1 – Динамика мирового ВВП и основных групп стран в 2014 г.

№ п/п	ВВП мировой экономики и по группам стран	Темпы прироста
1.	ВВП мировой экономики	+ 3,2 %
2.	Развивающиеся страны	+ 5,3 %
3.	Развитые страны	+2,2 %
4.	Еврозона	+ 1,1 %

Источник: по данным Fith Ratings

Динамика темпов прироста ВВП мировой экономики за период с 2004 по 2015 год показывает, что мировой кризис 2009 года оказал значительное влияние на развитие экономики. *Значительный удар нанесен по развитию промышленного производства, темпы прироста которого в последние 3 года нулевые* (табл.2).

Таблица 2 – Динамика показателей, характеризующих мировую экономику в целом, в процентах (2004-2015 гг.)

Год	Темпы прироста, в процентах			
	ВВП	Объем промышленного производства	Уровень безработицы	Уровень инфляции
2004	4,9	5,1	0,0	0,0
2005	4,7	6,0	0,0	0,0
2006	5,3	6,0	0,0	0,0
2007	5,2	5,0	0,0	0,0
2008	3,1	3,2	8,0	0,0
2009	-0,8	- 2,7	8,2	0,0
2010	5,1	4,6	8,3	0,0
2011	3,8	3,9	8,5	4,0
2012	3,1	0,0	8,2	4,0
2013	3,2	0,0	7,7	4,2
2014	3,3	0,0	8,3	
2015	3,1 - 3,0* 3,5 – 3,3**			
2016	3,8 – 3,6* 3,8 - 3,7**			

Источник: составлено автором по данным *CLA World Factbook, ОЭСР, МВФ*.

Первоначальный прогноз был скорректирован в сторону снижения:* по данным ОЭСР,** по данным МВФ.

Прогнозные оценки указывают и на снижение темпов прироста ВВП Китая от 7,4% в 2014г. до 6,7% в 2015г. и 6,5% в 2016г., что не может не отразиться на развитии мировой экономики.

Важнейшими качественными показателями развития экономики являются такие показатели, как уровень безработицы и инфляции, повышение которых наблюдается в последние годы.

Таким образом, фундаментальные факторы системного мирового кризиса 2009 г. продолжают действовать негативно, возникают новые факторы нестабильности, возрастает значимость геополитических факторов, возникает феномен, который можно назвать «*турбулентность экономики*». Одним из направлений решения данных проблем является формирование новых институтов развития.

Институты развития и их функции

Понятие «*институты развития*» в последнее время получает все более широкое использование, хотя можно согласиться с мнением, что оно достаточно размыто и применяется слишком расширительно (см. Ирина Дежина, д.э.н., зав. сектором Института мировой экономики и международных отношений РАН, 2015).

На наш взгляд, в последнее время стало модным *институтами развития* называть любые организации, в том числе как торговые, так и исследовательские.

Мы считаем необходимым конкретизировать это понятие и соотнести его с процессами формирования и реализации подходов к решению новых проблем системного характера, которые характеризуют современное экономическое развитие.

Разрабатываются новые концептуальные подходы к реализации приоритетных стратегий развития национальной экономики посредством нового поколения «*умных региональных стратегий*», создания «*интеллектуальных регионов*», «*стратегий умной специализации*» (Smart Specialisation on Strategies). Данные концепции ориентируют на оптимизацию решения долгосрочных приоритетных задач развития национальной экономики посредством новых моделей эффективного использования ресурсов национальной экономики, региона, на основе развития *триады (спирали) «государство (региональные власти) – университеты (исследовательские центры) – бизнес*», до-

полняя ее развитием спроса на инновационную продукцию, расширением рынка научно-технической продукции, высоких технологий, созданием новых ценностей и формированием новых компетенций.

«Умные стратегии экономического развития» активно создаются и распространяются в практике управленческих решений в последнее время: создание инновационных и высокотехнологичных кластеров, центров превосходства (*Centres of Excellence*), фондов развития (некоммерческие организации, эффективно привлекающие инвестиции к реализации приоритетных технологических, социальных и экологических проектов, организационно-экономический механизм венчурной деятельности, спин-офф и спин-аут (*spin-off, spin-out*), стартапы (*start-up*), развитие инновационной инфраструктуры, повышение значимости сотрудничества университетов (научных центров) и бизнеса, развития научных школ, формирования технологических платформ, принятие решений на основе согласования мнений стейкхолдеров.

Реализуется кластерная модель развития экономики, которая обладает рядом преимуществ: обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг) на основе интеграции усилий участников кластера, повышения производительности труда и эффективности производства, сокращения транспортных расходов, операционных издержек, оптимизации потоков ресурсов на базе использования эффективных логистических систем. По оценке экспертов, в экономике развитых стран доля кластеров составляет около 50%, а в ряде стран данный показатель значительно превышен.

В условиях формирования «новой экономики» значительную роль начинают играть «инновационно-промышленные кластеры», которые к перечисленным выше эффектам от кластерной модели позволяют получать такие важнейшие в условиях «новой экономики» преимущества, как стимулирование инновационной деятельности, трансфер технологий, обмен «ноу-хау» на основе объединения усилий научных организаций, университетов, промышленных предприятий, региональных (национальных) органов управления, организаций инновационной инфраструктуры. На наш взгляд, создаются условия и необходимость выделения «высокотехнологичных» и «виртуальных кластеров», которые в отличие от теории М. Портера не базируются на преимуществе территориальной близости, а используют специфику технологических и интеллектуальных ресурсов, которые в условиях «новой экономики» легко перемещаются, не привязаны жестко к территории, в условиях «новой экономики» могут реализоваться не там, где они созданы, а там, где есть институциональные благоприятные условия для их реализации. Появляются разнообразные экономические модели, которые являются ответной реакцией на новые тенденции, связанные с технологическим развитием, ИТ, виртуальными организациями.

В Республике Беларусь к институтам развития можно отнести формирование технологических платформ в соответствии с Концепцией развития nanoиндустрии, создание организационно-экономического механизма использования инновационных ваучеров, развитие элементов инновационной инфраструктуры, формирование системы венчурного финансирования, различные модели поддержки start-up, создание инновационно-промышленных кластеров, развитие государственно-частного партнерства и др. Эти процессы следует активизировать, необходимо реализовать возможности участия в международных центрах развития. Улучшение институциональных условий должно обеспечить решение важнейшей для развития экономики задачи: достижения пороговых значений индикаторов, характеризующих технологическое и инновационное развитие, что непосредственно определяет уровень национальной безопасности страны. Стратегия формирования институтов развития может быть эффективно реализована в контексте новой промышленной политики.

Новые подходы к задачам, содержанию и технологии разработки новой промышленной политики

Формирование новой промышленной политики происходит при четком осознании того факта, что внешняя среда стермительно меняется, объект управления становится качественно иным, поэтому старые подходы не могут быть эффективными и не смогут обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности, а в ряде случаев - просто выживание. По моему мнению, это понимают все специалисты и лица, принимающие решения. Но отношение к формированию новой промышленной политики диаметрально противоположное: от полного отрицания необходимости наличия промышленной политики как административного давления «сверху» до понимания промышленной политики как инструмента развития экономики на основе формирования новых

технологических укладов, интеллектуализации труда, использования инновационной деятельности как важнейшего условия конкурентоспособности как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Резкое отрицание новой промышленной политики, на мой взгляд, вызвано тем, что недостаточно четко сформулированы (а, может быть, и разработаны) основные цели и задачи, принципы и подходы к формированию новой промышленной политики. Иногда мне даже кажется, что использование нового термина позволило бы легче перейти на новые концептуальные подходы и инструменты их реализации, и все же, суть не в новом термине, а в тех качественно новых подходах, которые должны быть реализованы в условиях новых вызовов и “окон новых возможностей” [2].

Устоявшееся традиционное определение промышленной политики – это “комплекс мер государственного воздействия на распределение ресурсов общества в целях совершенствования структуры национальной экономики, поддержания конкурентоспособности отдельных отраслей и предприятий, а также экономики в целом на мировых рынках, корректировки негативных последствий действий механизма рынка”. При таком подходе к понятию “промышленная политика” центральным вопросом является механизм отбора объектов для государственной поддержки, достижения поставленных целей и задач, разработка и исследование инструментов стимулирования инвестиций.

На вопрос Алексея Никитина “промышленная политика вернулась?” я бы ответила: не вернулась, а пришла новая промышленная политика. Рассмотрим ее особенности и попытаемся сформулировать требования, которым она должна удовлетворять, чтобы действительно стать «новой промышленной политикой».

Новые вызовы требуют изменения институциональной среды в соответствии с новыми задачами. В ряде случаев традиционные подходы к промышленной политике сводят ее к государственной поддержке промышленности, отождествляются с мерами прямой и косвенной поддержки развития приоритетных видов деятельности промышленности. Это «жесткая» политика, использующая инструменты бюджетного субсидирования, кредитования и т.д.

В новой промышленной политике изменились цели, задачи: они не должны сводиться к узкой (секторальной) поддержке конкретных отраслей и видов деятельности, но прежде всего, должны быть ориентированы на создание институциональной среды, благоприятной для роста конкурентоспособности, содействия саморазвитию организаций, инновационной и венчурной деятельности, обеспечивающих создание высокой добавленной стоимости, формирование эффективной системы генерации идей, их разработку, освоение на основе новых организационных и управленческих моделей, новых технологий производства, способствующих переходу на новый технологический уклад, создание механизма поиска новых идей для освоения новых ниш на рынке, а также создания новых глобальных рынков, на которых в перспективе можно стать технологическим лидером.

Изменение целей и задач приводит к изменению подходов и технологии ее формирования. От преобладания «жестких методов» осуществляется переход к развитию «мягких методов», от преобладания «вертикальной» промышленной политики – к развитию «горизонтальных» подходов, что в свою очередь приводит к смещению акцента с отраслей (видов деятельности) промышленности (отраслевой подход) к задачам развития межотраслевых проблем и национальной экономики в целом (системный подход).

Растет число междисциплинарных исследований, результаты которых могут реализоваться только на межотраслевом уровне при активном использовании аутсорсинга, что в целом ускоряет экономическое развитие и позволяет реализовать новые научные, технологические, экономические возможности.

Меняется и стратегия принятия решений. Не только решение государственных органов принимается к реализации. Решение формируется на основе совместного обсуждения вопросов стратегического развития органами госуправления, руководителями предприятий, которые будут участвовать в производстве новой продукции и создании новых технологий, представителями научных организаций, обеспечивающих R&D, руководителями и членами бизнес-сообщества, общественных организаций, а также обязательно представителей учреждений высшего образования, способных обеспечить подготовку специалистов для перспективных научных, технологических и новых промышленных направлений. Такой подход называется формированием

“видения будущего” на основе мнения стейкхолдеров, т. е. всех заинтересованных организаций, ассоциаций, представителей государства, бизнеса, научного сообщества, системы образования и других организаций и лиц, заинтересованных в перспективном развитии данного стратегического направления.

В условиях высокой скорости происходящих изменений, роста неопределенности, высокой динамики научных, технологических и инновационных процессов необходимо создать *новые механизмы принятия управленческих решений в современных условиях. Появляется новая задача:* в условиях стремительного научного и технологического развития определить возможные потенциальные глобальные рынки, на которых предприятия (организации) конкретного вида деятельности *могут стать технологическими лидерами.* Для этого следует разработать дорожную карту, которая обеспечит создание новых моделей бизнеса, организационно-технологических систем соответствующего уровня и систем продвижения новой продукции (услуг), технологий на рынок. То есть, *содержание новой промышленной политики должно обеспечить “проектирование будущего” и обоснование механизма его достижения, обеспечение перехода на новый технологический уклад.* Следует согласиться с утверждением о бесперспективности “втискивать” новые технологические решения в старые организационные схемы (Громыко Ю.В. *Институт опережающих исследований*).

Исследования показали, что страны активно реагируют на новые глобальные вызовы, *разрабатывая и реализуя новую промышленную политику* с учетом проблем и задач развития национальной экономики, но центральное место занимают новые модели инновационного и технологического развития, высокотехнологичных услуг, создающих высокую добавленную стоимость, и конкурентоспособных на глобальных рынках (табл.3).

Таблица 3 – Модели реализации новой промышленной политики в различных странах

Страна	Новая промышленная политика	Содержание промышленной политики	Технология реализации	Результат
1	2	3	4	5
США, National Economic Council	A strategy for American Innovation: Security Our economic Growth and prosperity	«Стратегические решения в области развития приоритетных отраслей» - основная цель	Ассигнования более 100 млрд. дол. США в инновационных секторах: возобновляемые источники энергии; высокоскоростные магистрали; технологически совершенные автомобили. Льготные кредиты Министерству энергетики (25 млрд. дол. США) на разработку новых экологически чистых автомобилей. Впервые в истории такая значительная экономическая поддержка государства, а также активное участие государства в создании венчурных фондов	Развитие ИКТ (информационно-коммуникационных технологий), образования, государственных услуг (результат воздействия классических «горизонтальных» инструментов); развитие чистых энергетических технологий, биотехнологии, нанотехнологии, космических исследований; передовых отраслей обрабатывающей промышленности («вертикальное» воздействие)
Япония, Министерство торговли и промышленности, Japanes Ministry of Economy, Trade and Industry	The Industrial Structure Vision	«Стратегия борьбы с возросшей экономической агрессивностью США, Британии, Германии, Южной Кореи». Направление решения проблемы - развивать связи между бизнесом и государством (создание корпорации «JapanInc»).	Отход от монопольной структуры экономики, базирующейся на автомобильной промышленности, в том числе и электронике и развитие новых стратегических направлений	Развитие 5 стратегических областей: экспорта инфраструктурных услуг, сохранение окружающей среды (включая экологически чистые автомобили), развитие культуры (мода, продукты питания, туризм), здравоохранения, а также традиционных отраслей (робототехника, космические исследования, аэрокосмическая промышленность); стимулирование ключевых секторов экономики позволит увеличить их рыночную стоимость к 2020 г. до 320 млрд. долл. и создать 2,6 млн. рабочих мест

Окончание таблицы 3

1	2	3	4	5
Южная Корея, Ministry of Knowledge Economy	Активная промышленная политика (Industry policies)	Современная промышленная политика Республики Южная Корея – непрерывная модернизация экономики в соответствии с высокотехнологичным укладом, на принципиально новом подходе к раскрытию источников роста и новаторских решениях по размещению производительных сил. Индустриальная политика в ответ на вызовы современности становится более гибкой, инновационно-ориентированной, содействующей прогрессивным изменениям, связанным с возникновением новых перспективных видов производств, развитию и углублению НИОКР	Специфические стратегии развития для секторов-флагманов индустрии: автомобильной промышленности, судостроения, полупроводниковой промышленности, металлургии, общего машиностроения, текстильной промышленности, производства строительных материалов	Создание условий для развития важнейших направлений будущего роста: “зеленые технологии”, наукоемкие конвергентные технологии и услуги с высокой добавленной стоимостью. Промышленная политика выровнила существующие диспропорции между регионами и столичным административным органом на базе широкомаштабной программы структурных преобразований с целью обеспечения устойчивого роста и создания системы технопарков, центров технологических инноваций и региональных исследовательских центров, а также укрепления сетевых проектов между промышленными предприятиями, вузами, НИИ как основными участниками инновационного процесса, создание промышленно-образовательных кооперативов
Китай	12-й пятилетний План развития науки и технологий; План развития новых стратегических отраслей (7 направлений и 20 важнейших проектов)	Переход от простого экстенсивного расширения производства к интенсивному типу развития ключевых инноваций в сфере услуг, новый уровень управления, развитие новых технологий. <i>Переход от программы агрессивного стимулирования высоких темпов роста экономики к экономической политике качественно нового уровня, где приоритетом становятся не темпы роста, а переход к качественно новым факторам роста, прогрессивной структуре экономики.</i>	Стимулирование важнейших секторов экономики: ИКТ (информационно-коммуникационных технологий), энергетических технологий, пищевой промышленности, фармацевтики, гражданского авиастроения.	Заккрытие технологически отсталых производств и предприятий, сокращение производства меди и стекла, цементной, металлургической промышленности, развитие новых стратегических направлений, которые должны увеличить свою долю с 8 % в 2015 г. до 15 % в 2020 г.
Индия, Департамент промышленной политики и развития Министерства торговли и промышленности Индии	Инновационная промышленная политика (National Manufacturing Policy)	<i>Создание промышленно-инвестиционных зон (National Manufacturing Investment Zone - NMZs) или производственных кластеров</i>	Компактное размещение промышленных производств и решение инфраструктурных проблем на основе развития энергоэффективных и природоохраных технологий. Создан Национальный Совет по повышению конкурентоспособности промышленности; проводится успешная политика стимулирования наукоемких отраслей, в частности, информационных технологий, выделяются бюджетные средства на создание и развитие информационной инфраструктуры (создание Национального информационного парка), реализация научно-исследовательских программ, поддержка IT-стартапов и др.	<i>Создание 7 промышленно-инвестиционных зон, в которых максимально упрощены административные барьеры для бизнеса. Государство иницирует для созданных кластеров приобретение новых технологий и создание специальных Фондов развития.</i>

Источник: Составлено на основе [1-9]

Наднациональные стратегии развития также различаются, так как базируются на особенностях экономики входящих в объединение стран. Так, особенности промышленной политики БРИКС (BRICS) заключаются в значительном потенциале для роста данной группы стран, которые объединяют более 30 % территории суши и 42 % населения, производят 18 % мирового ВВП, отличаются задачами обеспечения быстрого роста числа людей с более высоким годовым доходом. К 2025 г. в странах БРИКС число людей с достаточно высоким годовым доходом может превысить 200 млн. чел. (по данным Goldman Sachs), что позволит прогнозировать значительный рост спроса на рынке высокотехнологичной и наукоемкой продукции. Промышленная политика этих стран ориентирована на новые модели технологического и инновационного развития, формирование технологических платформ и инновационно-промышленных кластеров.

Заключение

Исследования показывают, что проблемы, вызвавшие мировой системный кризис, не решены, появляются новые вызовы, усиливается влияние геополитических факторов, возникает «турбулентность экономики». Несбалансированность источников роста и процесса создания новых рабочих мест в промышленном производстве привели к нулевым темпам роста промышленности, снижению доли обрабатывающей промышленности, невостребованности новых знаний и компетенций. Перспективы развития должны базироваться на приоритетных технологических направлениях, наукоемкой продукции, создании условий для развития «зеленой экономики». Институты развития в контексте новой промышленной политики ориентированы на решение поставленных задач.

Список использованных источников

1. Нехорошева, Л.Н. 2013. Концептуальные подходы и теории, выявляющие возможные причины возникновения глобального кризиса. *Теория и практика экономики и управления инновациями: учебно-методическое пособие*. Под ред. Нехорошевой Л.Н. Минск: УО «БГАТУ», 2013. С.118-126.
2. Нехорошева, Л.Н. 2013. Научно-технологическое развитие и кризис: новые вызовы и «окна возможностей». *Теория и практика экономики и управления инновациями: учебно-методическое пособие*. Под ред. Нехорошевой Л.Н. Минск: УО «БГАТУ». С.126-133.
3. Нехорошева, Л.Н. 2014. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в контексте промышленной политики Республики Беларусь: проблемы и направления реализации. *Klasy i porozumienia sektoroowe, jako przyklad kooperacji rynkowej*. Монография. Bielsko-Biala, с. 75-97.
4. Промышленная политика Индии: <http://ved55.ru/file/news/file/politicalIndia.pdf>
5. Промышленная политика Южной Кореи: institutions.com/theories/897-promyschlennaya-politika
6. Webeconomy.ru
7. <http://www.white-house.gov/sites/default/files/uploads/innovationStrategy.pdf>
8. <http://www.mke.go.tr/www/main/main.do>
9. Nechorosheva L., Hoscilowicz E., 2007. Ewolucja koncepcji oceny efektywnosci; od efektywnosci produkcji do zarzadzanie wartoscia przedsiebiorstwa w warunkach "Nowej Ekonomii" zarzadzanie wartoscia ORGANIZACJI. Redakcja naukowa Elzbieta Orechwa-Maliszewska Jerzy Paszkowski / Wyzsza Szkola Finansow; Zarzadzanie w. Bialystok.

УДК 378

ПЕРЕХОД НА ЭФФЕКТИВНЫЙ КОНТРАКТ В ВУЗАХ

Колосова Р.П., д.э.н., проф., Луданик М. В., к.э.н., доц.

Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова,

г. Москва, Российская Федерация

Ключевые слова: эффективный контракт, рынок образования и рынок труда, научно-педагогический работник.

В статье поставлена актуальная проблема, связанная с переходом на эффективный контракт в системе организаций высшего образования, которая стала следствием внедрения принципов Болонского процесса и объединения 49 вузов в единое Европейское пространство высшего образования. Положительные и проблемные моменты, связанные с формированием подходов для реализации и осуществления перехода на новую систему контрактов, разбираются на примере России. Рассматривается институциональная среда, предшествующая внедрению эффективных контрактов в российские вузы, а также социально-экономические особенности становления и развития данного институционального соглашения по взаимодействию работодателя и научно-педагогического работника на современном рынке труда. Учитываются особенности наличествующего контракта (трудового договора) в сфере труда и определяются причины необходимости и важности внедрения нового для работников высшей школы. Рассматривается прогнозный фактологический материал, который иллюстрирует изменения от внедрения эффективного контракта в российские вузы при обновлении системы образовательных и профессиональных стандартов, и как следствие сокращение неэффективных учреждений высшего образования. А также отдельные показатели повышения эффективности и качества услуг в сфере высшего образования, соотнесенные с этапами перехода к эффективному контракту, такие как заработная плата, число вузов, входящих в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов.

Социально-экономическое развитие вузов, как организаций, поднятие их экономического потенциала, нововведения и инновации, тесно связаны с реформированием системы образования в целом, и высшей школы в частности. Современные преобразования в системе высшего образования (ВО) в странах постсоветского пространства направлены на интеграцию системы ВО этих стран в Европейское пространство высшего образования (ЕПВО), построенного в соответствии с принципами Болонского процесса¹. Членство в ЕПВО подразумевает существенные изменения и реформы в системе образования для всех подписавшихся стран, и включаться в состав могут только те страны, которые готовы следовать и реализовывать цели Болонского процесса в своих системах ВО. К 2015 году число участников Европейского пространства высшего образования достигло 49 стран². Одними из первых стран бывшего социалистического сообщества, присоединившихся к Болонскому процессу, были прибалтийские: Латвия, Литва и Эстония (в 1999 году). С сентября 2003 года в их числе признанным участником стала Россия; в 2005 г. – Украина, Армения, Азербайджан и Молдавия; в 2010 г. – Казахстан, в 2015 г. – Республика Беларусь.

Правовой концепт по совместным действиям в едином Европейском пространстве высшего образования начал создаваться на международном уровне еще с конца девяностых годов прошлого столетия[4]. Для наших стран этот процесс занимает не столь длительный отрезок времени, так как любые преобразования требуют тщательной подготовки, реализации и оценки. Он также связан с обменом опытом внедрения новых образовательных программ в высшей школе, с научной и учебной схемами мобильности, как для студентов, так и для преподавателей и пр. В тоже время, возникает серьезная необходимость и потребность в стандартизации этих процессов с возможно-

¹ Формирование зоны Европейского высшего образования началось с совместного заявления европейских министров образования. 19 июня 1999 года была подписана «Декларация о Европейском пространстве для высшего образования» министрами образования 29 Европейских стран (г. Болонья).

² Подробнее см. официальный веб-сайт ЕПВО. Рубрика: Home/About Bologna Process/Members, [электронный ресурс] URL: <http://www.ehea.info/members.aspx> (дата обращения 10.09.2015).

стью их оценки на базе сопоставимых международных критериев и методологий. При этом, системы образования и научных исследований в вузах должны непрерывно адаптироваться к необходимости развития научных знаний, к изменяющимся нуждам рынка труда и запросам общества.

Поддержка нововведений и изменений в вузах во многом предопределяется наличием высококвалифицированного педагогического персонала, который в новых условиях наделяется расширенным научно-педагогическим функционалом, включающим следующие важные направления: учебное, учебно-методическое, научное, организационное и воспитательное. Такой спектр обязанностей работников высшей школы предполагает: более высокую оплату труда, создание новых подходов к организации их труда, разработку и соблюдение норм, институциональное закрепление прав и обязанностей, социальную поддержку. Обмен опытом в этих вопросах, на наш взгляд, является важным шагом с точки зрения выявления проблемных полей и рисков при разработке правовых рамочных условий, закрепляющих изменение существенных условий труда научно-педагогических работников. Мы поделимся опытом и остановимся на внедрении эффективного контракта в вузах России, который должен включать перечисленные условия выше и помогать их реализации. В связи с этим, тезисно обозначим две основные идеи, которые позволяют кратко охарактеризовать ситуацию в России в целом по данной проблеме.

Развитие институциональной среды, формирующей понятие «эффективный контракт». Центральное место в системе институтов, регулирующих отношения работника и работодателя, занимает контракт. В новой институциональной экономической теории он представляет собой «...совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения» [2, 118]. Эффективным считают такой контракт, условия которого позволяют обеспечить большую, чем в отсутствие данного контракта, степень соответствия действий работников интересам работодателя.

Следует отметить, что в законах, иных нормативных актах России (к примеру, ТК РФ) термин «эффективный контракт» не применяется. Используется понятие «трудовой договор» (примечание: в сфере государственной службы – «служебный контракт»), который в настоящий момент является основным регулятором, закрепляющим институционально социально-трудовых отношения в организациях между работником и работодателем. Тем не менее, в настоящее время тема эффективного контракта широко обсуждается и находит свое отражение в нормативных правовых документах (подробно см. таблицу 1.). К примеру, в Государственной программе Российской Федерации «Развитие образования на 2013-2020 гг.»³, где предусматривается «введение эффективного контракта с педагогическими и научно-педагогическими кадрами». При этом эффективный контракт предполагает: высокий уровень оплаты труда, адекватный ему уровень оказания образовательных услуг, прямую зависимость заработной платы от качества и результатов работы.

Несмотря на то, что пока на российском рынке труда существует и подписывается трудовой договор с работниками, в том числе и высшей школы, следует отметить, что в России созданы институциональные предпосылки для реализации эффективного контракта, которые предусматривают вопросы реализации механизма такого контракта с педагогическими работниками всех уровней образования.

³ Под "эффективным контрактом" понимаются трудовые отношения между работодателем (государственным или муниципальным учреждением) и работниками, основанные на: наличии у учреждения государственного (муниципального) задания и целевых показателей эффективности работы, утвержденных учредителем; системе оценки эффективности деятельности работников учреждений (совокупности показателей и критериев, позволяющих оценить количество затраченного труда и его качество), утвержденной работодателем в установленном порядке; системе оплаты труда, учитывающей различия в сложности выполняемой работы, а также количество и качество затраченного труда, утвержденной работодателем в установленном порядке; системе нормирования труда работников учреждения, утвержденной работодателем; подробной конкретизации с учетом отраслевой специфики в трудовых договорах должностных обязанностей работников, показателей и критериев оценки труда, условий оплаты труда. Трудовые отношения между работодателем и работниками, включая установление заработной платы, формализуются при заключении трудовых договоров.[1]

Таблица 1 – Основные государственные требования и инициативы, способствующие внедрению эффективного контракта в России

Акты, принятые в России в связи с реформой системы образования		
Трудовой Кодекс Российской Федерации (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001) (действующая редакция от 06.04.2015)	Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»	Бюджетное послание о бюджетной политике на 2013-2015 гг. Президента Российской Федерации и Поручение Правительства Российской Федерации от 5 июля 2012 г. № ДМ-П13-3787
«Программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012-2018 годы» (утверждена распоряжением Правительства РФ от 26 ноября 2012 г. № 2190-р)	Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015) (29 декабря 2012 г.)	План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» (утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 г. № 2620-р)
Приказ Минтруда России №167н от 26 апреля 2013 г. «Об утверждении рекомендаций по оформлению трудовых отношений с работником государственного (муниципального) учреждения при введении эффективного контракта»	Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 15.05.2013 г. № 792-р	Письмо Минобрнауки России от 20.06.2013 N АП-1073/02 «О разработке показателей эффективности»
Письмо Минобрнауки России от 12 сентября 2013 года № НТ-883/17 «О реализации части 11 статьи 108 Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»	Приказ Минобрнауки России «О проведении мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования» от 17 марта 2014 № 190	И др.

Примечание: документы отсортированы по дате принятия по горизонтали.

Источник: составлено авторами на основе указанных в таблице нормативно правовых документов России, принятых в период 2001, 2012-2014 гг.

Это и принятые к реализации нормативно правовые акты, и формирующиеся новые институты по системе независимой оценки и сертификации квалификаций.

Социально-экономические основы внедрения эффективного контракта: плюсы и минусы. Актуальным на сегодняшний момент является взаимодействие и гармонизация в России двух рынков: труда и образования.

Основной момент, на который стоит обратить внимание, связан с тем, что действия вузов, работодателей и потенциальных работников, которые выбирают будущую профессию, взаимообусловлены.

К примеру, рынок образования зависит от потребностей рынка труда, т.е. реализуемые образовательные программы в системе высшего образования (их количество и качество) зависят от количества рабочих мест, которые имеются на рынке труда при окончании и получении дипломов молодыми специалистами.

По имеющимся оценкам, которые включены в План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки», в России к 2018 году будет сформирована сбалансированная сеть вузов, ориентированная на удовлетворение потребности работодателей в высококвалифицированных кадрах и развитие научно-технологического потенциала российских регионов.

При этом количество вузов, имеющих признаки неэффективности, снизятся к этому периоду до 0 (рисунк 1), а число российских вузов, входящих в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов увеличится в 2 раза [3].

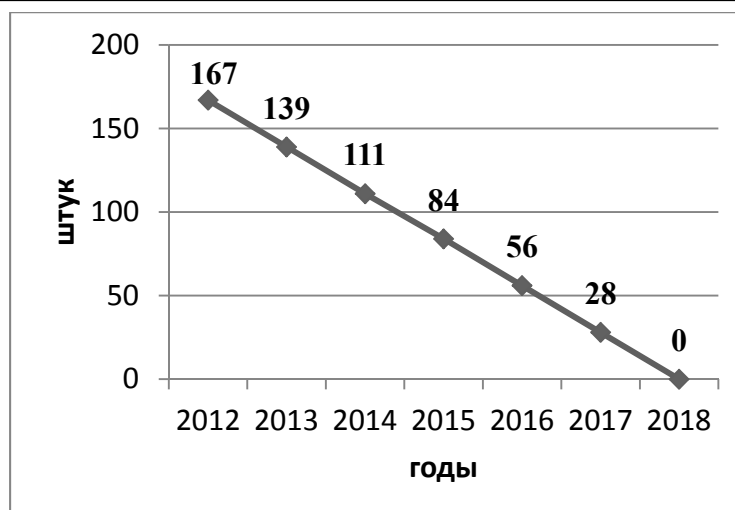


Рисунок 1 – Прогноз изменения числа высших образовательных учреждений в России, имеющих признаки неэффективности в период 2012-2018 гг.

Источник: таблица 3. Основные количественные характеристики системы высшего образования [3].

Критериями отбора, в этом случае, будет выступать соответствие вузов и программ образовательным и профессиональным стандартам, которым в последнее время отводится значительная роль.

Необходимость создания и развития профессиональных стандартов определена Указом Президента РФ в 2012 г., которая связана: с глубокими изменениями в экономике и качестве труда, с изменениями в структуре рабочей силы, (к примеру, с возрастающей профессиональной гибкостью и мобильностью), а также – с объективной потребностью обеспечения безопасности труда, значимостью повышения сбалансированности рынка труда и рынка образовательных услуг, необходимостью обучения работников в течение всей жизни, в целях повышения их конкурентоспособности [5].

В России (в рамках формата СССР) разработка профессиональных стандартов выступала как государственная научная, методическая и регулирующая деятельность, охватывающая практически все отрасли народного хозяйства.

Ее продуктом были Единый тарифно-квалификационный справочник - обязательный к использованию нормативный документ, который являлся единой методологической основой решения практических задач по оценке сложности работ, их тарификации и на этой основе - формирования унифицированных форм и систем оплаты труда и построения систем стимулирования.

На современном этапе развития российского рынка труда все еще ощущаются последствия нескольких кризисных волн в экономике, которые выражаются в росте социально-экономического неравенства, в наличии социальной отчужденности в российских организациях, в ущемлении трудовых и социальных прав, в увеличении числа трудовых конфликтов на предприятиях, в снижении престижа добросовестного труда.

Большие разрывы в заработных платах низко и высоко оплачиваемых работников привели к снижению эффективности и мотивации труда, к негативным тенденциям в трудовой сфере. Все эти явления напрямую связаны с неэффективностью институтов и механизмов, которые регулируют как экономические, так социально-трудовые отношения.

События последних лет говорят о том, что социально-трудовые отношения приобретают в России новый политический и социально-экономический вес и появляются новые проблемные акценты.

Их фундаментальную характеристику отражает новый термин – прекаризация («precarity»), обозначающий тенденцию к отсутствию правовой защищенности трудовых отношений при утрате социальных гарантий с целью повышения интенсивности труда и увеличения принуждения к труду.

Другими словами, речь идет о превращении ранее гарантированных трудовых отношений в негарантированные и незащищенные.

Это касается и сферы образования, и научно-педагогических работников вузов, которые часто работают дистанционно, используя современные технологии передачи и контроля знаний студентов с целью повышения качества предоставляемого образования, что увеличивает количество часов работы и возможность работы в ночное время.

А, как известно, изменение в условиях труда предполагают изменения и в оценке труда. Установление взаимосвязи между повышением оплаты труда и достижением конкретных показателей качества образовательных услуг предполагает системную работу по обеспечению целевых показателей развития сферы труда и образования.

В реализации выше названного Плана мероприятий («дорожная карта») [3] намечено, что средняя заработная плата научно-педагогических работников высшей школы в России к 2018 году будет превышать в 2 раза среднюю заработную плату в соответствующем регионе (рисунок 2).

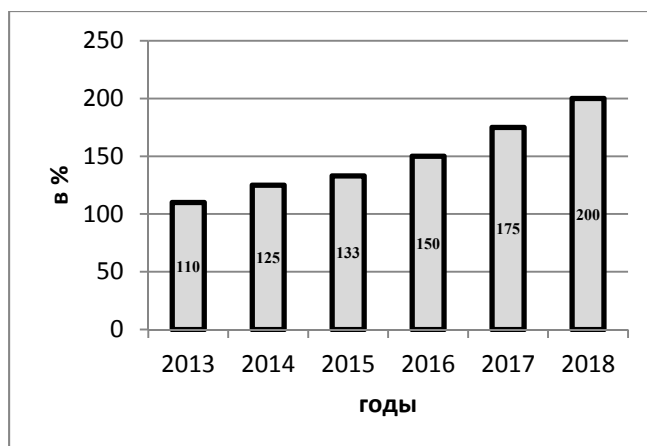


Рисунок 2 – Прогноз изменения отношения средней заработной платы профессорско-преподавательского состава вузов к средней заработной плате в соответствующем регионе в России в период 2013-2018 гг.

Источник: таблица 5. Показатели повышения эффективности и качества услуг в сфере высшего образования, соотнесенные с этапами перехода к эффективному контракту [3].

Для реализации задач, направленных на повышение эффективности и качества услуг и переход к эффективному контракту в сфере образования, российские вузы разрабатывают дорожную карту повышения результативности вуза. Опыт обсуждается на совместных заседаниях АБВЭМ⁴. К примеру, в докладе Кочерга С.А. - Проректора по развитию персонала РЭУ им. Г.В. Плеханова отмечается, что для перехода на эффективный контракт следует выполнить ряд мероприятий, таких как: анализ текущего порядка и условий оплаты труда научно-педагогических работников; формирование плана работы по направлениям, дирекциям и кафедрам (нагрузка, почасовая выработка, расписание, контингент т.д.); осуществить разработку новых норм трудоемкости по должностям научно-педагогических работников (учебная, учебно-методическая, научная работа); сформировать состав кафедры в соответствии с аккредитационными показателями; распределить объем нагрузки по категориям научно-педагогических работников. Затем осуществить анализ и оценку эффективности научно-педагогических работников через мониторинг, и после этого возможен переход к внедрению эффективного контракта при наличии целого ряда локальных нормативных актов в организации. Многие представители вузов отмечают, что апробацию внедрения начали проводить с научно-педагогических работников. А не в первую очередь с администрации и руководителей подразделений, на которых ложится бремя выполнения показателей эффективности в целом по вузу и кафедрам: финансовых, управленческих и административных. Такую первоочередность, на наш взгляд, необходимо учитывать как минимум по двум причинам: первая (управленческая), начинать следует с наиболее защищенных агентов на рынке труда (т.е. работо-

⁴ АБВЭМ – Ассоциация ведущих вузов в области экономики и менеджмента создана в 2012 году. На данный момент членами АБВЭМ являются 19 российских вузов. Официальный сайт - <http://avvem.hse.ru/>
25 июня 2015 года состоялось заседание Круглого стола «Внедрение в вузах членах Ассоциации ведущих вузов в области экономики и менеджмента эффективного контракта» [электронный ресурс] URL: <http://avvem.hse.ru/news/153592032.html> (дата обращения 09.09.15).

дателя), наделенных управленческой составляющей в эффективном контракте, которые должны обеспечить трудовую функцию и рабочее место своим работникам. Вторая причина (социально-экономическая), – руководитель, пройдя данное испытание, будет более информирован о том, как управлять своими коллегами в условиях применения эффективного контракта и способен будет нести эти знания с учетом рисков, как для себя, так и для работников, в коллектив. Таким образом, изначально необходимо подготовить так называемых «эффективных менеджеров», которые потом помогут умело «адаптировать» концепцию «эффективного контракта». В противном случае вместо стимулирующего контракта и эффективной заработной платы на выходе вполне возможно ожидать:

- ухудшения экономического положения преподавателей вузов в результате роста интенсивности их деятельности и роста формализации,
- сокращения размеров академического вознаграждения,
- свертывания академических свобод,
- дальнейшего ухудшения условий академического развития и усиление коммерциализации высшего образования.

Поэтому самым важным являются обмен опытом, фундаментальные научные исследования этих новых проблемных полей и новых инструментов регулирования социально-трудовых отношений (и профессиональных стандартов и сертификации квалификаций и эффективного контракта), их предварительная апробация, оценка достоинств и недостатков, а также системный мониторинг реальных процессов в высших образовательных учреждениях, регулирующих социально-трудовые отношения.

Список использованных источников

1. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013–2020 гг.». Раздел II.2 Цели, задачи и инструменты Программы. Задачи программы: первая задача. С. 32, сноска 8 // Распоряжение Правительства Российской Федерации от 15.05.2013 г. № 792-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://минобрнауки.рф/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/3409>. – Дата доступа: 09.09.2015.
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / под общей редакцией д.э.н., проф. А. А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2005.
3. План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки». Раздел. V. Изменения в сфере высшего образования, направленные на повышение эффективности и качества услуг в сфере образования, соотнесенные с этапами перехода к эффективному контракту : твержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 г., № 2620-р.
4. Совместная декларация по гармонизации европейской системы высшего образования четырех министров, представляющих Великобританию, Германию, Францию и Италию (г. Париж, Сорбонна, 25 мая 1998 года).
5. Указ Президента РФ № 597 от 7 мая 2012 г. «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»

УДК 331

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: ОПЫТ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

*Коседовски Войцех, д.э.н., проф.,
Университет Николая Коперника,
г. Торунь, Польша*

Ключевые слова: человеческий капитал, экономический кризис, уровень занятости, уровень безработицы.

В статье рассмотрены основные проблемы в управлении человеческим капиталом в Европейском союзе в условиях экономического кризиса, проведен анализ уровня занятости и безработицы в 2007-2015 гг., а также определены инструменты, помогающие Европейскому союзу преодолеть последствия кризиса на рынке труда.

Численность населения Европейского союза (ЕС) в XXI веке отличалась стабильным ростом в пределах 0,2 %-0,4 % в год, независимым от колебаний экономической конъюнктуры. Это было следствием, с одной стороны — естественного прироста, а с другой — положительного сальдо международных миграций. Однако такая положительная тенденция проявлялась не во всех странах-членах, в отдельных из которых, например, в бывших социалистических странах — новых членах Сообщества, имел место процесс депопуляции (больше остальных сократилась численность населения Латвии и Литвы). В связи с ростом численности населения систематически увеличивались трудовые ресурсы. На протяжении последних лет численность экономически активного населения ЕС возросла с 232,9 млн. чел. в 2005 г. до 242,5 млн. чел. в 2014 г. (на 4,1 %). Вместе с этим менялся и рынок труда, ситуация на котором улучшалась до 2008 г. Однако неожиданный взрыв глобального финансового кризиса привел к обратному процессу: занятость стала резко снижаться, тогда как безработица росла. Показатели рынка труда ухудшались вплоть до 2013 г., после чего наступило определенное улучшение. Тем не менее, до сих пор не удалось достичь того состояния рынка труда, в котором он находился в 2008 г.

В отличие от численности всего народонаселения, ситуация на рынке труда оказалась тесно взаимосвязанной с динамикой экономического роста. Возникшее в результате финансового кризиса падение ВВП сказалось на значительном сокращении занятости: до кризиса (2007) во всем ЕС она составляла 220,3 млн чел., в первом кризисном году (2008) даже еще выросла до 222,8 млн чел., но уже в следующем году (2009), когда ВВП в Евросоюзе снизился на -4,4%, число занятых тоже началось уменьшаться вплоть до 2013 г. (достигая 96,8 % состояния в 2008 г.), после чего снова незначительно выросло, достигнув в 2014 г. 217,7 млн чел. Параллельно этому росла безработица: среднегодовое число безработных в последний докризисный год составляло 17,0 млн чел., в следующем году незначительно снизилось (до 16,8 млн чел.), после чего быстро выросло, достигнув максимума в 2013 г. (26,3 млн чел.), а в 2014 г. снова упало, но лишь до 24,8 млн чел. Последнее число означает, что граждан, оставшихся без работы в ЕС, больше, чем всех занятых, например, в Италии и почти столько же, сколько работающих во Франции. Это сравнение показывает огромный масштаб разбазаривания человеческого капитала и размеры вызванных этим потерь ВВП, которые приблизительно равны всему ВВП такой крупной экономики, как итальянская. Одновременно с изменениями числа безработных менялся и уровень безработицы. Так называемый гармонизированный уровень безработицы⁵ в докризисные годы снижался, достигнув минимума (7,0 %) в 2008 г.; после чего в следующем году, в связи с экономической рецессией, вырос до 9,0%, а затем еще выше, вплоть до 10,9 % в 2013 г. Эту тенденцию удалось преодолеть лишь в 2014 г., когда уровень безработицы чуть упал (до 10,2 %). Как следует из рисунка 1, изменения уровня безработицы и занятости происходили практически в обратно пропорциональной зависимости. Вплоть до I квартала 2008 г. эти изменения носили положительный характер, после чего их направление поменялось.

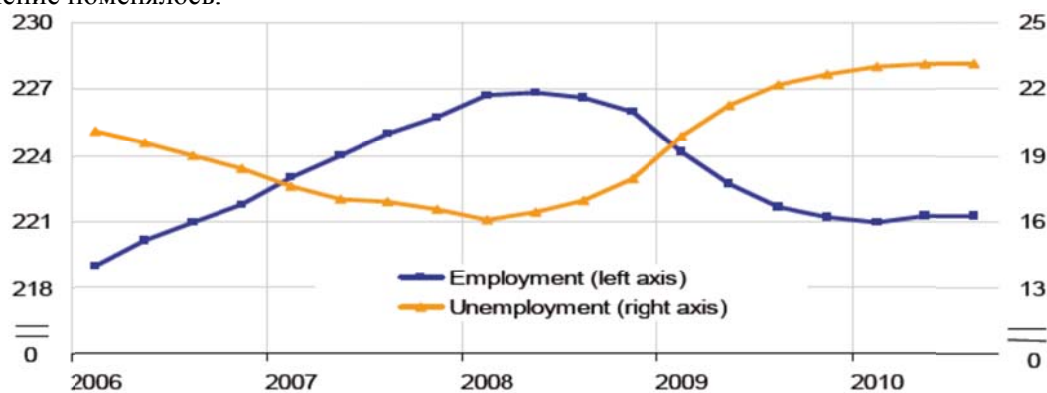


Рисунок 1 – Занятость и безработица в ЕС, 2006-2010 поквартально, млн. чел.

Источник: Eurostat, „Statistics in focus”, 8/2011, с. 1.

⁵Соотношение числа безработных к трудовым ресурсам в возрасте 15-74 лет, в процентах.

Соотношение между безработицей, занятостью и ВВП изображено на рисунке 2. Как из него следует, связь между этими двумя явлениями четко прослеживается, тем не менее заметны и определенные отличия. Изменения в занятости и безработице, как правило, происходили с некоторым опозданием по отношению к колебаниям ВВП.

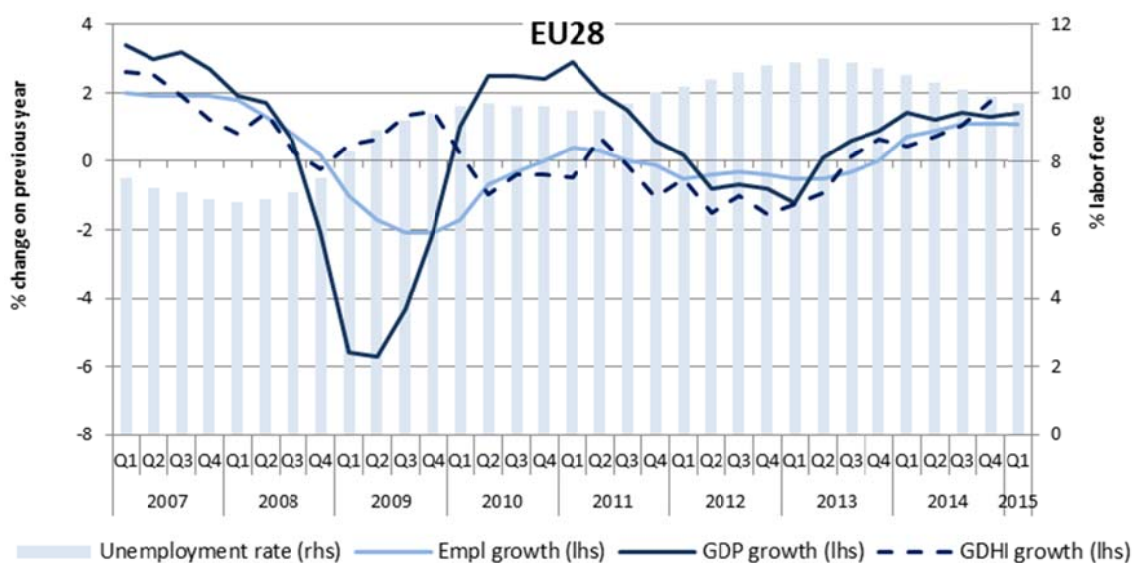


Рисунок 2 – Изменение уровня безработицы и занятости в ЕС и темпы роста/спада ВВП, поквартально

Источник: Eurostat, [ec.europa.eu/eurostat].

Следует подчеркнуть, что все анализируемые явления были крайне неоднородны в отдельных странах-членах. Об этом свидетельствуют, к примеру, диспропорции среднегодового уровня безработицы, который в 2014 г. колебался от 5 % в Германии и 5,6 % в Австрии до 26, 5% в Греции и 24,5 % в Испании.

В анализах последствий глобального финансового кризиса чаще всего рассматривается его разрушительное влияние на публичные финансы, тогда как сравнительно меньше внимания уделяется потерям, возникшим на рынке труда. Тем временем, как отмечает нобелевский лауреат П. Кругман, урон в виде высокой безработицы может быть даже большим, чем растущий бюджетный дефицит и публичный долг. Отсюда следует, что преодолевая кризис, необходимо в первую очередь сосредоточиться на безработице. Европейский союз, будучи международной структурой, функционирующей по принципу социально-ориентированной рыночной экономики, еще в 1993 г. принял Европейскую стратегию занятости (European employment strategy – EES), основной целью которой является создание большего числа новых, лучших рабочих мест во всем ЕС. В настоящее время основанием ведущейся в ЕС политики занятости и социальной политики является принятая в 2010 г. десятилетняя стратегия, направленная на экономический рост и занятость, сокращенно названная “Стратегией Европа 2020” (Europe 2020 Strategy) [1]. Данный документ должен помочь не только в решении проблем, возникших вследствие кризиса, но и скорректировать союзную модель экономического роста, а также ведущуюся в ее рамках европейскую политику занятости. В нем указано пять стратегических целей, которые должны быть достигнуты ЕС к 2020 г. Среди них на первое место был вынесен рост занятости (остальные цели, это: исследования и развитие, климат и энергия, образование, социальная интеграция и борьба с нищетой). Согласно данной стратегии к 2020 г. должны найти работу 75 % профессионально активного населения в возрасте 20-64 лет. Европейская стратегия занятости стала частью Стратегии Европа 2020, а ее внедрение осуществляется в рамках так называемого Европейского семестра – процесса ежегодной, тесной координации политики стран-членов при совместном участии европейских организаций.

Политика занятости и социальная политика реализуются в ЕС при помощи многочисленных инструментов: правовых, финансовых и информационных. В первые из них входят нормативные акты, которые после принятия на уровне всего Сообщества включаются в национальное законодательство стран-членов и внедряются в практику. К важнейшим из них относится свободное перемещение людей по территории всего ЕС. В соответствии с ними, граждане ЕС могут:

- искать работу в любой отдельно взятой стране ЕС и работать там без специального разрешения;
- проживать в любой стране ЕС, также по истечении трудового договора;
- пользоваться в любой стране ЕС такими же правами, как и граждане данной страны, а именно: доступом к рынку труда, условиям выполнения работы, социальным выплатам, налоговым льготам и пр.

Важнейшим в группе финансовых инструментов является Европейский социальный фонд (European Social Fund - ESF), целью которого является выравнивание уровня занятости и уровня жизни в странах и регионах ЕС. Бюджет фонда на 2014-2020 гг. составляет в общей сложности 80 млрд евро, в том числе для Польши предназначено 13,2 млрд евро. Кроме того, ЕС ввел специализированные финансовые инструменты:

– Европейский фонд адаптации к глобализации (European Globalisation Adjustment Fund - EGF), в распоряжении которого находится 150 млн евро. Эти средства адресованы лицам, уволенным с работы в результате реструктуризации мировой торговли, и выделяются на поиски новой работы или на открытие собственной фирмы;

– Европейский фонд помощи наиболее нуждающимся (Fund for European Aid to the Most Deprived - FEAD) располагает бюджетом в размере 3,8 млрд евро, предназначенным для материальной помощи (продукты питания, одежда и пр.)

Среди информационных инструментов особого внимания заслуживает Европейский портал по мобильности рабочей силы EURES (EURES The European Job Mobility Portal), предоставляющий информацию и консультирующий работников и работодателей, а также всех граждан, желающих воспользоваться правом на свободное перемещение.

Старания ЕС улучшить ситуацию на рынке труда приносят положительные, но ограниченные и крайне неоднородные результаты в отдельных странах [2]. Уровень занятости до сих пор находится на более низком уровне, чем в 2008 г. (в 2014 г. он составил 69,2%, а в 2008 г. 70,3%) и колеблется от 53,3% в Греции до 80% в Швеции. В связи с этим Европейская комиссия отмечает, что достижение запланированного на 2020 г. показателя занятости 75% маловероятно и прогнозирует, что он достигнет приблизительно только 72%. Соответственно прогнозы по уровню безработицы также не оптимистичны. Согласно прогнозу Международного валютного фонда [3] уровень безработицы в ЕС в 2015 г. составит 11,1%, а в 2016 г. 10,6% и лишь к 2020 г. в этой области ожидается заметное улучшение.

Список использованных источников

1. European Commission, Communication from the Commission EUROPE 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth, Brussels, 3.3.2010, COM(2010) 2020 final, [<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>].
2. Eurostat, Smarter, greener, more inclusive? Indicators to support the Europe 2020 strategy, 2015 edition, [<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/6655013/KS-EZ-14-001-EN-N.pdf/a5452f6e-8190-4f30-8996-41b1306f7367>].
3. Short- and Long-Term Factors, World Economic Outlook, April 2015, IMF, Washington DC, с. 51, 61, 170-172.

УДК 331

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ТРУДА И МОБИЛЬНОСТЬ В ОБРАЗЕ ЖИЗНИ МОЛОДЕЖИ

Меньшиков В.В., д.с.н., проф.

Даугавпилсский университет, г. Даугавпилс, Латвия

Ключевые слова: рынок труда, трудовая мобильность, мобильный образ жизни.

Важные изменения наблюдаются на современном рынке труда, где происходит мобилизация образа жизни, работы и трудоустройства. Традиционно трудовая мобильность понимается как изменение профессии, смена места работы, трудовая миграция. Сегодня мобилизация в труде

включает любой способ перемещения в экономическом пространстве (все чаще – в виртуальном), несущий экономию рабочего времени и расширение партнерских отношений. Все большее внимание исследователи обращают на новые группы профессионалов, работа которых не возможна без высокой мобильности. В статье изложены результаты исследовательского проекта "Мобильный образ жизни современной молодежи", в рамках которого в парадигме "мобильности" изучались характеристики мобильного образа жизни в восприятии молодежи города Даугавпилса (Латвия).

Ускорение, динамика, движение, перемещение и другие подобные характеристики нового общества стали основанием появления социологии мобильностей. Джон Урри в книге "Мобильности" впервые глубоко и обширно систематизирует предложенную им "новую парадигму мобильностей" [1]. Д. Урри вводит новое понятие систем мобильности, при помощи которого он описывает устройство социальной жизни в масштабах целых исторических эпох. Принципиально, что многие традиционные вопросы социологии Д. Урри переосмысливает через центральную идею сетевого капитала: "... термин "сетевой капитал" указывает на реальные и потенциальные социальные отношения, существование которых делает возможным мобильности" [1, с. 360].

Д. Урри выделяет, как минимум, пять видов взаимосвязанных мобильностей :

- 1) телесные перемещения людей в условиях пространственно-временных моделей;
- 2) физические перемещения объектов между производителями, потребителями и продавцам, равно как посылки и получения подарков и сувениров;
- 3) воображаемые путешествия, достигаемые за счет просмотра изображений каких-либо мест с помощью телевидения и мультимедиа;
- 4) виртуальные путешествия, происходящие в реальном времени и позволяющие преодолеть географические и социальные границы;
- 5) коммуникационные путешествия посредством обмена сообщениями, факсами, текстами, письмами, телефонными звонками [1, с. 135-136].

Распространение новых мобильностей умножает сетевой капитал, что способствует сетевой солидарности, расширяет доступ к разнообразной деятельности, к мобильному образу жизни. "Сетевой капитал,- пишет Д.Урри,- это возможность порождать и поддерживать социальные отношения с людьми, не обязательно находящимися в географическом соседстве, получая от этих отношений эмоциональные, финансовые или практические выгоды... Социальные группы с большим сетевым капиталом пользуются значительными преимуществами в процессе налаживания и переналаживания социальных связей, получая от них высокие эмоциональные , финансовые и практические выгоды" [1, с. 362].

Сетевой капитал не атрибут отдельных индивидов, а продукт взаимодействия индивидов с другими и с возможностями "среды". Новые средства мобильности, сетевой капитал расширяют доступ к деятельности, к мобильному образу жизни. Мобильность предполагает сеть, сетевую солидарность, это специфический образ жизни, получивший еще одно измерение свободы. "Жизнь "мобильна", и это, безусловно, выражает новую конфигурацию" [1, с. 133]. Но все новое, как правило, противоречиво. Вместе с новой свободой, новыми преимуществами и выгодами дают о себе знать и новые угрозы, новые вызовы. В нашем случае, это возможное усиление зависимости человека от систем надзора, удаление от родной "почвы", киберпреступления, угасание эмоционального тепла в "мобильных семьях"... Все это требует повышенного внимания социологов и других специалистов в области гуманитарного и социального знания к мобильностям, к новым характеристикам в современном образе жизни, особенно молодежи, быстрее других овладевающей средствами мобильности.

Все большее внимание исследователи обращают на новые группы профессионалов, работа которых не возможна без высокой мобильности. Так, статья Е. Савельевой посвящена вопросам дифференциации «новых» профессионалов - фрилансеров и аутсорсеров [2]. Автор считает, что в условиях перехода от сетевого общества к мобильному сетевому обществу особую значимость приобретает даже не столько сама мобильность (мобильности), сколько способность к созданию и удержанию связей и контактов. Приоритетным остается, конечно, понятие сетевого капитала , выделенное Дж.Урри по аналогии с социальным капиталом П. Бурдьё. Однако сейчас речь идет о возникновении еще одной дополнительной формы — мобильного капитала. Его «носителями» выступают фрилансеры и аутсорсеры, отличающиеся от традиционных внештатных работников и телеработников. Фриланс и аутсорсинг имеют двойственную интерпретацию. С одной стороны,

это единый процесс, рассматриваемый с позиций различных агентов. С другой, это две практики трудового взаимодействия, отражающие степени градации от абсолютного к свободному найму.

Как видим, современный рынок труда ожидает от новых претендентов на конкурентные рабочие места не только образованности, но и высоких уровней сетевого и мобильного капиталов. Готова ли наша молодежь к новым требованиям рынка труда, в каких направлениях и как осваивает она все более широко доступные ей средства и факторы мобильности?

С целью основательно и полнее ответить на эти вопросы Институт социальных исследований Даугавпилсского университета в начале 2014 года осуществил исследовательский проект "Мобильный образ жизни современной молодежи" (научный руководитель проекта проф. Меньшиков В.), в рамках которого в парадигме "мобильности" изучались характеристики мобильного образа жизни в восприятии молодежи города Даугавпилса (Латвия). Респондентами стали молодые люди в возрасте 13-25 лет ($n = 355$ чел.), в том числе в возрасте 13-17 лет- 114, 18-21 г.- 107, 22-25 лет- 134. Среди опрошенных 44,5% (158 чел.) - юноши, 55,5% (197 чел.) - девушки.

Среди основных задач исследования стали выявление наиболее значимых характеристик категории "мобильный образ жизни" в восприятии молодежи, определение наиболее важных факторов, способствующих реализации мобильного образа жизни, установление корреляции повышенной мобильности с материальным положением семьи, с восприятием молодым человеком своего места в социальной стратификации общества, другими характеристиками условий жизни молодежи, ее ценностными предпочтениями.

Данные социологического опроса свидетельствуют, что у молодежи при характеристике понятия "мобильный образ жизни" доминируют два аспекта – "иметь доступ в интернет в любое время суток" и "способность общаться на разных языках" (см. табл.1). Второй аспект мобильного образа жизни особенно значим для девушек. Заметно чаще девушки связывают мобильность и с трудовой деятельностью ("способность работать в разных проектах, проектный вид работы").

Таблица 1 – Важнейшие аспекты мобильного образа жизни в оценках молодежи, в % от числа опрошенных при возможности указать 3 варианта ответов из 7 предложенных

Мобильный образ жизни- это...	Всего	В том числе	
		юноши	девушки
иметь доступ в интернет в любое время суток	45,1	47,1	43,1
способность общаться на разных языках	41,7	35,0	47,2
способность работать в разных проектах, проектный вид работы	28,7	24,8	32,0
увлеченность путешествиями, туризмом, но не массовым групповым путешествием	27,9	28,0	27,9
быть свободным от устаревших традиций, зависимостей	27,3	24,8	29,4
игнорирование „привязанности” к жизни в конкретном месте	22,8	22,3	22,8
все не то, что делаем повседневно	17,2	18,5	16,2

Источник: данные социологического опроса Института социальных исследований Даугавпилсского университета, январь 2014 г., $n = 355$ чел.

В соответствии с оценками молодежью предложенных исследователями характеристик мобильного образа жизни наибольшее значение они придают таким факторам мобильности как компьютер, мобильный телефон и знание иностранных языков (см. табл.2).

Таблица 2 – Факторы мобильного образа жизни в оценках молодежи, в % от числа опрошенных при возможности указать 3 наиболее важных для респондента факторов

Факторы мобильности	Всего	В том числе	
		юноши	девушки
компьютер	53,0	58,0	48,2
знание иностранных языков	49,0	40,1	56,3
мобильный телефон	41,7	38,2	44,2
хорошее здоровье	39,2	38,2	39,6
качественное образование, не обязательно высшее	34,6	30,6	37,6
автомобиль	27,3	36,3	19,8
высшее образование	17,2	15,9	18,3
квартира (жилье) в крупном городе	10,4	11,5	9,6

Источник: данные социологического опроса Института социальных исследований Даугавпилсского университета, январь 2014 г., $n = 355$ чел.

Высокий удельный вес в образе жизни молодежи города общения, хобби, развлечений и игр исключает из набора трех наиболее важных факторов мобильности качественное образование.

Данные таблицы 3 вновь свидетельствуют о насыщении мобильностью таких составляющих образа жизни молодежи как общение (прежде всего в интернете), хобби, развлечения, игры. Не смотря на то, что среди респондентов 70% составили учащиеся и студенты, менее половины от их числа (31,9%) считают себя мобильными в учебе, повышении квалификации.

Таблица 3 – Распределение ответов молодежи на вопрос "Жизнь в мобильном мире требует от человека быть мобильным. Где лично Вы мобильный?", в % от числа опрошенных

Виды активности, деятельности	Степень мобильности		
	считаю себя здесь мобильным, подвижным	этому аспекту своей жизни я уделяю внимание	эта активность в моей жизни сейчас отсутствует
общение в интернете	44,2	43,3	12,5
общение- тусовки	42,8	40,2	17,0
отдых, хобби, развлечения, игры	42,5	46,4	11,1
спорт	33,3	45,1	21,6
учёба, повышение квалификации	31,9	39,9	28,2
наёмная работа на предприятии, в учреждении	16,0	26,4	57,6
активность в сфере культуры	10,7	41,0	48,3
участие в деятельности религиозных организаций, церкви	4,9	16,2	78,9
предпринимательская деятельность, свой бизнес	3,2	12,1	84,7
политическая активность, работа в негосударственных организациях (НГО)	2,6	14,6	82,8

Источник: данные социологического опроса Института социальных исследований Даугавпилсского университета, январь 2014 г., n = 355 чел.

А совсем на периферии активностей молодежи участие в деятельности религиозных организаций, церкви (21,1%, в том числе 4,9% считают себя здесь мобильными, подвижными), предпринимательство, свой бизнес (соответственно, 15,3% и 3,2%), политическая активность, работа в негосударственных организациях (соответственно, 17,2% и 2,6%).

На базе самооценок молодежью своей мобильности в отдельных аспектах образа жизни мы выделили три уровня мобильности: низкий (не более 2 видов активности, где респонденты считают себя мобильными), средний (3-4), высокий (от 5 до 10 видов активности). Оказалось, что наши респонденты по уровню мобильности распределились следующим образом: низкий- 57,8%, средний- 32,1% и высокий- 10,1%. В аспекте занятости наиболее большой удельный вес молодежи с высоким уровнем мобильности у студентов (14,9%) и работников частных предприятий (14,1%). Для сравнения: у школьников таких оказалось всего 6,3%.

Расчет коэффициента корреляции Пирсона между уровнем мобильности образа жизни молодежи и большинством использованных переменных, характеризующих социально-демографические и иные характеристики наших респондентов (пол, возраст, этническая принадлежность, размер дохода в домохозяйстве на одного человека в месяц) не обнаружил значимой связи. Не обнаружилась и заметная корреляция между уровнем мобильности образа жизни и всеми 12 жизненными ценностями, проранжируемыми по степени значимости от 1 (наиболее предпочтительно) до 12 (наименее предпочтительно). Среди пяти наиболее значимых жизненных ценностей нашей молодежи- здоровье (3,57), любовь (4,01), счастливая семейная жизнь (5,04), получение образования (5,89) и интересная работа (6,15).

Таблица 4 – Распределение ответов молодежи на вопрос “Ваше отношение к высшему образованию?”
в % от числа опрошенных

Группы респондентов	n	Высшее образование		Имеют высшее образование
		важнейший гарант мобильности, а вместе с тем и жизненного успеха	относится к 3 наиболее важным факторам мобильности	
Всего	355	45,3	17,2	10,7
В том числе:		$p=0,067 > 0,05$	$P=0,56$	$P=0,325$
Пол:				
мужчины	158	39,5	15,9	8,9
женщины	197	49,2	18,3	12,2
Возраст:		$P=0,955$	$P=0,645$	$P=0,000$
13-17 лет	112	47,3	17,9	0
18-21	107	41,1	16,8	0,9
22-25 лет	128	45,3	16,4	26,6
Занятость;				
школьники	127	44,9	19,7	0
студенты	121	51,2	18,2	9,1
работающие	98	34,7	10,2	27,5
безработные	20	35,0	15,0	0
иные группы	39	53,8	15,4	20,5
Доход в домохозяйстве на 1 человека в месяц:		$P=0,031 < 0,05$	$p=0,331$	$P=0,000$
до 140 евро	131	38,2	19,1	2,3
141 – 200	110	41,8	19,1	9,1
201 - 1120	104	54,8	12,5	24,0
Уровень мобильности:		$P=0,364$	$P=0,230$	$P=0,05$
низкий	205	44,4	18,0	2,3
средний	114	42,1	13,2	9,1
высокий	36	55,6	12,5	22,2
Место на шкале стратификации (самооценки):		$P=0,025$	$P=0,572$	$P=0,421$
верх (1-4)	75	58,7	16,0	14,7
середина (5-6)	166	40,4	19,3	9,6
низ (7-10)	140	42,7	14,5	9,1

Источник: данные социологического опроса Института социальных исследований Даугавпилсского университета, январь 2014 г., n = 355 чел.

Только 45,3 % от всех респондентов считают, что высшее образование - важнейший гарант мобильности, а вместе с тем и жизненного успеха (см. табл.4). Примерно столько же и тех (44,7 %), кто не уверен, что «высшее образование действительно обеспечивает профессиональную и социальную мобильность человека», а 10,0 % указали, что высшее образование выступает тормозом жизненного успеха, ибо «университеты не способны угнаться за стремительными изменениями в технологиях, экономической жизни, культуре». Как видно из данных табл.4, наиболее высоко значимость роли высшего образования как гаранта мобильности оценили те, кто отнесли себя к находящимся на вершине шкалы стратификации (58,7 % при вероятности ошибки при сравнении средних значений зависимых переменных при однофакторном дисперсионном анализе $p=0,025$) и располагающими доходом в домохозяйстве на одного человека в месяц более 200 евро (54,8 % при $p=0,031$). Высоко оценила роль высшего образования и группа молодежи с высоким уровнем мобильности (55,6 %) ,но при относительно небольшой численности этой группы (всего 36 человек) дисперсионный анализ дает результат для оценки общей значимости различий $p=0,364 > 0,05$, что не обнаруживает значимого различия оценки по уровню мобильности выделенных групп. Высокая оценка у группы с высоким уровнем мобильности высшего образования

и в наборе из 8 факторов мобильности (25 %), но при величине $p=0,230$ опять нельзя утверждать о значимости обнаруженных различий между выделенными группами. И только удельный вес уже имеющих высшее образование в группе с высоким уровнем мобильности (22,2 % при 10,7 % в среднем по всем респондентам) дает величину $p=0,05$, что значимо выделяет молодежь с высоким уровнем мобильности по показателю уже достигнутого высшего образования.

Однако ещё выше удельный вес с высшим образованием в группе с наивысшими средними доходами в домохозяйстве (24 % при $p=0,000$). Примечательно и то, что высшее образование уже имели 27,5 % работающих в государственных учреждениях, на государственных или частных предприятиях. В то же время, среди опрошенных безработных не оказалось ни одного, кто бы уже имел высшее образование.

На наш взгляд, сегодня можно утверждать о переоценке молодёжью роли высшего образования без учёта его качества, как всего лишь показателя определенного статуса. Молодые люди все больше учитывают, способно ли оно относительно легко конвертироваться как значительная часть человеческого капитала в экономический, административный и другие виды совокупного капитала личности. Об этом свидетельствуют как более высокая оценка среди факторов мобильности «качественного образования, не обязательно высшего» (34,6 %), так и недооценка роли высшего образования в обеспечении сравнительно новых требований работодателей к мобильности работников, к количеству и качеству его сетевого капитала. Пока важность высшего образования молодежь прежде всего связывает с быстрыми технологическими изменениями на производстве (31,5 %) и глобализацией рынка труда (23,7 %). Заметно реже роль высшего образования отмечалась при решении проблем занятости молодёжи как результат быстрых изменений требований к мобильности работников – 19,7 %, повышения значимости качества общения работника с клиентами, коллегами, руководителем и др. – 18,9 %, необходимости повышения лингвистической культуры, знания иностранных языков – 13,5 %.

Интересно, что установлена значимая, хотя и не очень сильная корреляция ($r = 0,118^*$) уровня мобильности образа жизни и самооценки молодёжью своего места на стратификационной шкале, где 1- наиболее высокое место, 10- наиболее низкое. Конечно, нельзя делать поспешных категоричных выводов из этого факта. Можно лишь сделать предположение, что высокая мобильность образа жизни осознается и как жизненный успех, субъективно повышающий социальный статус личности без учета материальной стороны жизни.

Таким образом, данные социологического опроса позволяют утверждать, что для молодежи города расширяется доступ к мобильному образу жизни. Наиболее значимыми факторами мобильности выступают для нее не только технические средства (компьютеры, мобильные телефоны и т.п.), но гуманитарные и социальные технологии, позволяющие расширять и упрочивать сетевую солидарность, аккумулировать сетевой капитал. Так, 49 % молодежи к факторам мобильности отнесли знания иностранных языков, 34,6 % – качественное образование.

Вместе с тем очевидно, что реально в образе жизни молодежи доминируют те аспекты мобильности, которые связаны с общением, развлечениями, играми, отдыхом. Молодежь не находит для себя жизненно важными те аспекты мобильного образа жизни, которые все более важны в плане достижения жизненного успеха, конкурентоспособности на рынках труда. Наши исследования показывают, что в современных условиях становления экономики знаний и услуг все больше определяют конкурентоспособность работника и его экономический успех не только человеческий капитал (профессионально-образовательный), но и культурный капитал (широкий кругозор, высокий уровень интеллекта, знание иностранных языков) [3]. Однако, только половина наших респондентов уделяет какое-то внимание своей активности в сфере культуры, примерно 15-17% – уже имеют свой личный бизнес, вовлечены в предпринимательство, политически активны, работают в негосударственных организациях (НГО).

На наш взгляд, нужны национальные, региональные и местные программы повышения мобильности молодежи как важнейшие составляющие современной молодежной политики. Пока широко известна лишь Erasmus Mundus – всемирная программа академической мобильности для студентов и преподавателей. Однако мобильность молодежи имеет не только международный аспект. Следующие один за другим изменения в производственных и социальных технологиях вызывают массовые профессиональные перемещения из одной отрасли в другую и частую смену специальностей. Молодежь значительную часть своего времени уделяет социальным сетям, однако что мы знаем о влиянии этого факта на ее политическую активность? Не теряет своей актуальности и проблема киберпреступности, в значительной степени выступающая как молодежная [4].

Трудно не согласиться, что мобильный образ жизни как результат умножения сетевого капитала требует повышенного внимания как исследователей в области социальных наук, так и практиков формирования и реализации современной молодежной политики. В частности, исследование данной темы продолжается и в рамках проекта «Предупреждение молодежной безработицы приграничных территорий Латвии и Белоруссии в условиях выхода из кризиса» (финансируемого Белорусским Республиканским Фондом Фундаментальных исследований), реализуемого совместно специалистами Витебского государственного технологического университета (республика Беларусь) и Даугавпилсского Университета (Латвия).

Список использованных источников

1. Урри, Д. Мобильности / Д. Урри. – Москва: Праксис, 2012.
2. Савельева, Е. П. Новые группы профессионалов в условиях мобильного сетевого общества // Журнал социологии и социальной антропологии, 2011. – Т. 14. – № 3. – С. 67-82. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2013/02/11/1251420102/Savelyava_%202011_3.pdf. – Дата доступа: 02.09.2015.
3. Menshikov V., Volkova O., Boronenko V. (2013) Economic Capital in the Structure of the Aggregate Capital of a Family. International Business: Innovations, Psychology, Economics, Vol. 4, No. 2(7). Vilnius: International Business School of Vilnius University, pp. 54-69.
4. Boronenko V., Menshikov V., Marzano G. (2013) Topicality of Cyberbullying Among Teenagers in Russia and Latvia. Social Sciences Bulletin. Daugavpils University. – Nr. 1(16). – Pp. 84-104.

УДК 33:338

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КАТЕГОРИИ «СОЦИАЛЬНЫЕ МАКРОГРУППЫ» ПРИ РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ

Лученок А.И., д.э.н., проф.

Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Ключевые слова: макроэкономика, согласование интересов, инфляция, стимулирование, монетаризм, неoinституционализм.

Для согласования экономических интересов при регулировании инфляции предложено ввести в научный оборот термин «социальная макрогруппа», под которой понимается объединение людей со специфической ролью в экономической деятельности, способных влиять на основные макроэкономические пропорции и существенно корректировать финансовые потоки в экономике. С учетом этого предложения рекомендованы меры по разработке инструментов регулирования системы неформальных институтов, позволяющих эффективно согласовывать экономические интересы социальных макрогрупп с целью минимизации темпов инфляции, экономного использования всех видов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, ограничения возможности получения отдельными социальными макрогруппами необоснованных преференций (в том числе за счет инфляционного эмиссионного кредитования).

Под социальными группами понимаются объединения людей со специфической ролью в экономической деятельности и обществе, связанных системой взаимных отношений, которые регулируются формальными или неформальными нормами (институтами). При этом социальные группы, в отличие от массовых общностей, характеризуются: (а) устойчивым взаимодействием, которое способствует стабильности их существования в пространстве и во времени; (б) относительно высокой степенью сплоченности; (в) отчетливо выраженной однородностью состава, т. е. наличием признаков, присущих всем индивидам, входящим в группу; (г) вхождением в более широкие общности в качестве структурных образований[1].

В научной литературе также используется понятие так называемых «больших социальных групп», к которым, в частности, относятся социальные классы, профессиональные группы, половозрастные группы (молодежь, женщины, пожилые люди и т.д.) [2]. Большими социальными группами являются также работники отдельных отраслей или видов экономической деятельности,

индивидуальные предприниматели, пенсионеры, учащиеся и проч. При этом представители этих групп имеют возможность транслировать свои потребности, преобразуемые в интересы, лицам, обеспечивающим или способным обеспечить их реализацию.

Вместе с тем, для целей макроэкономического анализа понятие «большие социальные группы» нуждается в уточнении, поскольку далеко не все из этих групп добровольного или вынужденного объединения людей, ориентированных на реализацию общих интересов своих членов в отношениях с другими группами интересов и внешней средой, обладают влиянием, которое позволяет им серьезно воздействовать на основные макроэкономические пропорции, определять специфику монетарной, фискальной и институциональной политики, существенно корректировать финансовые потоки в экономике. Такие укрупненные группы нами предлагается называть социальными макрогруппами (СМГ). Они предназначены для реализации следующих функций:

во-первых, агрегирование интересов членов социальной макрогруппы, установление иерархии между интересами по степени приоритетности с выработкой на этой основе общегрупповых целей. При этом предполагается не только определение наиболее значимых целей, но и прогнозирование возможности их реализации;

во-вторых, разработка мероприятий по реализации интересов СМГ путем транслирования своих интересов в органы государственного управления и взаимодействия с этими структурами;

в-третьих, участие в подборе кадров, выдвижении своих представителей в органы государственного управления для реализации своих групповых интересов;

в-четвертых, использование средств массовой информации для пропаганды своих интересов как в прямой, так и в завуалированной форме.

Как правомерно отметил В. Мау, «борьба между различными социально-экономическими группировками («группами интересов», оформляющимися в соответствующие политические или чисто лоббистские организации) за приоритеты экономической политики имеет место во всех странах и во все времена... Эти группы должны быть непосредственно связаны с экономическими процессами, с производством и обращением, с банковской деятельностью и т.п. А основным критерием их разделения, дифференциации должна выступать объективная заинтересованность в осуществлении определенного типа экономической политики, то есть в осуществлении государственной властью некоторого комплекса мероприятий, отвечающих интересам данных хозяйственных структур и тем самым, по их представлению, полезных и нужных всему народному хозяйству» [3, с. 55, 57].

Исходя из анализа финансовых потоков считаем, что доминирующими социальными макрогруппами в белорусской экономике являются: СМГ «Индустриально-промышленный комплекс»; СМГ «Аграрно-продовольственный комплекс»; СМГ «Строительный комплекс»; СМГ «Банковско-финансовая сфера»; СМГ «Домашние хозяйства» (население). Определенную роль в перераспределении ресурсов играют социальные макрогруппы «Мелких и средних предпринимателей», «Научно-исследовательский и внедренческий комплекс», «Медицина», «Транспортный комплекс».

Рассмотрим проблемы согласования экономических интересов социальных макрогрупп на примере государственного регулирования инфляционных процессов.

Распространена точка зрения, что одной из основных целей государственного регулирования является подавление инфляции [4]. Похожая трактовка гласит, что «антиинфляционная политика – это комплекс мер по регулированию экономики, направленных **на борьбу** с инфляцией» [5]. То есть, авторы такого подхода предполагают, что инфляция сама по себе зло и с ней непременно нужно бороться, желательно до полной победы.

Другие авторы придерживаются более взвешенного подхода к регулированию инфляционных процессов. В частности, есть мнение, что главная цель антиинфляционной политики – сделать инфляцию управляемой и ослабить ее негативные социально-экономические последствия [6]. Так считает, например, М.Ю. Малкина, которая попыталась найти ответ на вопрос, нужно ли вообще ликвидировать инфляцию путем радикальных мер или более предпочтительно адаптироваться к ее относительно невысоким темпам. Ею был сделан вывод, что цель антиинфляционной политики заключается в том, чтобы сделать инфляцию управляемой, а ее уровень – достаточно умеренным [7]. Такой подход нам представляется наиболее обоснованным, поскольку умеренная кредитная эмиссия позволяет стимулировать экономический рост.

Возникает вопрос о том, чьим интересам соответствует минимизация темпов инфляции.

Стабильные цены прежде всего выгодны социальной макрогруппе «Домашние хозяйства» и особенно той части населения, которое получает оплату труда из бюджетных средств: известно, что при инфляции потери населения от роста цен компенсируются из бюджета со значительным отставанием и не обязательно в полном размере. В целом ограничение темпов инфляции соответствует и интересам нефинансового сектора национальной экономики, поскольку в этом случае снижается ставка рефинансирования и удешевляются кредиты. Но следует учитывать, что инфляция возникает как в финансовом, так и нефинансовом секторе.

Сторонники монетаристского подхода считают, что инфляция обусловлена исключительно проводимой денежно-кредитной политикой. При этом обычно ссылаются на высказывание М. Фридмана о том, что инфляция всегда и везде есть монетарный феномен, не упоминая при этом вторую часть его высказывания, в которой речь идет только о случае опережающего роста количества денег над выпуском [8].

Переполнение денежных каналов сверх потребностей реального выпуска действительно обуславливает монетарную инфляцию. Но опережающий рост денежной массы по сравнению с товарным предложением обычно обусловлен обстоятельствами, которые вынуждают монетарные власти нарушать отработанные подходы к регулированию денежно-кредитной сферы. Это связано с тем, что система законодательных актов, регулирующих денежно-кредитную деятельность, в основном сбалансирована с учетом интересов различных социальных макрогрупп путем согласования проектов документов с Национальным банком Республики Беларусь. В результате реализация запросов индустриально-промышленной, аграрно-продовольственной, строительной и некоторых других макрогрупп нефинансового сектора экономики требует дополнительных финансовых ресурсов, которые можно получить за счет активизации кредитования, которое в ряде случаев может носить инфляционный характер. То есть, позиционируя себя как проводника монетаристского подхода, Национальный банк вынужден отступать от теоретико-методологической выверенности принципов и идти навстречу потребностям реального сектора экономики.

Рост кредитования экономики, в том числе за счет эмиссии Национального банка, соответствует и интересам банковско-финансовой социальной макрогруппы. Причем, в данном случае заинтересованность этой макрогруппы является непротиворечивой в отличие от интересов макрогрупп сфер производства и услуг. С одной стороны, они хотят дополнительных кредитов, усиливающих разрыв между денежной и товарной массой и стимулирующих инфляцию, но, с другой стороны, они хотят дешевых кредитов за счет снижения ставки рефинансирования вследствие минимизации темпов инфляции. В результате возникает противоречие, стимулирующее дисбалансы в экономике.

Одним из вариантов решения проблемы обеспечения низких процентных ставок при достаточно высоких темпах инфляции является предоставление льготирования процентных ставок за счет средств государственного бюджета. Но в этом случае страдают социальные макрогруппы, которые в значительной части финансируются именно за счет бюджета. В результате в государственном бюджете уменьшается доля средств, выделяемых на нужды социальной макрогруппе «домашние хозяйства». Для сокрытия возникающих при этом противоречий соответственно формируется структура принимаемых государственными органами документов. Например, в приложении 3 «Расходы республиканского бюджета по функциональной классификации расходов бюджета по разделам, подразделам и видам расходов» в Законе Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2014 год» в раздел «Социальная политика» была включена статья «Помощь в обеспечении жильем» в сумме 2771,5 млрд руб., что в 883 раза больше расходов на социальную защиту и всего в 2,2 раза меньше выделяемых средств на пенсионное обеспечение населения страны [9]. Между тем, за счет средств по указанной статье финансируется строительство льготного жилья, которое создает искусственный спрос на квартиры и лоббируется в первую очередь социальной макрогруппой «Строительный комплекс». Поэтому в 1 полугодии 2014 г. доля льготных кредитов составила 27,9% от инвестиций в основной капитал в жилищном строительстве [10].

В то же время по данным соцопросов в системе приоритетов СМГ «Домашние хозяйства» жилищная проблема вызывает беспокойство только у 28,5% опрошенных. Примерно на аналогичном уровне у населения вызывают тревогу проблемы воспитания молодежи, низкий уровень культуры населения, преступность (22%). Даже алкоголизм нервирует население больше (40,5%), чем вопросы обеспечения жильем. В то же время наиболее актуальной проблемой является рост цен – ее отметили 71,5%, в том числе на продукты питания – 64% [11].

В результате становится очевидным, что даже в основе инфляции по М. Фридмену лежит не свободная воля монетарных властей, а необходимость удовлетворения запросов представителей социальных макрогрупп, направленных на реализацию своих интересов.

При ускорении темпов инфляции из-за снижения курса национальной валюты также происходит разнонаправленная борьба различных интересов. С одной стороны, в девальвации национальной валюты заинтересованы: (а) экспортеры для повышения конкурентоспособности своих товаров и услуг за границей; (б) отечественные производители, ориентированные на внутренний рынок и противодействующие увеличению дешевого импорта; (в) органы государственного управления, отвечающие за сбалансированность внешнеторгового сальдо. При этом достаточно высокие темпы инфляции позволяют перераспределять ресурсы в пользу банковской социальной макрогруппы. В условиях высоких темпов инфляции обеспечивается более легкое наполнение государственного бюджета с соответствующим увеличением его расходов.

С другой стороны, в устойчивости белорусского рубля и росте зарплат в долларовом выражении заинтересовано население, импортеры товаров и услуг, органы государственного управления, отвечающие за социальную политику, а также Национальный банк Республики Беларусь, который, в соответствии с уставом, должен обеспечивать защиту и устойчивость белорусского рубля, в том числе его покупательной способности и курса по отношению к иностранным валютам [12].

Серьезной проблемой в реальном секторе является дисбаланс между ростом производительности труда и интересами работников по максимальному увеличению своих доходов, в том числе путем трудовой миграции в другие страны (наиболее массовая трудовая миграция наблюдается из Беларуси в Россию). Для согласования интересов домашних хозяйств в повышении своих доходов и в связи с потребностью сохранения кадров руководство промышленных предприятий в ряде случаев было вынуждено повышать заработную плату более высокими темпами, чем росла производительность труда. Это являлось одним из факторов роста инфляции издержек, которая фактически не контролировалась Национальным банком.

Решить проблему директивным ограничением роста заработной платы по сравнению с производительностью не представляется возможным в связи с необходимостью поддержания определенного паритета уровня жизни в Республике Беларусь с сопредельными странами (прежде всего – с Россией). Выход из данной ситуации видится в росте производительности труда как за счет технического обновления производства, так и за счет структурных реформ и ликвидации неэффективных производств с организованным перераспределением рабочей силы. Это позволит минимизировать противоречия экономических интересов на микроуровне и облегчит согласование интересов на уровне социальных макрогрупп (поскольку снизится заинтересованность в бюджетной и кредитной поддержке неэффективных предприятий).

Наличие объективно обусловленных противоречий между экономическими интересами различных социальных макрогрупп требует совершенствования механизмов согласования этих интересов.

А. А. Лукьянова для согласования системы экономических интересов предложила выделить стабилизационную, структурную и социальную политику государства. При этом стабилизационная политика направлена на сглаживание краткосрочных изменений в системе экономических интересов и предполагает главным образом регулирование совокупного спроса как более динамичного компонента макроэкономического равновесия, структурная политика в большей степени влияет на долгосрочную динамику системы экономических интересов и связана с воздействием на совокупное предложение. При этом интересы домашних хозяйств должна защищать социальная политика государства. [13]. В целом, соглашаясь с предложенным подходом, считаем необходимым отметить, что государство должно взять на себя и функцию согласования интересов различных социальных макрогрупп.

Для такого согласования мер законодательного регулирования явно недостаточно в силу того, что оно происходит не только на уровне действующих правовых норм, но и путем применения неформальных норм, выражающихся в достижении взаимных договоренностей, использовании административного нажима и прочих неофициальных методов. Необходимость учета неформальных норм осознали даже судебные органы, которые все чаще прибегают к практике несудебной медиации, когда сторонам предлагается заключить мировое соглашение на принципах, которые могут существенно отклоняться от оговоренных в законодательных актах, но вполне соответствующих неформальным нормам, действующим в обществе.

Поэтому для согласования экономических интересов социальных макрогрупп приоритетными задачами институциональной политики должны быть не только совершенствование формирования системы правовых институтов, регулирующих экономическую деятельность, но и повышение качества разработки инструментов регулирования системы неформальных институтов, которые позволят более сбалансированно регулировать экономические интересы с целью получения максимального эффекта от использования всех видов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, ограничат возможность получения отдельными социальными макрогруппами преференций в ущерб экономическим интересам других социальных макрогрупп. Это повысит стабильность социально-экономического развития страны и обеспечит улучшение качества экономического роста.

В таких условиях возникает необходимость создания при Совете Министров координирующей комиссии из представителей различных социальных макрогрупп. Основными задачами этой комиссии должны стать:

- координация деятельности министерств, ведомств и организаций по разработке проектов программ по дальнейшему социально-экономическому развитию и реализации интересов основных социальных групп;
- подготовка докладов и планов действий по согласованию экономических интересов социальных макрогрупп и обеспечению сбалансированного институционального развития;
- рассмотрение и анализ представляемых министерствами докладов и аналитических материалов об их деятельности по обеспечению сбалансированности экономического развития в разрезе видов экономической деятельности с учетом экономических интересов населения и других социальных макрогрупп;
- рассмотрение предложений по перераспределению бюджетных ресурсов и льготных кредитов между министерствами, ведомствами и организациями. При этом следует согласиться со специалистами Министерства экономики Республики Беларусь в том, что налогово-бюджетная политика в нашей стране является недостаточно эффективной, поскольку значительный объем бюджетных средств используется на финансирование и льготирование предприятий в форме государственной поддержки в ущерб расходам, направленным на повышение человеческого потенциала (наука, образование, здравоохранение); порядок формирования доходов бюджета является следствием формирования расходов бюджета, а не наоборот. Доходная часть бюджета формируется после согласования расходов бюджета. При возникновении необходимости привлечения дополнительных доходов в бюджет это приводит к ухудшению финансового состояния рентабельных предприятий [14].

Таким образом, приоритетной задачей государственной институциональной политики должна стать разработка инструментов регулирования системы неформальных институтов, позволяющих эффективно согласовывать экономические интересы в том числе с целью минимизации темпов инфляции, экономного использования всех видов материальных, трудовых и финансовых ресурсов, ограничения возможности получения отдельными социальными макрогруппами необоснованных преференций (в том числе за счет инфляционного эмиссионного кредитования) в ущерб экономическим интересам других социальных макрогрупп.

Статья подготовлена при поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований.

Список использованных источников

1. Социальные группы и организации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/sociologiya/socialnaya-gruppa.html>. – Дата доступа: 12.08.2015.
2. М. Андреева. Социальная психология [Электронный ресурс] – Третье издание, М.: Наука, 1994. – Режим доступа: <http://psylib.org.ua/books/andrg01/txt09.htm>. – Дата доступа : 15.08.2015.
3. Мау, В. Национально-государственные интересы и социально-экономические группы / В. Мау // Вопросы экономики. – 1994. – № 2. – С. 54-63.
4. Антиинфляционная политика России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/antiinflyacionnaya-politika.html>. – Дата доступа : 16.08.2015.

5. Основные цели антиинфляционной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchebnik-besplatno.com/ekonomika-uchebnik/antiinflyatsionnaya-politika-tsel-osnovnyie.html>. – Дата доступа: 16.08.2015.
6. Формы и методы антиинфляционной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika/f007/50.htm>. Дата доступа: 16.08.2015.
7. Малкина, М. Ю. Инфляция: теория и практика / М.Ю. Малкина // Финансы и кредит. – 2006. – №12 – С.26-32.
8. М. Friedman "The Counter- Revolution in Monetary Theory" IEA Occasional Paper, no. 33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://0055d26.netsolhost.com/friedman/pdfs/other_academia/IEA.1970.pdf. – Дата доступа: 16.08.2015.
9. О республиканском бюджете на 2014 год: Закон Респ. Беларусь, 31 декабря 2013 г., № 95-3 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=12551&p0=H11300095&p1=1>. – Дата доступа: 25.06.2015.
10. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь [Электронный ресурс]: аналит. обозрение. – Январь-июнь 2014 г. Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/ЕсTendencies/rep_2014_06_ot.pdf. – Дата доступа: 15.09.2014.
11. Республика Беларусь в зеркале социологии : сб. материалов социол. исслед. за 2012 год / В.О. Дашкевич [и др.]; под общ.ред. Л.Е. Криштаповича; Информационно-аналитический центр при Администрации Президента Республики Беларусь. – Минск : Бизнесофсет, 2014. – С.8.
12. Об утверждении Устава Национального банка Республики Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 13 июня 2001 г., № 320 [Электронный ресурс] / Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P30100320&p2={NRPA}>. Дата доступа : 17.06.2015.
13. Лукьянова, А.А. Согласование экономических интересов в системе государственного регулирования социально-экономических процессов: дис. канд. экон.наук: 08.00.01 /А.А. Лукьянова. – Пенза, 2006. – 193 с.
14. Оценка итогов социально-экономического развития Республики Беларусь, угроз национальной безопасности и предложения по их преодолению: аналит. записка / Министерство экономики Респ. Беларусь. – Минск, 2014.– 8 с.

УДК 332:14(476)

БЛОГОСФЕРА И БИЗНЕС БЕЛАРУСИ: РАЗДЕЛЬНОЕ СУЩЕСТВОВАНИЕ?

Симхович В.А., д.с.н., проф.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: белорусский бизнес, блог, площадка для размещения рекламы.

В статье рассматриваются блоги как площадки для размещения рекламы и продвижения продуктов. Показаны преимущества блог-маркетинга, виды рекламы в блогах и узкие места их монетизации. Выявлена специфика блогосферы Беларуси, которая обусловлена контентом и разнообразиями блогов, а также невысокими темпами развития. Делается вывод о раздельном существовании отечественного бизнеса и блогосферы в настоящее время.

Введение. Общение в Интернете играет весьма значительную роль в жизни современного человека. Блогосферой интересуются политики и ученые, бизнесмены и потребители. Социологи рассматривают блогосферу как определенный срез общества, а специалисты по пиару – как пер-

спективную площадку для размещения рекламы. Так как телевидение, радио, печать перегружены рекламой, к которой потребитель привык и потому стал более придирчив, социальные медиа все больше и больше завоевывают статус рекламных площадок. Бурный рост блогосферы так вдохновил рекламодателей мира, что в некоторых отраслях, например, индустрии развлечений, рост расходов на рекламу в социальных сетях в 2009 г., по оценкам американской маркетинговой компании Nielsen, составил до 800%. Ведущими драйверами этого рынка являются рекламодатели США и Канады. В 2014 г. расходы на Интернет-рекламу в США увеличились на 16% и достигли \$7,71 млрд. В 2015 г. их расходы на рекламу вырастут на 31% и достигнут \$10 млрд.; рекламодатели в Западной Европе потратят \$4,74 млрд., в Азиатско-Тихоокеанском регионе – \$7,4 млрд. [1]. Российский рекламный рынок в связи со сложившейся в стране ситуацией, по данным Ассоциации коммуникационных агентств России, в I квартале 2015 г. по сравнению с тем же периодом прошлого года сократился на 17% до 63,5 млрд. руб. Сокращение произошло во всех сегментах медиа, кроме Интернета, где затраты на рекламу выросли на 9% до 18,1 млрд. руб. [2].

Западные компании считают блог-маркетинг революционным способом достижения высоких результатов в бизнесе. Известно, что стандартные методы привлекают внимание посетителей к рекламируемому продукту, но не раскрывают его уникальные качества, чтобы выделить среди конкурентов и заставить потребителей его купить. Поскольку обычно люди покупают не то, что им навязывают, а то, что им рекомендуют, продвижение продукта через блоги стало одним из способов борьбы за внимание и доверие потребителей на Западе и в России. При этом стоимость рекламы в блогах гораздо ниже стоимости размещения роликов на ТВ или рекламы в прессе.

Цель продвижения в блогах совпадает с главным принципом вирусного маркетинга: побуждение человека поделиться интересной информацией с окружением. Передача информации от одного человека к другому и одной социальной группы к другой должна происходить добровольно. «Сарафанное радио» не будет работать, неактуальная информация не будет передаваться из уст в уста, если маркетологи неверно определили целевую аудиторию, для которой предназначается «месседж».

Цель статьи – выявить специфику белорусской блогосферы с тем, что выявить возможность ее сосуществование с отечественным бизнесом.

Блог как феномен. Блог – это персональный веб-сайт, который содержит заметки и новости. Заметки блога, или посты (posts) – это короткие тексты, а также звуковые и видеофайлы Vlog (videoblog). В отличие от традиционных персональных веб-страниц блог часто обновляется, предполагая открытый и личный стиль, более откровенные точки зрения, поощряя дискуссии с посетителями и другими блоггерами. Тематика блога может быть из любой сферы детальности человека: культуре, моде, образовании, СЕО разработках, бизнесе и др. Ключевым является авторство блогера.

Блоги условно подразделяются на две группы. В одну группу попадают блоги, которые несут авторское мнение, во вторую – опосредованные блоги, целью которых является просто подача информации. В таких блогах элемент авторства потерял свою ключевую роль, и блог стал сайтом с актуальной информацией, структурированной по дате создания. Элемент живого мнения здесь несколько утерян. Примером могут стать корпоративные блоги, бизнес-блоги поддержки проектов. Такие ресурсы создаются с целью продвижения услуг или товаров, а не для выражения особого мнения о происходящем. На Западе ведение корпоративного блога считается правилом хорошего тона. Своими блогами славятся Microsoft, Avon, Coca-cola, Kodak, Canon, Mazda и др.

Тем не менее, все типы блогов (личные, новостные, профессиональные, бренд-блоги) могут быть использованы бизнесом для рекламы товара или услуги. Эффективность блог-маркетинга основывается на ряде преимуществ.

Прежде всего, **реклама в блогах вызывает доверие**. Поскольку о товаре и услуге пишет блоггер, к которому прислушиваются его друзья и знакомые, то реклама выглядит ненавязчиво и достоверно, так как она преподносится в форме совета, который в большинстве случаев вызывает у читателя положительные эмоции и желание приобрести товар или воспользоваться рекламируемой услугой.

Второе преимущество – эффект «сарафанного радио». Узнав от знакомых блоггеров о новой услуге или необычном товаре, человек распространяет информацию в своем окружении, что обеспечивает дополнительную рекламу без привлечения новых рекламных ресурсов.

Реклама в блогах обеспечивает прямой контакт с компанией. Из блога читатель переходит на сайт заинтересовавшей его компании, где получает информацию о ее товарах, услугах, скидках, акциях и т.п. Так как блоги работают круглосуточно, они привлекают потенциальных клиентов постоянно.

Реклама в блогах обеспечивает сайту компании продвижение на более высокие позиции на поисковых системах, так называемый SEO-эффект. Размещение ссылок в десятках и сотнях блогов вызывает рост позиции сайта компании в поисковых системах, и компания обгоняет конкурентов в поиске.

В современном мире время – деньги, а рекламные кампании, организуемые на стандартных площадках, нередко оказываются малоэффективными. Блоги дают возможность оперативно организовать кампанию, результат которой будет виден уже через 3-4 дня, когда о продукте или услуге заговорят в Сети обычные пользователи.

Создание благоприятного имиджа является одной из главных задач рекламной кампании, поэтому реклама в блогах помогает сформировать такое общественное мнение, которого традиционными способами рекламы достичь невозможно. По статистике, реклама на телевидении и радио вызывает доверие только у 5% респондентов, а реклама в блогах, в особенности персонифицированная, у 84% респондентов. Таким образом, именно реклама в блогах может служить отличной имиджевой рекламой, которая не просто продает, но и создает репутацию.

Эпоха освоения рекламных пространств блогосферы началась во второй половине 1990-х гг. Первый блог появился в 1994 г., однако о том, кто создал первый блог, исследователи до сих пор спорят. За годы использования этих площадок произошло разделение видов рекламы, которая может быть размещена на страницах блога. В настоящее время используется баннерная реклама и контекст. Из контекстной рекламы чаще всего используется скрытая реклама и открытое размещение материалов, предоставляемых рекламодателем. Ссылки на сайт рекламодателя могут располагаться прямо в тексте поста. Однако по эффективности ни баннеры, ни контекстная реклама не могут соперничать с позитивным отзывом о продукте в дневнике популярного блоггера. Такой отзыв создает хороший buzz (шум) вокруг бренда или продукта, повышая их узнаваемость и продажи, ведь обычные люди, принимая решение о покупках, склонны доверять лидерам мнений.

Скрытая реклама в блогосфере создается в виде стандартного поста, который при грамотном исполнении практически невозможно выделить из общей массы текстов, написанных владельцем блога. Как правило, рекламодатель делает блоггеру заказ на написание такого поста (монетизация блога). В качестве скрытой рекламы могут использоваться и комментарии к посту. При помощи этих инструментов при достаточной посещаемости блога можно получить показатель конвертации трафика в клиентов около 7-8%. Это означает, что за каждые 100 долларов, вложенные в рекламную кампанию в блогах, компания может получить до 50 клиентов из числа посетителей блога, что является достаточно высоким показателем отдачи. Средний бюджет рекламной компании в блогосфере составляет от 500 до 5000 долларов. Сумма вложений зависит от интенсивности рекламного воздействия на аудиторию. При проведении скрытой рекламной кампании затраты, как правило, возрастают. Лидерами размещения скрытой рекламы в блогах в России являются HiddenMarketing.ru, Blogun.ru и greenpr.ru.

При всех плюсах скрытый маркетинг работает в ограниченных сферах. Он эффективен при выводе новых продуктов и услуг на рынок, так как новое не всегда легко принимается людьми, поэтому им требуется разъяснять новые полезные свойства продуктов и услуг. С его помощью можно также сформировать необходимое общественное мнение конкретного сообщества на определенную тему. Но чтобы мнение было принято членами сообщества, оно должно быть высказано авторитетными блоггерами. Если данное требование не учитывается, происходит раскрытие рекламных целей пользователя [3], что приводит к скандалу в блогосфере. Не менее скандальным оказывается и выявление монетизации блога, что приводит к падению рейтинга блога и владельца ресурса. По поводу размещения оплаченных постов в блогах уже давно идет жаркая полемика и есть ряд громких и негативных примеров подобных кампаний. Так, с целью раскрутки playStation portable компания Sony создала блог от лица фанатов. Когда блоггеры выяснили, что дневник ведет сама компания, Sony пришлось закрыть его, так как блог был засыпан огромным количеством гневных комментариев [4].

Открытое размещение рекламы в блогах начали использовать совсем недавно. Изначально блоггеры неохотно размещали рекламные материалы на страницах своих блогов, считая, что ре-

клама может уронить репутацию владельца и ресурса в глазах пользователей. Практика показала, что размещение рекламных материалов не только не уменьшило количество пользователей блогов, но и способствовало дальнейшему укреплению доверия к размещаемым материалам.

Возможность зарабатывать на блоге приводит к тому, что его ведение становится работой. Согласно отчетам американской службы занятости, в США уже более 20 млн. блоггеров. Из них 1,7 млн. признались, что неплохо зарабатывают на своих блогах, а для 450 тысяч блоги стали основным источником дохода. Число профессиональных блоггеров в стране приблизилось к числу юристов (550 тысяч) и превысило число программистов (около 440 тысяч), причем профессиональные блоггеры зарабатывают от 45 до 200 тысяч долларов в год [5].

Специфика белорусской блогосферы. Хотя реклама в блогах завоевала популярность во всем мире, в Беларуси данное направление еще осваивается, и многие известные PR-агентства не успели перестроиться на новые методы продвижения. Однако нельзя не признать, что белорусская блогосфера как феномен существует и имеет свою специфику. По разным оценкам, она насчитывает несколько тысяч активных блоггеров и около двух миллионов микроблоггеров (владельцев аккаунтов в Фейсбуке, Вконтакте, Одноклассниках и др.). Хотя во многих источниках социальные сети и блоги трактуются как синонимы, думается, их стоит различать. Блогер – тот, кто ведет блог на одной из блог-платформ, например WordPress, Nucleus, Movable Type, Textpattern, InTerra Blog Machine, e2, DataLife Engine и др. Однако в Беларуси все, кто пишет что-то в Фейсбук или Твиттер, считаются блогерами.

Аудитория блоггеров Беларуси – в большинстве своем из России. Ведущие белорусские блогеры (их можно пересчитать по пальцам) сотрудничают в основном с зарубежными и российскими брендами, потому что иностранные компании поняли, что с их помощью они могут продвигать свои товары и услуги в русскоязычном сегменте Интернета. Большинство из них зарегистрировано в международной системе Livejournal.com, а также в LiveInternet.ru, diary.ru, blogs.tut.by, dnevnik.by.

Белорусская блогосфера имеет 10 самых популярных блогов [6]:

<http://stogova.livejournal.com/> Алена Стогова из Минска. Предприниматель, организатор PR и SMM-кампаний любого уровня сложности, консультант по вопросам продвижения, преподаватель в London School of Public Relations;

<http://juicy-fruit.livejournal.com/> Андрей Пясецкий из Бреста, предприниматель. Получил популярность в ЖЖ после серии материалов о строительстве своего дома;

<http://anonimus.livejournal.com/> Журнал жительницы Гомеля. Зарисовки, репортажи, в том числе из интересных мест Гомельщины, рассказы о народных праздниках;

<http://volha.livejournal.com/> Ольга Громыко, писательница-фантаст из Минска;

<http://toxaby.livejournal.com/> Антон Мотолько, фотограф из Минска;

<http://kiri211.livejournal.com/> Кирилл Размыслович из Минска – обзоры на темы кино;

<http://mir-mag.livejournal.com/> Политический блог с непонятной концепцией. К Беларуси отношения практически не имеет;

<http://yanlaros.livejournal.com/> Журнал мужа, спасающего от тяжелой болезни жену;

<http://dymontiger.livejournal.com/> Дмитрий Навышний. Курьезы, юмор, подборки на разные темы;

<http://drevo-z.livejournal.com/> полуанонимный блог с остроумными заметками «из жизни».

Контент-анализ самых популярных, имеющих высокий социальный капитал, белорусских блогов в Живом журнале показывает, что это личные и новостные блоги, которые охватывают большой перечень тем – философию, экономику, кулинарию, детей, приключения, моду, развлечения, животных и др. Сами белорусские блогеры шутят, что 98% их блогов – о котятках. Вероятно, по той причине ни один из 100 топовых блогов не содержит скрытой рекламы о конкретном продукте, если не считать сообщений об услугах салонов красоты, турагентств или рекламы сетевого маркетинга.

Белорусские блогеры совместно с PR-специалистами осуществили ряд проектов (мероприятия, тест-драйвы, обзоры). Например, в 2014 г. в одной из медицинских лабораторий Минска прошли «Дни здоровья», в которых участвовали около 20 белорусских блоггеров. Для них были организованы экскурсия по лаборатории с возможностью фотографировать, лекция специалиста, а впоследствии каждый участник получил сертификат на анализы. Блогеры, которые воспользовались сер-

тификатом, описали свой личный поход на анализы. По сути дела, это была открытая реклама услуг медицинского учреждения Минска.

Однако основное внимание белорусские блоггеры направляют на нестандартные и благотворительные акции. В частности, они организовали кампанию по сбору средств для оцифровки архива белорусского кино. С 2011 по 2014 год было собрано несколько тысяч долларов пожертвований, и в Беларусь вернулись десятки кинолент, таких как «Кастусь Калиновский» (1927), «Полесские робинзоны» (1934), «Нестерка» (1955). А пристроенных в добрые руки домашних животных и другие добрые дела перечислить просто невозможно за их количеством [7]. Многие проекты были придуманы специально для блоггеров и имели хорошую вирусность в Интернете.

Специфика отечественной блогосферы состоит в том, что она не имеет выраженной деловой окраски. Белорусский бизнес пока не понимает, как работать с блогерами: десятилетиями отработанные методы работы с прессой в блогосфере часто не действуют. По сути дела, сегодня бизнес и блогосфера в Беларуси существуют раздельно. По мнению Алены Стоговой, входящей на сегодня в первую тройку белорусских блоггеров, со стороны ее коллег, маркетологов и PR-специалистов Беларуси нет интереса к блогосфере. Даже крупные бренды и представительства, казалось бы, продвинутые в сфере SMM (Social Media Marketing), не рассматривают площадки блоггеров. В результате, белорусские блоггеры предоставляют в основном экспортные услуги [8]. А. Стогову поддерживает блогер А. Пясецкий, который считает, что в Беларуси блогосфера слабо развита. С одной стороны, заинтересованность отечественного бизнеса в продвижении своей продукции силами популярных блоггеров традиционно отстает. С другой стороны, хотя продвижение белорусских брендов в Россию через блогосферу является эффективным инструментом, профессионально проработать рекламу бренда или продукта в ЖЖ пока под силу лишь отдельным блогерам. И хотя размещением рекламы на страницах ЖЖ в Беларуси занимается агентство RG Media, которое еще в 2008 г. заключило соглашение с компанией SUP, владельцем ресурса, о продаже рекламы в ЖЖ, результативность его деятельности до сих пор пока невысокая.

Действительно, бизнес-блоги в Байнете – явление редкое. В основном это корпоративные блоги. Журнал «Компьютерные вести» опубликовал топ-10 белорусских корпоративных блогов [8], среди которых публичные блоги компании LG в Беларуси (обзоры существующих гаджетов, информация о новинках, релизах, различных концептах) [9], туристического портала Holiday.by (отчеты о путешествиях в разные страны, реклама услуг авиакомпаний) [10], центра недвижимости «Пакодан» (информация, связанная с недвижимостью, об услугах компании) [11], «Альфа-банка» (репортажи с различных мероприятий, организованных банком, услуги и проекты «Финансовая грамотность», «Индивидуальный дизайн пластиковых карточек: наследие и история» и др.) [12], внутрикорпоративный блог автомобильного холдинга «Атлант-М» [13] и др. В Байнете можно отыскать блог юристов и журналистов БЕЛТА [14]; свой блог имеет город Гродно [15].

Хотя многие компании республики несерьезно относятся к блогам и их авторам, практика показывает, что при правильном подходе корпоративный блог превращается в такое же серьезное корпоративное медиа, как корпоративная газета или корпоративный журнал. Корпоративный блог – это площадка для профессионального сообщества – как самих сотрудников компании, так и партнеров, клиентов и всех тех, кто работает в той же сфере. В отличие от корпоративной газеты или журнала, корпоративный блог позволяет быстро реагировать на события, происходящие внутри компании и за ее пределами, доносить официальную точку зрения, делиться опытом и рассказывать об успехах, не опасаясь быть непонятыми широкой аудиторией. Специалисты считают корпоративный блог важным дополнением к корпоративному сайту, позволяющее простым языком ответить на многие потенциальные вопросы клиентов и сформировать сообщество профессионалов, которое будет двигать компанию вперед.

Специфика белорусской блогосферы еще и в том, что малочисленные бизнес- и корпоративные блоги не выполняют функцию общения: блоги читаются, но или не комментируются вообще, или комментируются очень слабо. Им не хватает интерактива из-за официального стиля подачи информации. Доходчиво рекламируют сетевой маркетинг лишь блогеры-маркетологи, расписывая преимущества данного бизнеса и размеры доходов. Однако это относится к немногочисленным индивидуальным предпринимателям, которые понимают, что на начальном этапе создания бизнеса блог поможет найти необходимую информацию от своей аудитории и получить первых клиентов. Ведь владельцам блогов поступает много деловых предложений. Если уже бизнес налажен, то блог принесет много новых посетителей и, как следствие, новые продажи, новых партнеров, но-

вых сотрудников. При желании получить дополнительный доход можно воспользоваться способами монетизации блога.

Перспективы развития белорусской блогосферы. Во многих зарубежных странах уже введены запреты на рекламу в блогах, так как блоггеры не сообщают о рекламном характере своих записей, при этом получая оплату. Так, например, в США действует закон, обязывающий блоггеров указывать строчку «На правах рекламы» при размещении записи, рекламирующий товар, услугу, бренд или персону. При отсутствии данной строки блоггеру и рекламодателю грозит денежный штраф.

В России с 1 августа 2014 г. тоже вступил в силу Федеральный закон № 97-ФЗ от 5 мая 2014 г. «О внесении изменений в Федеральный закон „Об информации, информационных технологиях и о защите информации“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам упорядочения обмена информацией с использованием информационно-телекоммуникационных сетей» [16]. Данный закон приравнивает к СМИ блоггеров с более чем 3000 посетителей в сутки. Владельцы таких блогов должны соблюдать ряд правил, прописанных в законе: не размещать информацию экстремистского характера, указывать возрастные ограничения для своей аудитории, отвечать за достоверность публикуемых сведений и т.п.

Беларусь повторила этот опыт России. Раньше Интернет в Беларуси развивался быстрыми темпами из-за отсутствия жесткой цензуры. Согласно поправкам в Закон о печати Республики Беларусь блоггеров и всех владельцев страничек в социальных сетях с 1 января 2015 г. вписали в медийное пространство. Однако еще в 2008 г. некоторые отечественные эксперты трактовали блог как полноценное СМИ, содержание которого формируют сами пользователи [4]. И хотя общественность в Байнете забеспокоилась по поводу ответственности за свои слова и комментарии читателей, это стало хорошим знаком: виртуальная жизнь общества признана в Беларуси. Ограничения не касаются рекламы и продвижения бренда, поэтому у отечественного бизнеса появилась возможность сосуществования и тесного взаимодействия с блогосферой. Первой ласточкой в этом плане стало интервью известного модельера и креативного директора бренда Elema Ивана Айплатова, которое он дал известному блоггеру Саше Романовой 13 марта 2015 г. [17]. Живой язык, презентация новых моделей одежды, созданных Айплатовым, привлекли внимание блоггеров, которые репостили интервью, что привлекло новых потребителей продукции этой компании. Однако следующее интервью 26 августа 2015 г. Айплатов дал все официальной прессе – газете «Комсомольская правда в Беларуси» [18]. Вопрос о взаимодействии бизнеса и блогосферы в плане размещения рекламы остается?

Список использованных источников

1. eMarketer: Мировые расходы на рекламу в социальных медиа достигнут \$23,68 млрд. в 2015 году [Электронный ресурс] / 17.04.2015. – Режим доступа: http://www.searchengines.ru/seoblog/emarketer_mirovye_raskhod.html.
2. Расходы на рекламу в традиционных медиа будут снижаться [Электронный ресурс] / 10.06.2015. – Режим доступа: <http://megamozg.ru/post/16322/>.
3. Чернышов, Ю. Использование блогов в политической борьбе [Электронный ресурс]. / Ю. Чернышов. – Режим доступа: ashpi.asu.ru/studies/2007/chrnshv.html.
4. Сивчикова, А. Зачем размещают скрытую рекламу в блогах и стоит ли это делать в Беларуси? [Электронный ресурс] / А. Сивчикова. – 11.09.2008. – Режим доступа: <http://marketing.by/mnenie/>.
5. Реклама в блогах – виртуальная и продажная [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cossa.ru/articles/234/2396/>.
6. Андрушевич, А. Вышли из Сети. Что ждет белорусскую блогосферу? [Электронный ресурс] / А. Андрушевич. – Режим доступа: tuteyshaya.livejournal.com.
7. Андрушевич, А. Вышли из Сети. Виртуальная жизнь признан официально / А. Андрушевич // Аргументы и факты в Белоруссии. – 2015. – № 6. – С. 12.
8. Топ-10 белорусских корпоративных блогов [Электронный ресурс] / Компьютерные вести. – 2012. – Режим доступа: <http://www.kv.by/content/top-10-beloruskikh-korporativnykh-blogov>.
9. <http://www.lg.com/by>
10. <http://www.holiday.by/blog>
11. <http://www.pakodan.by/blog/>

12. <http://a-blog.by/>
13. <http://blog.atlantm.com/>
14. <http://blog.belta.by/>
15. <http://www.jurcatalog.by/articles/jur-blog/>
16. Федеральный закон № 97-ФЗ от 5 мая 2014 года «О внесении изменений в Федеральный закон „Об информации, информационных технологиях и о защите информации“ и отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам упорядочения обмена информацией с использованием информационно-телекоммуникационных сетей» [Электронный ресурс] // Российская газета. – 07.05.2014. – Режим доступа: www.rg.ru/2014/05/07/informtech-dok.html.
17. Я пришел в Elema бороться с пуговицей. Интервью с Иваном Айплатовым [Электронный ресурс] – 13.03.2015. – Режим доступа: <http://kyky.org/mag/business>.
18. Малиновский, С. Иван Айплатов: В 50 лет женщины такие же вкусные, как в 30 / С. Малиновский // Комсомольская правда в Беларуси. – 26.08.2015. – С. 14.

УДК 332.1

СМЕНА ПАРАДИГМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ: ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

Богдан Н.И., д.э.н., проф.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: инновационная экосистема, инновационная культура, предпринимательство.

В статье рассмотрены мировые тенденции и новые направления инновационной политики, связанные с процессом социализации инноваций. Выделены стратегические направления инновационной политики: ориентация на спрос, формирование социальных инноваций, развитие инновационного предпринимательства. На основе международных исследований доказано, что инновационная политика должна менять направленность. Подчеркнута необходимость формирования инновационной культуры, инновационной экосистемы, изучения новых методик оценки эффективности инновационной политики.

Республика Беларусь как страна с малой открытой экономикой стоит перед лицом общемировых вызовов в современном развитии. Решение сложных проблем мирового развития (растущая конкуренция на глобальных рынках, старение населения, глобальное потепление, безопасность ресурсов, «зеленые» технологии и др.) связано с инновационной деятельностью.

В Беларуси инновационная деятельность является приоритетом государственного регулирования, разработаны и реализуются государственные программы инновационного развития, создано современное законодательство, однако проблемы сохраняются: сокращается численность научных работников, формирование экономики знаний, структурная перестройка промышленности идут медленно. Сложности инновационной динамики в стране во многом связаны с недооценкой современных сдвигов в моделях бизнеса, инновационных процессах, что требует и изменений в инновационной политике.

К важнейшим трендам в современных инновационных процессах можно отнести возрастающую роль организационных инноваций, которые определяются появлением открытых инноваций, расширением информационно-коммуникационных технологий, изменением производственно-сбытовых цепочек, возрастанием роли партнерств и участия конечных пользователей в инновационной деятельности. Границы между компаниями и внешней средой, в которой они работают, размываются. Это увеличивает значимость благоприятного инновационного климата, как в рамках страны, так и ее регионов, формирования инновационной культуры, развития инновационного предпринимательства. Социальные аспекты инновационной деятельности становятся критически важными.

Новые тенденции потребовали пересмотра концептуальных рамок инновационной политики. Концепция инновационных систем является одной из наиболее широко распространенных, она разработана Кристофером Фрименом, Бен-Аки Лундваллом и Ричардом Нельсоном [1,2,3]. В Беларуси принята Концепция инновационной системы, одобренная правительством в 2006г., и основанная на международных подходах к ее формированию.

Многие из ключевых особенностей концепции сохраняют свою значимость: институциональная среда, бизнес-инновации, взаимодействие участников инновационных процессов. Однако новые тенденции в развитии современных промышленных технологий, достижения компьютерных технологий, современные бизнес-модели, расширение глобализации требуют новой «фокусировки». Ряд современных исследователей [4,5] отмечают, что концепция инновационных систем уделяет ограниченное внимание инновациям, которые не связаны с достижениями науки и технологий. В настоящее время инновационные системы многих стран стоят перед задачами «решения нерыночных проблем» в менее понятных и недостаточно исследованных сферах (неофициальная занятость, глобальные проблемы, социальные трудности, растущая бедность). В этих условиях, концепция должна расширить сферу охвата на нетрадиционных участников инновационной деятельности и учитывать различные условия их взаимодействий. Исследования показывают, что новые участники, такие как, конечные пользователи инноваций, государственный сектор должны быть включены в сферу инновационной политики.

Роль человеческого фактора, обучения, роста квалификации персонала и пользователей инноваций, переподготовки кадров, создание благоприятных условий для предпринимательства отражает современная концепция инновационной экосистемы. В теории управления исследователи признали некоторую общность биологической и экономической систем. В биологии понятие экосистемы относится к среде, в которой разные, иногда конкурирующие виды могут дополнять друг друга. Традиционный анализ рамочных условий бизнеса, включающий конкурентов, поставщиков и клиентов, не уделяет достаточного внимания многим другим участникам (акторам) и окружающей среде: организациям, производящим дополнительные продукты, инфраструктуре, институтам, группам людей, чьи интересы влияют на развитие бизнеса, в том числе конечных пользователей или потребителей. Подход с позиции формирования экосистемы, в отличие от традиционного анализа, включает в себя широкую среду анализа, в которой организация работает, включая нерыночные силы.

Концепция экосистемы, активно используемая в зарубежной литературе по инновационному менеджменту, при сопоставлении инновационного развития разных стран, рассмотрении проблем регионального развития, исследованиях взаимодействия бизнеса и университетов [6,7,8], пока недостаточно исследована в белорусской практике.

Инновационная экосистема – система, включающая ряд ключевых элементов или блоков, каждый из которых необходим, важен и заслуживает внимания, но очевидно, что ни один из них не является достаточным сам по себе. Кроме того, каждый элемент может быть фактором, сдерживающим развитие общей экосистемы. Таким образом, инновационная экосистема термин, используемый для описания большого и разнообразного массива участников и ресурсов, которые способствуют появлению непрерывных инноваций в современной экономике. Основные участники экосистемы – предприниматели, инвесторы, ученые, преподаватели университета, венчурные капиталисты, ориентированные на развитие бизнеса [9].

Элементами инновационных экосистем являются: законы, правила, добровольные соглашения и кодексы поведения, меры государственной поддержки, идеи, образование и предпринимательский дух, университетские системы, средства массовой информации и общественная поддержка, социальная репутация ученых и исследователей, взаимодействие корпораций, малых и средних предприятий.

Основное отличие концепции инновационной экосистемы от концепции национальной/ региональной инновационной системы состоит в акценте на управленческие технологии (систему инновационного менеджмента), социальные факторы и роль инновационной культуры. В инновационной политике формированию и оценке инновационной экосистемы стали уделять внимание сравнительно недавно. Можно выделить следующие черты экосистемы, которые определяют ее особенности:

- *Социальные сети*, создающие основу взаимодействия людей в процессе инновационной деятельности;

- *Команды*, их внутренняя динамика, разнообразие, смесь личностей, умение работать в коллективе и сопереживать успехи и неудачи;

- *Идентичность*. Идентичность индивида формирует экономическое поведение. Исследования социологов показывают, что поведение людей основывается на вере в собственные возможности для достижения целей, а не только в их знаниях или навыках. В более широком смысле изменения в "групповой эффективности" могут объяснить различия в экономических результатах между сопоставимыми регионами или странами;

- *Доверие*. Культурные нормы ежедневного взаимодействия между людьми, социальные контракты влияют на создание стоимости. Формирование доверия между незнакомыми людьми, вместо официального привлечения адвокатов и подписания контрактов существенно упрощает и ускоряет процесс взаимодействия. Культура может обеспечить снижение транзакционных издержек, но недостаток инновационной культуры может замедлить инновационный процесс и снизить инновационные возможности;

- *Условия среды*. Условия окружающей среды могут спровоцировать действия, действия изменить идентичность, идентичность воздействует на культуру, культура способствует инновациям, инновации влияют на производительность, а производительность перекраивает условия окружающей среды. Каждое взаимодействие важно для системы. Это означает, что в инновационном процессе экономика является нелинейной системой, которая требует эффективной среды взаимодействия участников.

Концепция инновационной экосистемы показывает, что культура может быть мощным рычагом для экономического роста. Невозможно создать устойчивый экономический рост указом, лидеры должны иметь дело с человеческой природой во всей ее сложности. Политические решения в сфере инноваций должны меньше быть акцентированы на управлении экономическими активами и больше внимания уделять проектированию системы, которая способствует формированию эффективных взаимодействий между субъектами инновационной деятельности.

Следующим наиболее важным (и взаимосвязанным с культурой) элементом инновационной экосистемы являются сами предприниматели, а точнее, их навыки и сети (network). Ключевым моментом здесь является их способность создавать новые компании, часто путем расширения сети своих контактов. Предприниматели могут использовать свои сети (networks) не только для деловых контактов, но и для приобретения знания. Также очень важно, что инновационные экосистемы регионов связаны с другими важнейшими экосистемами во всем мире. Полезность сети прямо пропорциональна количеству узлов в сети (пользователей сети), так что все стороны выигрывают от числа связей или повышения качества связей. Таким образом, концептуальные основы инновационной экосистемы связаны с формированием предпринимательской среды, благоприятствующей инновациям и развитием институционального потенциала взаимодействия.

Идея необходимости формирования инновационной культуры для реализации стратегии развития содержится в документах Российской Федерации, так, например, «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года - Инновационная Россия – 2020» содержит раздел «Инновационный человек», где рассматриваются такие вопросы как: инновационный характер образования, обучение инновационному предпринимательству, молодежь и инновации, формирование культуры инноваций и повышение престижа инновационной деятельности. В России реализован совместный проект РВК (Российской венчурной компании) и бизнес-инкубатора «Ингрия» (2014г.) по развитию инновационных экосистем в российских вузах и научных центрах [10], основной задачей которого было определение барьеров для трансфера технологий.

Белорусская практика показывает некоторые сдвиги в направлении формирования инновационной культуры у молодежи (конкурс «100 идей для Беларуси»), но в целом исследователи [11,12] отмечают недостаточную мотивацию работников Беларуси к творческому труду. В документах Государственной программы инновационного развития (ГПИР) Беларуси на 2011-2015гг. проблеме формирования инновационной культуры уделено мало внимания, многие идеи, содержащиеся в принятой Концепции инновационной системы (2006г.), не поддержаны ГПИР.

Анализ факторов, препятствующих инновациям, который проводится при статистическом исследовании инноваций в Беларуси, показывает, что основной причиной торможения инновационных процессов предпринимательский корпус считает недостаток финансов (759 респондентов), а такие факторы как: нехватка знаний о новых технологиях, незнание рынков сбыта, невосприимчи-

вость организации к нововведениям, недостатки сотрудничества оценили как «основные» соответственно 88, 89, 69 и 68 респондентов в 2013г., т.е. практически, на порядок меньше. В структуре затрат на инновации расходы на переподготовку кадров и обучение, связанные с инновациями, затрачивается 0,06 % совокупных затрат. Ряд отраслей, даже осуществляющих программы модернизации, например, деревообработка, вообще не осуществляли таких расходов, результаты пренебрежения процессам обучения имеют негативные последствия: новая продукция не находит сбыта, новые технологии страдают неконкурентоспособностью. Таким образом, вопросы инновационной культуры бизнеса, понимание сложности продвижения новинок на конкурентные рынки для большинства предприятий Беларуси остаются недооцененными. Формирование инновационной экосистемы в Беларуси требует дополнительных исследований.

Новая модель инновационной политики может быть рассмотрена как "социальная инновационная политика», т.е. инновационная политика больше не рассматривается только как средство достижения экономических целей, но является также инструментом для решения других (не экономических), социальных проблем в разных политических областях. Поэтому стратегические направления инновационной политики должны быть сфокусированы на проблемы изучения спроса: повышение осведомленности, стимулирование диффузии, изменение в поведении, участие потребителей (пользователей) в инновациях; на процессы социальной трансформации, а также на содействие созданию благоприятных условий создания новых моделей бизнеса, новых организационных и производственных моделей, т.е. формированию инновационной экосистемы.

Список использованных источников

1. Freeman, C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan, London: Pinter, 1987.
2. Lundvall, B. A., eds. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter, 1992.
3. Nelson, R National Innovation Systems: A Comparative Analysis New York: Oxford University Press, 1993.
4. Soete, L., Verspagen, B., Weel, B. 'System of innovation', UNU-MERIT. Working paper series, 2009. №2009-062,
5. Iizuka, Michiko Innovation systems framework: still useful in the new global context? UNU-Merit Working paper series, 2013. №2013-005.
6. Frenkel, A., Maital S. Mapping National Innovation Ecosystems Foundations for Policy Consensus Edward Elgar, 2014.
7. Lawlor A. Innovation ecosystems. Empowering entrepreneurs and powering economies. The Economist. Intelligence Unit. 2013. // http://www.economistinsights.com/sites/default/files/barclays_1.pdf
8. Oksanen K., Hautamäki A Transforming regions into innovation ecosystems: A model for renewing local industrial structures. The Innovation Journal: The Public Sector Innovation Journal, 2014. Vol.19(2), article 5. http://www.innovation.cc/discussion-papers/19_2_5_oksanen-hautamaki_eco-innovation.pdf
9. Jackson, D.J. What is an Innovation Ecosystem?' National Science Foundation, Arlington, VA, 2011.
10. Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров. С-Пб.: РВК, 2014.
11. Соколова Г.Н. Экономическая реальность в социальном измерении: экономические вызовы и социальные ответы. Мн.: Беларуская навука, 2010.
12. Шимов В.Н., Крюков Л.М. Инновационное развитие экономики Беларуси: движущие силы и национальные приоритеты.- Мн.: БГЭУ, 2014.

УДК 332.14+338.24(476)

СОВРЕМЕННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА В БЕЛАРУСИ: СМЕНА ПАРАДИГМЫ ИЛИ ОЧЕРЕДНОЙ ЭТАП НЕКОТОРОЙ АКТИВИЗАЦИИ?

Фатеев В.С., д.э.н., проф.

*Гродненский государственный университет имени Янки Купалы,
г. Гродно, Республика Беларусь*

Ключевые слова: региональная политика, парадигма, государственные программы регионального развития.

Рассматриваются последние два периода ослабления и усиления внимания к государственной региональной политике, вопросы государственного регулирования регионального развития, нашедшие отражение в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. Обосновывается необходимость сочетания трех типов государственной региональной политики: выравнивающей, «поляризованного развития» и укрепления межрегиональных связей внутри Беларуси. Выполнен критический анализ достоинств и недостатков недавно разработанного в Минэкономике Республики Беларусь проекта «Концепции государственной программы «Регионы Беларуси 2016–2020». Обоснована необходимость разработки в Республике Беларусь закона о региональном развитии и государственном регулировании этого процесса.

Без малого за четверть столетия суверенного развития Беларуси в истории использования региональной политики в качестве одного из инструментов в арсенале государственного регулирования нашей страны, выделяются несколько периодов усиления и ослабления внимания к данному виду политики. Один из последних этапов активизации в области государственного регулирования регионального развития можно проследить в 2008–2010 годах, когда во исполнение решения коллегии Администрации Президента Республики Беларусь и поручения Совета Министров специально созданной рабочей группой было подготовлено несколько вариантов проекта Концепции регионального развития Республики Беларусь на период до 2015 года. Этот документ несколько раз дорабатывался в Министерстве экономики с учетом замечаний Администрации Президента Республики Беларусь. Тем не менее, он так и не получил никакого официального статуса, и с этого периода интерес к региональному развитию в республиканских органах государственного управления Беларуси в очередной раз стал ослабевать, что вызвало беспокойство белорусских ученых-регионалистов.

Как положительный знак, свидетельствующий о намерении органов власти и управления Республики Беларусь на современном этапе ее развития вновь обратить более пристальное внимание к региональным проблемам, можно рассматривать тот факт, что в новой Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года (НСУР-2030) представлен специальный раздел 7 «Стратегия устойчивого пространственного развития», в которой четко просматривается несколько свежих подходов [1, с. 77–82].

Тем не менее, и в НСУР-2030 есть ряд противоречивых и очень спорных положений, которые свидетельствуют о том, что если и была попытка представить регионально ориентированные положения основного долгосрочного государственного прогноза Беларуси в качестве некой новой парадигмы государственной региональной политики, то она пока еще не обрела более-менее ясные правовые очертания, и тем более не получила широкого признания белорусских ученых и практиков.

В частности, в НСУР-2030 очень слабо просматривается решение нескольких ключевых вопросов. В каком конкретно направлении прогнозируется развитие института местного самоуправления, реформирования АТД, как предполагается использовать стратегическое планирование на уровне регионов и городов, как именно планируется налаживать партнерство между государством, местным самоуправлением, частным сектором и гражданским обществом? Необходимость такого партнерства только декларируется, что уже само по себе важно, но явно недостаточно для укреп-

ления доверия между различными секторами, для накопления и эффективного использования социального капитала Беларуси во благо её устойчивого развития.

Однако наиболее серьезная из современных проблем в области государственного регулирования регионального и городского развития в Республике Беларусь, как представляется автору, заключается в том, что ни в одном из нормативных правовых документов (законе, указе Президента или постановлении Совета Министров Республики Беларусь) не сформулированы в целостном виде методологические основы государственной региональной политики на средне- и долгосрочную перспективу.

Такие методологические основы разработаны по «смежным видам» государственной политики, например, по градостроительной, экологической политике, регулярно обновляются по денежно-кредитной политике (что вполне понятно). По данным и другим ключевым направлениям государственного регулирования приняты официальные концепции, основные направления, наконец, комплекс соответствующих специальных законов. Например, надежные правовые основы градостроительной политики в нашей стране были заложены ещё в 1994 г., когда был принят Закон Республики Беларусь «Об основах архитектурной и градостроительной деятельности», и этот акт постоянно обновлялся, дополнялся, а в 2004 г. его заменил новый Закон «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь» [2]. В качестве инструмента реализации указанных законодательных актов в свое время были разработаны и утверждены соответствующими указами Президента Республики Беларусь «Основные направления государственной градостроительной политики Республики Беларусь на 2007—2010 годы» и одноименный документ на 2011—2015 годы [3; 4].

Отдельные эскизы или блоки, компоненты методологических основ региональной политики в Беларуси также просматриваются в некоторых нормативных актах, но нет такого же целостного, системного их видения, как в отмеченных выше и других областях деятельности белорусского государства.

В связи с этим в качестве методологических положений и рекомендаций, которые нами неоднократно освещались в различных научных публикациях, считаю необходимым ещё раз высказать свое мнение о том, что в среднесрочном периоде в условиях Беларуси целесообразно, на мой взгляд, придерживаться взвешенного сочетания трех типов государственной региональной политики: 1) выравнивающей, направленной на поддержку регионов страны, наиболее отстающих по основным критериям социально-экономического развития от среднереспубликанского уровня; 2) политики «поляризованного развития», основанной на поддержке небольшого количества «регионов-локомотивов», «полюсов роста», которые имеют наиболее высокий потенциал, необходимый для быстрого прорыва на ведущие международные рынки высокотехнологичных и наукоемких товаров и услуг и тем самым имеют объективные возможности, чтобы стать «окнами» для интеграции всей белорусской экономики в европейскую и мировую экономику; 3) политики укрепления межрегиональных связей внутри Беларуси, заключающейся в преодолении оторванности периферийных регионов от больших, крупных и крупнейших городов Беларуси, трансевропейских и основных национальных автомобильных дорог, основных сетей и объектов энергетической, научной, телекоммуникационной и иной инфраструктуры.

Следует отметить, что попытка придерживаться если не такого же в точности методологического подхода, какой охарактеризован в общих чертах выше, то достаточно близкого к нему взгляда хорошо прослеживается в проекте «Концепции государственной программы «Регионы Беларуси 2016–2020» (далее – проекте Концепции программы), разработанном рабочей группой, созданной Министерством экономики Республики Беларусь в августе 2015 года. Оценивая в целом положительно факт начала разработки данной государственной программы, всё же следует обратить внимание на недостатки и слабые положения проекта её Концепции, из которых два наиболее существенных заключаются в следующем:

1. В этом документе нет четкого перечня или хотя бы конкретных критериев и показателей выделения некоторых из объектов государственной поддержки в ходе выполнения данной программы. В частности, в проекте Концепции в качестве объектов Государственной программы названы:

- по отраслевому признаку – полюсы роста экономики, региональные и межрегиональные кластеры, комплексы инфраструктуры;

- по территориальному признаку – центры опережающего развития, моногорода, города-спутники, агрогородки, районы с ослабленным экономическим потенциалом, периферийные районы, особые территории;
- по ресурсному признаку – демографические, трудовые и кадровые ресурсы.

Часть из них используется в качестве объектов государственного воздействия в других нормативных правовых документах и государственных программах, например: агрогородки, города-спутники. И поэтому можно согласиться, что на их «идентификации» в рамках анализируемого проекта Концепции можно не останавливаться. Однако в проекте не определено, что конкретно представляют собой «региональные и межрегиональные кластеры», а также «локальные кластеры». В чем, по мнению авторов рассматриваемого проекта Концепции программы, состоят особенности кластеров этого вида или типа? Как эти пространственные образования соотносятся с инновационно-промышленными кластерами, формирование и развитие которых предусмотрено соответствующей концепцией, утвержденной постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27, а также с теми кластерными структурами, формирование которых зафиксировано в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы? Ответа на эти вопросы рассматриваемый документ нам не даёт.

Не просматриваются в документе четкие критерии и показатели, по которым планируется местным органам управления выделять вышеупомянутые полюсы роста экономики, комплексы инфраструктуры, районы с ослабленным экономическим потенциалом, периферийные районы, особые территории. Не ясно, будут ли кластерные образования и СЭЗ рассматриваться в качестве центров роста и центров опережающего развития или нет.

2. Авторы проекта рассматриваемой Концепции используют, на наш взгляд, очень неудачную редакцию в тех местах, где говорят о современных региональных проблемах, о негативной стороне регионального развития и называют в первом ряду основных причин сложившейся ситуации «концентрацию основных производительных сил, прежде всего, промышленного потенциала в областных центрах и крупных городах», «концентрацию учреждений сферы услуг в г. Минске, областных и районных центрах», а также «концентрацию производительных сил в столице – городе Минске». По тексту четко просматривается явно негативное отношение авторов проекта Концепции к объективному и наблюдаемому во всем мире процессу территориальной концентрации производства и населения в крупных и крупнейших городах. С таким концептуальным подходом нельзя согласиться без принципиальных оговорок.

В связи с этим стоит обратить внимание авторов Концепции на следующие факты. В 2009 году экспертами Всемирного банка был подготовлен очередной Доклад о мировом развитии, опубликованный под весьма символическим заголовком «Новый взгляд на экономическую географию» (далее – Доклад ВБ) [5]. Ознакомившись с содержанием данной публикации известной международной организации, сразу же ощущается влияние на ее авторов идей П. Кругмана, получившего несколько раньше (в 2008 г.) Нобелевскую премию по экономике за вклад, включающий среди прочего также ряд положений по влиянию институтов на региональное развитие. Ключевые положения этого объемного документа свидетельствуют о совершенно иной и более комплексной оценке вклада территориальной концентрации производства и населения в развитие отдельных стран и мировой экономики в целом.

Так, в Докладе ВБ обращается внимание политических, академических и деловых кругов различных стран мира к широкому спектру социально-экономических проблем развития человеческих поселений и региональных образований, к пространственному аспекту экономической деятельности, с целью активизировать дискуссии о позитивных, а не только негативных последствиях территориальной концентрации производства, придать новый импульс политическим дебатам о целесообразности «сбалансированного роста», обеспечивающего устойчивое развитие.

На протяжении последних двух столетий, как отмечается в Докладе ВБ, города, миграция и торговля были «основными катализаторами прогресса в развитом мире», и эта история, по мнению авторов Доклада ВБ, имеет все предпосылки для повторения в развивающемся мире, более того, уже повторяется в наиболее динамичных странах этой группы (Китае, Индии).

В Докладе ВБ на основе компаративного анализа по многим странам и регионам мира отстаивается идея о том, что в отдельных из них ощутимый прогресс в развитии достигнут благодаря переосмыслению, поддержке трансформаций по трем направлениям экономической географии:

– более высокой плотности (density). Последняя рассматривается экспертами Всемирного банка как «экономическая масса на единицу площади земли» и может измеряться с помощью ряда пока-

зателей, например, объем добавленной стоимости или ВВП на 1 кв. км земли. Другими словами, более высокая плотность экономической деятельности связывается с ее географической компактностью, с более высоким уровнем ее территориальной концентрации, что как раз и наблюдается в больших городах;

– сокращению расстояния (*distance*), которое рассматривается в анализируемой публикации не столько как категория Евклидовой геометрии, сколько в экономическом аспекте. При таком подходе для исследователя географическое расстояние между двумя местами менее важно, чем ответ на вопрос о том, насколько легко или сложно товары, услуги, труд, капитал, информация и идеи преодолевают пространство между этими пунктами;

– ослаблению разделения (*division*) между странами, регионами, поселениями, которое означает не только преодоление государственных и других установленных между ними административных либо физико-географических (реки, горы и т.п.), но и экономических (таможенных, визовых, налоговых и др.), культурных и иных барьеров.

Благодаря такому переосмыслению экономической географии, по мнению авторов Доклада ВБ, Соединенные Штаты и Япония сделали прорыв в своем развитии в прошлом. И именно в таком ключе в настоящее время переосмысливает свою экономическую географию Китай. Другими словами речь идет не о том, чтобы ограничивать территориальную концентрацию производства и населения в крупных городах. Эти города выполняют свою неопределимую миссию «двигателей прогресса» благодаря агломерационному эффекту и другим позитивным последствиям сосредоточения на ограниченном пространстве производства и населения. Стратегия государственного регулирования должна строиться на устранении негативных последствий территориальной концентрации производства и населения в крупных и крупнейших городах и на более полном использовании объективных преимуществ и выгод от этого процесса, а также на государственной поддержке, стимулировании развития малых поселений, которые обладают своими преимуществами и поэтому должны гармонично дополнять национальную систему расселения.

Именно такой методологический подход, на мой взгляд, должен пронизывать всю государственную программу «Регионы Беларуси 2016–2020».

Нельзя также согласиться с некоторыми оценками авторов рассматриваемого проекта Концепции госпрограммы по поводу того, что «происходит дальнейшая концентрация производительных сил в столице – городе Минске». Во-первых, по своим размерам и удельному весу в общенациональных социально-экономических и иных показателях наша столица при сравнении со столицами многих других стран мира отнюдь не выглядит гигантом-монстром. Менее двух миллионов населения Минска по сравнению с «мультимиллионерами» Пекином, Токио, Москвой, Дели, Лондоном, да и со столицами некоторых небольших европейских государств – это не так много, не говоря уж о размерах областных центров Беларуси, которые среди городов мира вообще занимают, мягко говоря, очень скромное место. Так что к объективным пределам территориальной концентрации производства и населения в городах, когда ее негативные последствия начнут преобладать над позитивными, наша страна еще долго будет идти, догоняя другие высокоурбанизированные государства. Главное – не повторять их ошибок в государственном регулировании этого процесса.

Кроме того, нельзя согласиться без существенных оговорок с самим выводом о том, что происходит дальнейшая концентрация производительных сил в столице Беларуси, поскольку это наблюдается не по всем показателям. Так, один из названных в рассматриваемом проекте Концепции программы очень важных и определяющих место столичной экономики в стране показателей – удельный вес продукции промышленности Минска в республиканском объеме промышленного производства, при анализе его за последний десяток лет дает основание сделать вывод о совершенно противоположной тенденции. Если в 2005 г. удельный вес продукции промышленности г. Минска составлял 20,3 %, в 2008 г. – 19,9 %, в 2010 г. – 18,0 %, в 2012 г. – 18,8 %, то в 2014 г. он уже сократился до 16,2 % [6, с. 42]. Еще сильнее «скачут по годам» данные об удельном весе инвестиций в основной капитал по областям и г. Минску, совершенно не позволяя сделать однозначный вывод о том, происходит устойчивый, длительный процесс сосредоточения инвестиционной деятельности в столице или идет обратный процесс – территориального рассредоточения.

В рассмотренном проекте Концепции государственной программы «Регионы Беларуси 2016–2020» имеются и другие существенные недостатки, которые свидетельствуют о том, что разработка этой и других государственных регионально ориентированных программ является, безусловно, актуальной для Беларуси задачей, но она должна рассматриваться в значительно более широком институциональном контексте. Речь должна вестись всё-таки не о некоторой очередной активиза-

ции государственного регулирования регионального развития, а о более радикальных преобразованиях, о смене парадигмы региональной политики в Беларуси, о существенном повышении её эффективности.

Следует обратить внимание республиканских органов государственного управления, прежде всего Минэкономики Республики Беларусь, на то, что в большинстве стран, имеющих богатый опыт проведения региональной политики, одной разработкой концепций, методологических основ или основных направлений, определяющих региональное развитие и регулирование этого процесса, не ограничиваются, а давно уже переходят к более продвинутым в правовом плане действиям: разработке и принятию соответствующих законов. Одни страны это делают раньше, другие позже, но делают все. Например, в Великобритании Закон о специальных районах (Special Areas Act) был принят еще в 1934 г., а в Финляндии Закон о региональном развитии (Law on Regional Development 1135/93) – только в 1993 г. В постсоциалистических странах принятие таких правовых актов тоже уже давно не рассматривается как некая «экзотика», а лишь подтверждает общее правило. Например, в Чешской Республике еще в 1992 г. был принят Закон об основах государственной политики регионального развития, в Словении в 1999 г. – Закон о содействии сбалансированному региональному развитию, в Польше в 2000 г. – Закон о порядке поддержки регионального развития, В конце 2006 года в Молдове также был принят аналогичный правовой акт: Закон № 438-XVI «О региональном развитии в Республике Молдова». Болгария была одной из последних стран, принявших подобный документ: в 2008 г. там вступил в силу Закон о региональном развитии [7].

Региональная политика уже давно стала неотъемлемым атрибутом государственного регулирования в большинстве современных развитых государств, ослабление внимания к ней чревато огромными потерями, на что прямо указывают военно-политические события в соседней и близкой к Беларуси по историческим и культурным корням Украине.

Сегодня достаточно часто говорится о том, что эти события являются следствием слабости основных институтов государственной власти Украины, а также поражение коррупцией всех её уровней. С этим мнением трудно не согласиться. Однако следует назвать ещё одну очень важную причину: недостаточное внимание и откровенные ошибки в проведении в течение прошлых двух десятилетий государственной региональной политики в Украине.

Вызывает откровенное сожаление тот факт, что отмеченные выше события произошли именно в Украине, где традиционно региональным исследованиям уделялось очень большое внимание, и в этой стране сразу же после распада СССР не было недостатка в титулованных ученых, которые известны своими трудами по региональной экономике и управлению далеко за рубежом этой страны (академики НАН Украины И.И. Лукинов, Н.Г. Чумаченко, М.И. Долишний, М.М. Паламарчук и др.). К сожалению, ни одна из разработанных под руководством указанных ученых научных концепций по региональной политике, представленных в Кабинет Министров Украины, не получила политического одобрения и не была реализована на практике. Несмотря на обилие научных разработок, официально проводимая органами власти и управления соседнего государства региональная политика оказалась не в состоянии не только укрепить, но даже сохранить его территориальную целостность.

Вполне очевидно, что для Беларуси уроки Украины не должны пройти бесследно. Представляется, что Республике Беларусь нужны не только регионально ориентированные программы но и более весомая правовая база в области регулирования регионального развития, в частности, соответствующий закон. Кроме того, Беларусь остро нуждается в дальнейшем совершенствовании правовых основ в области государственного прогнозирования, планирования и программирования (социально-экономического, физического, научно-технического и инновационного, их координации), а также в реальном развитии публично-частного партнерства. На наш взгляд, процесс разработки и принятия законов, регулирующих данные направления деятельности белорусского государства, неоправданно затянулся.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2015. – № 4. – С. 6—97.

2. Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 5 июля 2004 г., № 300-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – 19 июля. – № 109. – 2/1049.
3. Основные направления государственной градостроительной политики Республики Беларусь на 2007—2010 годы. Государственная схема комплексной территориальной организации Республики Беларусь: Официальное издание. – Минск: Б.и., 2007. – 119 с.
4. Основные направления государственной градостроительной политики Республики Беларусь на 2011—2015 годы / Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь Минск: Б.и., 2011. – 72 с.
5. World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography / The World Bank. – Washington, D.C.: World Bank; London: Eurospan, 2009. – 383 p.
6. Промышленность Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – С. 42.
7. Закон за регионалното развитие [Электронный ресурс] / Министерство на регионалното развитие и благоустройства. – Режим доступа: <http://www.mrrb.government.bg/?controller=articles&id=375>. – Дата доступа: 07.09.2015.

УДК 331.5(476)

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИТИЯ ВНУТРИФИРМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОССИИ И БЕЛАРУСИ

Маковская Н.В., д.э.н., доц.

*Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова,
г. Могилев, Беларусь*

Ключевые слова: внутрифирменное обучение, квалификация работника, организация, развитие внутрифирменного обучения.

Представлены результаты исследования по определению общих трендов развития в системе внутрифирменного обучения в организациях России и Беларуси. Цель исследования – поиск общих направлений для взаимного использования опыта двух стран в организации внутрифирменного обучения.

Организации России и Беларуси имеют значительный опыт в организации и формировании системы внутрифирменного обучения работников. Для определения возможностей взаимного использования опыта целесообразно сделать сравнительный анализ развития и наличия изменений в системах внутрифирменного обучения двух стран. Цель такого сравнения – выявление общих (или разных) трендов развития системы внутрифирменного обучения. Если подтверждается гипотеза о том, что системы внутрифирменного обучения в России и Беларуси идентичны в своем развитии и происходящие изменения имеют одинаковый тренд, то существуют предпосылки для взаимного использования опыта двух стран.

Данный анализ был проведен с использованием социологического метода посредством анкетирования. Были определены мнения респондентов двух стран (Беларусь – 96 респондентов, Россия – 184) по вопросам, касающимся развития и изменений во внутрифирменном обучении (например, отношения руководства организации к внутрифирменному обучению; организационных принципов внутрифирменного обучения; целей внутрифирменного обучения в организации и т.п.).

Результаты сравнительного анализа и статистических оценок по собранным данным России и Беларуси характеризуются следующим.

1. В целом и в России и Беларуси одинаковое отношение руководства к обучению персонала и к развитию системы внутрифирменного обучения. Критериями интереса (шкала от 1 до 5) руководства к обучению была информация респондентов по поводу ее значимости: очень важное направление деятельности организации; так же важно, как другие направления работы с персоналом; полезное, но не самое важное направление работы с персоналом; вынужденная необходи-

мость; обучение отнимает средства и время. Оценивалась связь максимальных значений по этим критериям с уровнем квалификации работников и по категориям персонала. В результате значимой (значимость на уровне 0.05 (2-сторон.)) оказалась связь отношения руководства к обучению с уровнем квалификации специалистов: Беларусь (коэффициент корреляции – 0,236), Россия (коэффициент корреляции – 0,366). Значимой оказалась и связь отношения руководства к обучению с уровнем квалификации руководителей: Беларусь (коэффициент корреляции – 0,357), Россия (коэффициент корреляции – 0,326). Чем выше заинтересованность руководства организации в обучении работников, тем выше уровень квалификации руководителей и специалистов.

Существенным отличием является то, что на белорусских данных не выявлено взаимосвязи интереса руководства организации к обучению категории рабочих, а российские данные указывают на наличие прямой связи (коэффициент корреляции – 0,321). В российских организациях существует интерес руководства к внутрифирменному обучению категории рабочих.

2. В двух странах развитие инновационных принципов внутрифирменного обучения зависит от количества обучаемых работников в год. Существует прямая положительная зависимость (значимость на уровне 0.05 (2-сторон.) в Беларуси коэффициент корреляции – 0,438, в России – 0,329). Причем в Беларуси наблюдается большая заинтересованность руководства организации во внутрифирменном обучении и, тем самым, может прогнозироваться вовлечение большего количества работников в обучающую деятельность.

В России и Беларуси выбор целей внутрифирменного обучения имеют одинаковый тренд. Так значимым оказалось отношение руководства организаций к такой цели как подготовка работников к выполнению других функциональных обязанностей по новой профессии, квалификации (Беларусь: коэффициент корреляции – 0,248 Беларусь, Россия: коэффициент корреляции – 0,303). Однако для белорусских организаций важной является и такая цель, как подготовка работников в целях реализации стратегий развития предприятия.

Определена идентичность в выборе инновационных направлений во внутрифирменном обучении России и Беларуси, зависящая от ориентации на компетенции, которые будут у работников, после обучения. В таблице 1 представлены компетенции, которые сопровождают инновационное развитие организаций в России и Беларуси.

Таблица 1 – Компетенции, сопровождающие инновационное развитие организаций в России и Беларуси

Компетенции	Коэффициенты корреляция (связь между заинтересованностью топ-менеджмента и выбором компетенций)	
	Беларусь	Россия
1.Профессиональные компетенции	0,39	0,06
2.Коммуникационные компетенции	0,41	0,40
3. Самостоятельность	0,34	0,38
4. Умение работать в команде	0,35	0,45
5. Планирование работы	0,31	0,43
6. Умение решать проблемы	0,44	0,29
7. Знание иностранного языка	0,22	0,19
8 Готовность к изменениям	0,25	0,30
9. Лидерство	0,36	0,50

Значимость на уровне 0.05 (2-сторон.)

Корреляционные зависимости указывают практически на одни и те же компетенции, которые в качестве приоритетных выбирает топ-менеджмент организаций двух стран.

3. Проведена сравнительная оценка мотивации инновационных изменений в системе внутрифирменного обучения двух стран в зависимости от уровня хозяйственного состояния (прибыльная, безубыточная, убыточная) организации.

Результат такой оценки показал следующее:

– как в России, так и в Беларуси прибыльные организации в целом имеют достаточно высокую степень квалификации руководителей и специалистов, что минимизирует их интерес к инновационному развитию внутрифирменного обучения;

Таблица 2 – Оценка мотивации инновационных изменений в системе внутрифирменного обучения двух стран

Категории персонала	Уровень квалификации	Прибыльные организации		Безубыточные организации		Убыточные организации	
		Беларусь	Россия	Беларусь	Россия	Беларусь	Россия
Рабочие	недостаточный	8	7	10	3	6	2
	средний	25	21	10	9	12	2
	высокий	9	9	4	5	1	0
	Очень высокий	0	0	0	0	1	0
Специалисты	недостаточный	0	0	2	0	2	0
	средний	17	16	11	9	10	2
	высокий	24	25	11	8	8	2
	Очень высокий	1	1	0	0	0	0
Руководители	недостаточный	2	0	2	0	6	0
	средний	10	4	5	4	5	1
	высокий	17	33	15	12	6	3
	Очень высокий	13	5	2	1	3	0

– в двух странах безубыточные организации имеют высокий уровень квалификации у руководителей и специалистов. Однако значительное количество организаций указали на наличие среднего уровня квалификации у специалистов. Это в среднесрочной перспективе может стать предпосылкой формирования потребности в повышении уровня квалификации данной категории работников;

– принципиальная разница в оценке мотивации изменений в системе внутрифирменного обучения двух стран состоит в том, что в Беларуси для убыточных организаций характерен средний уровень квалификации у руководителей, специалистов и рабочих. В России респонденты убыточных организаций не подтверждают среднего уровня квалификации у всех категорий работников.

Поэтому, в России и Беларуси формирование мотивации инновационных изменений в системе внутрифирменного обучения в зависимости от уровня хозяйственного состояния организации будет иметь место скорее в безубыточных организациях.

Таким образом, оценки мнений респондентов в организациях России и Беларуси по вопросам, касающимся развития внутрифирменного обучения, показали наличие одинаковых трендов в изменении данной системы, которые связаны с одинаковым отношением руководства к обучению персонала в организациях двух стран, с наличием зависимости использования инновационных принципов внутрифирменного обучения от количества обучаемых работников в год, с идентичной мотивацией ко внутрифирменному обучению, которая формируется исходя из уровня хозяйственного состояния (прибыльная, безубыточная, убыточная) организации.

Идентичность трендов в развитии системы внутрифирменного обучения в России и Беларуси определяют возможности взаимного использования опыта России и Беларуси в формировании внутрифирменных систем обучения персонала.

УДК: 330.44

ПРИМЕНЕНИЕ В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ ПОКАЗАТЕЛЯ «ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ В ЭКСПОРТЕ»

Быков А.А., д.э.н., проф., Колб О.Д., асс.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: добавленная стоимость национального происхождения в экспорте; таблицы «Затраты-Выпуск».

Традиционно доходы экономики и ее отдельных отраслей от экспорта товаров и услуг оцениваются в разрезе показателя объемов экспорта. Эти данные представлены в платежном балансе, а также в системе национальных счетов. Применение показателя чистого экспорта не позволяет определить размеры промежуточного потребления товаров и услуг, приходящегося на денежную единицу экспортной выручки. В результате оценки вклада каждой отдельной отрасли в экспортные доходы экономики может оказаться искаженной, поскольку каждая отрасль характеризуется различными значениями доли промежуточного импорта в валовом выпуске. Цель настоящего исследования состоит в том, чтобы с применением системы таблиц «Затраты-Выпуск» по аналогии с методологией TiVA рассчитать добавленную стоимость национального происхождения в совокупном экспорте Республики Беларусь, сопоставить полученные показатели в пространственном (сравнить с другими экономиками) и временном разрезе, выявить отличительные особенности работы белорусской экономики в динамике.

Важнейшими статьями экспорта Беларуси являются нефтепродукты и продукты питания. Эти продукты принципиально отличаются по структуре добавленной стоимости: первые производятся из импортного сырья, доходы формируются за счет больших объемов экспорта и импорта; вторые включают добавленную стоимость, созданную не только в пищевой промышленности, но и в сельском хозяйстве, а также других смежных отраслях, включенных в производственную цепочку на территории Беларуси.

Для сопоставления отраслей экономики в разрезе формирования и распределения экспортных доходов авторами рассчитан показатель добавленной стоимости национального происхождения в экспорте на основе межотраслевого баланса (таблиц «Затраты-Выпуск») Республики Беларусь. Этот показатель разработан в рамках методологии учета международной торговли на основе добавленной стоимости Trade in Value Added — TiVA, которая является совместной инициативой ОЭСРО и ВТО и предназначена для мониторинга создания и движения добавленной стоимости в разрезе стран и отраслей в системе международного разделения труда. Суть методологии учета международной торговли на основе добавленной стоимости заключается в создании глобальных таблиц «Затраты-Выпуск» путем комбинирования национальных таблиц «Затраты-Выпуск» с потоками двусторонней торговли [1; 2].

База данных TiVA охватывает 58 стран мира, на которые приходится 95% мирового ВВП. Из постсоветских экономик в ней представлены только три страны Балтии, а также Российская Федерация. Пока что в TiVA не представлены Беларусь, Украина, Казахстан, а также другие страны СНГ, кроме России, однако ввиду высокой актуальности задач по исследованию международных цепочек создания и движения стоимости в настоящее время ведется работа по созданию аналогичных баз статистического анализа в рамках ЕАЭС.

В качестве периода исследования выбран промежуток времени с 2007 по 2013 гг. С одной стороны, за этот период белорусская экономика пережила последствия двух кризисов, реакция экономики на которые нуждается в детальном исследовании. С другой стороны, за отмеченный период Национальным статистическим комитетом подготовлены и размещены в свободном доступе таблицы «Затраты-Выпуск», поэтому необходимая для анализа информация имеется.

В соответствии с методологией TiVA, абсолютный показатель объема валовой добавленной стоимости национального происхождения в экспорте по видам экономической деятельности (ВЭД) рассчитывается по формуле:

$$ДСЭi = ДСПi + ППОi + РИi, \quad (1)$$

где $ДСЭi$ – валовая добавленная стоимость национального происхождения в экспорте для i -го ВЭД, денежных единиц;

$ДСPi$ – прямая валовая добавленная стоимость в экспорте, созданная в i -м ВЭД, денежных единиц;

$ППОi$ – промежуточное потребление отечественных ресурсов других отраслей, включенное в состав валового экспорта i -го ВЭД, денежных единиц;

$РИi$ – реимпортированная добавленная стоимость в экспорте i -го ВЭД, денежных единиц. Как правило, в сравнении с другими составляющими общей величины валовой добавленной стоимости в экспорте, размер данного компонента в условиях Беларуси пренебрежимо мал, поэтому не учитывался в дальнейших расчетах.

Относительный показатель доли добавленной стоимости в экспорте можно определить как отношение $ДДСЭ_i$ к валовому экспорту товаров или услуг:

$$ДДСЭ_i = ДСЭ_i / ВЭ_i, \quad (2)$$

где $ДДСЭ_i$ – доля добавленной стоимости национального происхождения в экспорте, отн. ед.;
 $ВЭ_i$ – валовой экспорт i -го ВЭД, денежных единиц.

Для расчета показателей $ДСЭ$ и $ДДСЭ$ в целом по экономике значения прямой и косвенно созданной добавленной стоимости, а также валового экспорта i -го ВЭД суммируются, затем используются аналогичные формулам (1) и (2) расчеты. На объем добавленной стоимости национального происхождения в экспорте влияет не только непосредственно добавленная стоимость исследуемой отрасли, но также степень ее интегрированности с прочими отраслями экономики, доля отечественных ресурсов, используемых данной отраслью в промежуточном потреблении.

На рис. 1 представлены показатели доли добавленной стоимости национального происхождения в экспорте для ряда экономик Центральной и Восточной Европы. Все показатели по странам, кроме Беларуси, представлены в базе *TiVA* по состоянию на 2011 г. Тот же показатель для Беларуси рассчитан авторами на основе таблиц «Затраты-Выпуск» за 2011 г.

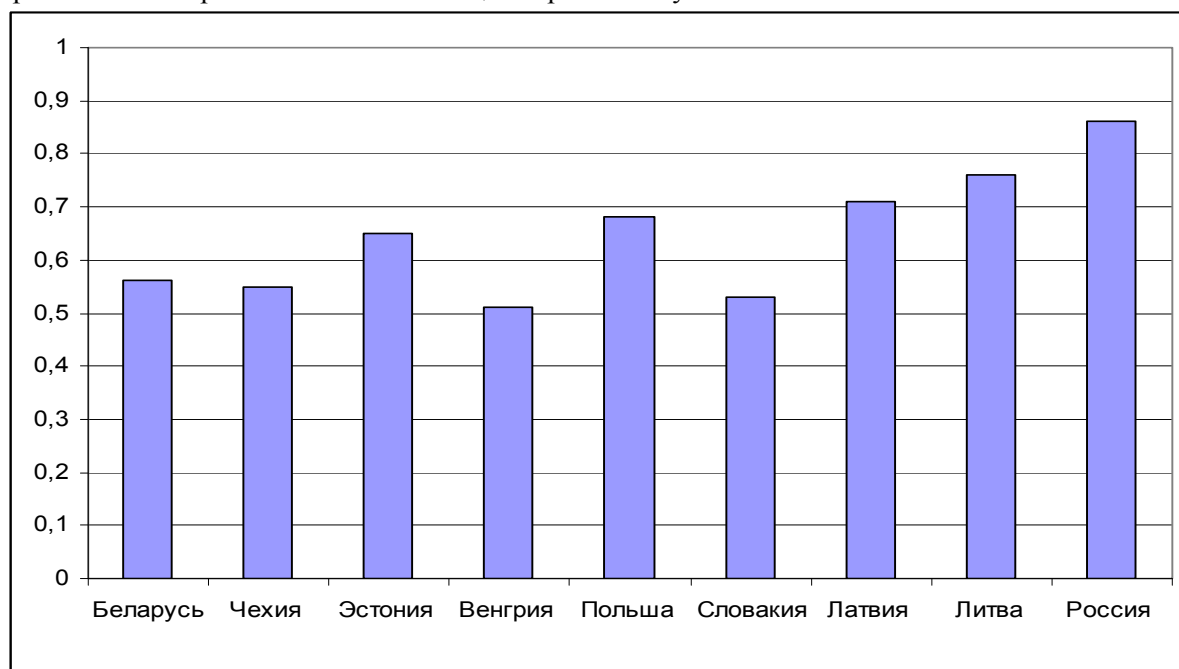


Рисунок 1 – Доля добавленной стоимости национального происхождения в экспорте ряда стран Центральной и Восточной Европы в 2011 г., отн. ед.

Источник: [1; 2].

Показатель $ДДСЭ$ тем выше, чем больше валовая добавленная стоимость в каждой экспортно-ориентированной отрасли, и чем больше отечественных ресурсов используется в промежуточном потреблении. Например, Россия, экспортирующая преимущественно сырье и продукты его первичной переработки, имеет наиболее высокий показатель $ДДСЭ$ вследствие того, что используются в основном отечественные ресурсы в производстве своих экспортируемых продуктов. Беларусь, которая относится к малым открытым экономикам, по данному показателю сопоставима европейскими странами, имеющими схожую отраслевую структуру.

Далее проанализируем отраслевые показатели $ДДСЭ$ для Беларуси. На рис. 2 отмечены доли наиболее значимых групп продуктов в валовом экспорте и в добавленной стоимости национального происхождения в экспорте. Различия между двумя показателями объясняются следующим:

- продукты нефтехимии производятся из импортного сырья и характеризуются меньшим соотношением добавленной стоимости и валового выпуска;
- в производстве продуктов питания используется больше отечественного сельхозсырья, поэтому они характеризуются сравнительно высоким показателем $ДДСЭ$;

- продукция машиностроения как наукоемкий сектор промышленности характеризуется высокой долей добавленной стоимости в валовом выпуске;
- транспорт и связь являются услугами и как любые услуги также характеризуются высокой долей добавленной стоимости в валовом выпуске.

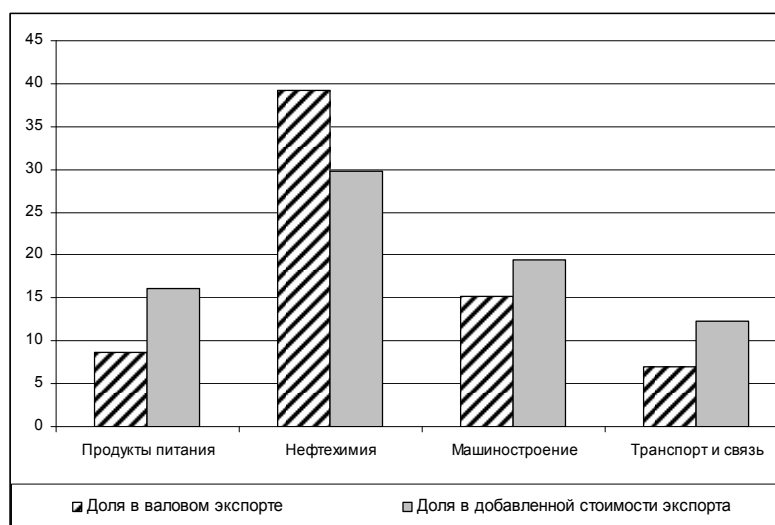


Рисунок 2 – Структура основных статей валового экспорта и добавленной стоимости в экспорте Республики Беларусь в 2012 г.

Источник: рассчитано авторами на основе [3].

Предлагаемый показатель позволяет не только проводить структурный анализ экспорта, но и решать более сложные задачи, например, определить вклад экспорта в экономический рост. Подобные задачи уже решались белорусскими специалистами [5], но ввиду отсутствия необходимой статистической информации данное явление не могло быть исследовано в динамике.

Рассмотрим показатель добавленной стоимости национального происхождения в экспорте Беларуси в динамике, в период с 2007 по 2013 гг. Разделим произведенную в стране добавленную стоимость на две части: первая часть отнесена к экспортируемым товарам и услугам; вторая включена в товары и услуги, реализованные на внутреннем рынке. Расчет валовой добавленной стоимости национального происхождения, созданной за счет продаж на внутреннем рынке, произведем по формуле (3):

$$ДСВt = ДСt - ДСЭt, \quad (3)$$

где $ДСВt$ – добавленная стоимость национального происхождения, созданная в году t за счет продаж на внутреннем рынке;

$ДСt$ – валовая добавленная стоимость в экономике в году t ;

$ДСЭt$ – добавленная стоимость национального происхождения в экспорте в году t .

На левой шкале рис. 3 отмечены показатели $ДСВt$ и $ДСЭt$, в млн. долл. США. На правой шкале рисунка показано изменение среднегодового обменного курса белорусского рубля к доллару США, в % к предыдущему году. Отметим также, что в течение анализируемого периода показатель $ДДСЭ$ изменялся разнонаправлено и незначительно – от 0,55 до 0,59.

Как видно на рис. 3, показатель $ДСЭt$ превышал $ДСВt$ только в 2011 и 2012 гг., до и после данного периода добавленная стоимость от продажи товаров и услуг на внутреннем рынке оказались выше, чем добавленная стоимость, заключенная в экспорте. Иными словами, в 2011-12 гг. спрос на товары и услуги белорусских производителей на внутреннем рынке упал, при этом основным источником экономического роста стал экспорт. Наблюдаемую ситуацию можно объяснить девальвационным эффектом белорусского рубля во время и после валютного кризиса 2011 г. Эффект оказался краткосрочным и закончился в 2013 г. после стабилизации обменного курса рубля. С этого момента основным источником экономического роста вновь стал внутренний рынок.

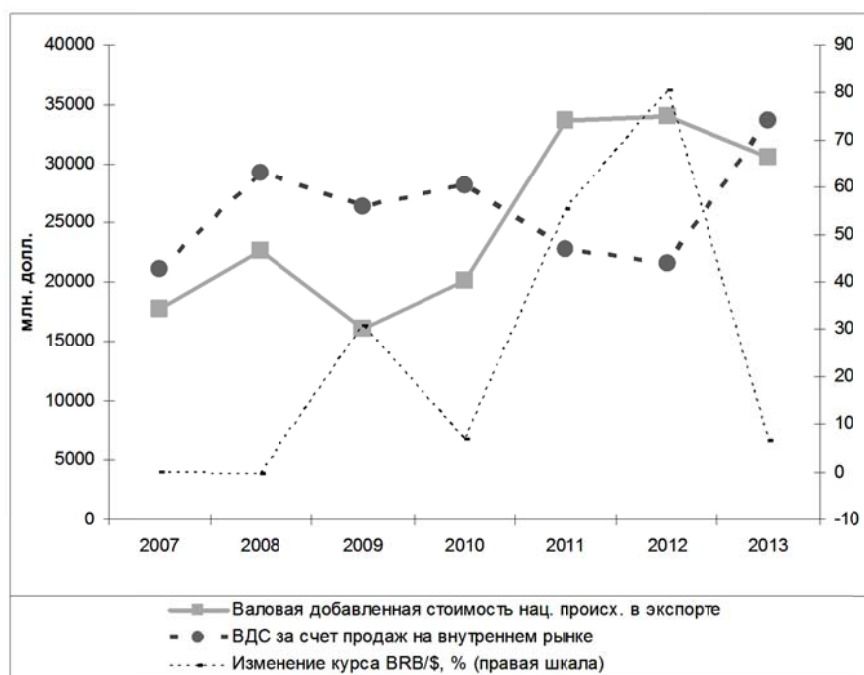


Рисунок 3 – Динамика валовой добавленной стоимости, созданной в белорусской экономике за счет экспорта и за счет продаж на внутреннем рынке

Источник: рассчитано авторами на основе [3; 4].

Список использованных источников

1. OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA): Value added in gross exports by source country and source industry // OECD Statistics [Electronic resource]. – Mode of access: <http://stats.oecd.org/#>. – Date of the access: 20.03.2015.
2. Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development. www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm. – Date of the access: 10.04.2015.
3. Система таблиц «Затраты-Выпуск» Республики Беларусь за 2007 - 2013 годы (стат. бюлл.) / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014.
4. Платежный баланс Республики Беларусь. [Электронный ресурс] <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/>. – Дата доступа 05.03.2015.
5. Готовский А.В., Гуцол П.Н. Вклад экспорта в экономический рост Республики Беларусь // Белорусский экономический журнал. 2007. – № 2. – С.4-16.

УДК 631:338.43

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ОБЩИН УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Боголиб Т.М., д.э.н., проф.

*Государственное высшее учебное заведение «Переяслав-Хмельницкий Государственный педагогический университет имени Григория Сковороды»,
г. Переяслав-Хмельницкий, Украина*

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, бюджет общин, сельская территория, социальная сфера, качество жизни населения, занятость населения, безработица, благоустройство сельских общин.

В статье раскрыты особенности социально-экономического развития сельских общин Украины в условиях экономического кризиса и военного конфликта на Востоке; проведена оценка состояния социально-экономического развития сельских общин: уровень занятости населения, уровень качества жизни населения, уровень благосостояния, уровень миграции сельского населения; обобщен опыт развития сельских общин Беларуси; предложены действенные механизмы повышения уровня развития сельских общин, повышения их финансового потенциала.

Сельский сектор играет особую и чрезвычайно важную роль в национальной экономике. Вследствии создания условий производительной занятости в сельских регионах осуществляется обеспечение населения продуктами питания, а отраслей перерабатывающей промышленности – сырьем. Сектор сельскохозяйственного производства формирует основу сырьевой, демографической и социально-экономической безопасности страны, поэтому он является важной экспортной составной системы национальной экономики.

Процесс реформирования экономики сельских регионов происходит медленно, сельские общины находятся в упадке: большие производственные предприятия потеряны, формирование других структур не завершено, налоговый потенциал сельских общин не весомый. В Украине ухудшается демографическая ситуация и прежде всего в сельской местности, не решены вопросы с землей, земля используется не полностью и неэффективно. Финансовое обеспечение развития сельских регионов остается неудовлетворительным, бюджеты сельских общин не стали определяющим звеном концентрации местных доходов развития. На эти проблемы наложился экономический кризис (2014-2015 гг.) и военный конфликт на Востоке Украины, что значительно усугубило ситуацию в сельских общинах.

Решение возникших проблем позволит сформировать новые общественные отношения в сельских общинах и даст возможность достичь высоких результатов.

Социально-экономическое развитие сельских общин ставит первоочередные вопросы существенного повышения уровня управления сельскохозяйственным сектором национальной экономики, осуществления децентрализации органов местного самоуправления и децентрализации местных финансов, повышения роли общин в развитии экономики и социальной сферы, создания условий для всестороннего решения вопросов самоуправления на основе экономической самостоятельности и эффективного функционирования сельских производственных и непроизводственных структур.

Значительный вклад в исследования проблем теории и практики социально-экономического развития регионов сделали такие известные украинские ученые: С. Бандур, Д. Богиня, И. Гнибиденко, Э. Либанова, П. Саблук, М. Тимчук; зарубежные ученые: А. Аганбегян, А. Богданович, Е. Ванкевич, Л. Козлов, В. Коседовски, В. Леонтьев, В. Максимов, Н. Некрасов, А. Новосёлов, Н. Ратнер, В. Фатеев, Г. Унтура, Р. Шнипер, Б. Штульберг и др.

В условиях современного экономического кризиса, военного конфликта на Востоке Украины требуют дополнительного исследования и решения проблемы управления социально-экономическим развитием сельских общин, создания условий для эффективного использования производственного, трудового и финансового потенциалов, формирования целевых доходов сельских бюджетов для обеспечения качественного уровня функционирования местного самоуправления, в чем и заключается актуальность данной проблемы.

Изложение результатов исследования. Сельская община характеризуется предметными внутренними и внешними связями, реализует собственные механизмы воспроизводства. Ей характерны специфические черты: местные условия воспроизводства валового регионального продукта, основного и оборотного капитала, трудового потенциала, источников капиталовложений и расходов на содержание непроизводственной сферы, особенности занятости, источники формирования доходов населения и возможности их финансового покрытия. Все это является материальной и социальной основой воспроизводства определенного стандарта качества жизни сельского населения. Такой подход к исследованию сельской общины позволяет раскрыть существенные стороны производственных и социально-экономических отношений в их разнообразии и особенностях проявления.

Социально-экономическое развитие сельских общин обеспечивается с учетом социальных и экономических целей, путем достижения высоких стандартов качества жизни населения на основе роста сельскохозяйственного производства, доходов населения, улучшения его благосостояния, улучшения состояния здравоохранения, качества образования и осуществления положительных изменений в местном самоуправлении.

Сельская община является основой развития агропромышленного производства, но агропромышленный комплекс практически превратился в малоэффективное приложение национальной экономики Украины. От развития агропромышленного комплекса зависит социально-экономическое развитие сельской общины.

Сложилась парадоксальная ситуация.

В 2014 году упадок производства составил в Украине 20%, только одна отрасль обеспечила рост – агропромышленное производство – 13,6 %, но это не улучшило состояния сельских общин [7]. За годы независимости на местах ликвидированных колхозов и совхозов возникли новые формы хозяйствования: в первую очередь фермерские хозяйства, но по состоянию на 01.07.2015 года они не достигли даже уровня производства девяностых годов прошлого века.

Низкая эффективность фермерских хозяйств является следствием того, что значительная их часть не смогла освоить современные передовые методы производства, новые технологии. Фермерские хозяйства не в полной мере выполняют свою социальную функцию – максимально содействовать занятости трудоспособного населения, развитию социальной инфраструктуры сельской общины. На территории сельской общины функционирует, как правило, несколько фермерских хозяйств, они имеют устаревшую технику, не сотрудничают между собой. Крупные агропромышленные комплексы не многочисленны (всего 50 ед.) развиваются успешно, но они имеют, как правило, регистрацию в Киеве и сельская община не имеет даже налоговых отчислений. В Украине есть две группы высокоразвитых агропромышленных холдингов: частные агрохолдинги, которые работают только для собственного обогащения (40 ед.), они не занимаются решением социальных проблем сельских общин, используют дешевую рабочую силу и платят минимальную плату за аренду земельных участков. Другая группа – это акционерные сообщества, которые получают финансовую поддержку ЕС, кредиты международных финансовых институций. Главными условиями грантовой поддержки и кредитирования является социальная составная поддержки сельских общин, высокая производительность. Эти агрохолдинги оказывают большую помощь в социально-экономическом развитии общин, обеспечивают высокий уровень занятости и высокий уровень заработных плат. Проблема в одном, таких агрохолдингов всего 10 по Украине. Создание мелких фермерских хозяйств было ошибочным, они не способны наладить успешное ведение производства через отсутствие финансовых ресурсов. Низкий уровень заработных плат, отсутствие социальных гарантий для работников отрицательно сказывается на социально-экономическом развитии сельских общин.

В период 2005-2015 годов сельское население сократилось на 40% (на 2,2 млн. чел.) за счет миграции в город, снижения рождаемости и увеличения уровня смертности [7]. В период 2014-2015 годов отток населения составил 1 млн. чел.. Главная причина внешней миграции – мобилизация в Вооруженные силы Украины и вторая причина – резкое падение уровня жизни населения. В период 2014-2015 годов за чертой бедности оказалось 48,6% населения Украины из них 75% сельское население [7]. В отдельных регионах Украины практически отсутствует мужское население: частично мужчины возрастом до 60 лет мобилизованы в ряды Вооруженных сил Украины, частично выехали за границу. В последнее время существенно уменьшилось количество молодежи. Население пенсионного возраста занято ведением домашнего хозяйства.

За годы независимости усилилось расслоение сельских жителей по уровню получаемых ими доходов, это связано бедностью определенной части населения.

В результате экономического кризиса и военного конфликта на Востоке Украины падение ВВП в 2014 г. достигло 7,6%, за первое полугодие 2015 г. – 7,0%, девальвация гривны достигла 156% [7]. Вместе с этим введен военный сбор, налог на пенсии, превышающие 1442 грн. (для работающих пенсионеров), что ухудшило материальное благосостояние населения Украины, всего населения Украины и особенно жителей сельских общин.

В таких условиях качество жизни населения сельских общин остается по сравнению с городами, которые находятся рядом, низким, средства от оплаты труда и личные доходы граждан используются главным образом на удовлетворение физиологических нужд. Цены на продукты питания выросли в 2-3 раза, цены на энергоресурсы в 3 раза, цены на газ - в 7 раз. Пенсии, заработные платы остались на прежнем уровне или снизились в результате уплаты налогов и сборов.

При недостаточно высоком удельном весе расходов на оплату труда в себестоимости продукции конечные доходы на сельскохозяйственных предприятиях имеют тенденцию к уменьшению, так как перенесенная стоимость сырья и вспомогательных материалов постоянно растет в целом

уровень полученных работниками таких предприятий доходов не покрывает размера необходимых расходов на оплату услуг, тарифов и другие расходы.

При таких обстоятельствах создание полноценных экономических условий повышения качества жизни жителей сельских общин является невозможным. Без расширения сферы получения доходов от предприятий разных форм собственности нельзя достичь обеспечения эффективной занятости как первоосновы улучшения материального благосостояния работников. В целом проведенные исследования свидетельствуют, что стоимость рабочей силы в сельском хозяйстве является заниженной, а фактическая оплата не соответствует цене используемого труда.

Органы государственного и регионального управления могут обеспечить получение социальных гарантий только на минимальном уровне (пенсии, оплата труда на уровне прожиточного минимума, социальная помощь). Ограничены способы непрямого влияния органов самоуправления сельских регионов Украины на повышение уровня самостоятельно получаемых доходов (заработная плата, смешанный доход) не обеспечивают необходимого качества жизни работающего сельского населения.

Качество жизни сельского населения ухудшается вследствие сокращения количества рабочих мест, падения оплаты труда, низкой эффективности сельскохозяйственного производства, сворачивания уровня экономической эффективности сельское население, увеличения уровня безработных и постоянно низкого уровня производительности занятых. Все это приводит к осуществлению воспроизводства только на уровне, который постоянно снижается, не позволяет возобновлять и расширять объемы производства, наращивать трудовой потенциал и увеличивать доходы работников.

Формирование высокоразвитой социально-экономической инфраструктуры не стало полноценным элементом реформирования агропромышленного сектора национальной экономики. Его отставительную отсталость можно преодолеть только общими усилиями государства, работодателей, предпринимателей, наемных работников.

На балансе органов местного самоуправления находится значительное количество дошкольных и школьных учреждений образования, здравоохранения, культуры, домов для престарелых, которые финансируются с местных бюджетов, но доходы не покрывают расходы на их содержание.

Решение вопроса обеспечения высоких стандартов развития и жизни населения сельских общин находится в двух плоскостях, которые между собой взаимосвязаны. Первая – это децентрализация органов местного самоуправления, вторая – это структурная реформа агропромышленного комплекса, которая должна базироваться на создании крупных агрофирм, в которых будет весь цикл работ, включая переработку и реализацию готовой продукции с выходом на международные рынки продуктов питания с учетом проблем голода в мировых масштабах.

Первые шаги по децентрализации уже сделаны: разработана Концепция децентрализации власти, реформы местного самоуправления [5], внесены изменения в Бюджетный [1] и Налоговый Кодексы Украины [2], которые расширяют для местных бюджетов доходную базу; принят Закон Украины «Об основах государственной региональной политики» [3], Закон Украины «О военно-гражданской администрации» [4]. Это важные законодательные акты, которые направлены на укрепление позиций сельских общин.

В новых законодательных актах четко определено, что целью социально-экономического развития сельских общин должно стать обеспечение высоких стандартов качества жизни населения, внедрение новых механизмов формирования экономических условий ускоренного развития реального сектора экономики, закрепление работающих в сельской общине, повышение доходов населения за счет различных источников, внедрение мероприятий повышения уровня здравоохранения, развития учреждений образования и культуры.

Агрофирмы, агрохолдинги должны сохранять и развивать социальную инфраструктуру: предоставлять социальные гарантии жителям общин; эффективно использовать трудовой потенциал. В жилищной сфере должны содействовать реформированию и развитию предприятий жилищно-коммунального хозяйства. В отрасли развития социальной сферы – обеспечение качественных изменений в образовательном, лечебном, культурном и бытовом пространствах.

Для реализации указанных приоритетов социально-экономического развития сельских общин принципиальное значение имеют: прозрачность и открытость управления, соблюдение регламентов деятельности органов местного самоуправления, поддержка обратной связи с населением, участие сельских жителей в осуществлении самоуправления.

Успехи решения проблем социально-экономического развития сельских общин определяется уровнем обеспеченности их собственными финансовыми ресурсами, возможностью привлечения банковских кредитов.

Сельскохозяйственные предприятия разных форм собственности должны функционировать на основе территориальной интеграции, которая способна обеспечить поступление обязательных ежегодных отчислений в фонд развития сельских регионов. В данном случае бюджеты сельских регионов будут обеспечивать соблюдение интересов сельских общин, органов регионального и государственного управления.

В условиях децентрализации местного самоуправления должна быть разработана новая бюджетная концепция, которая предусматривает сбалансированность бюджетов сельских общин по доходах и расходах [6], применение новых налоговых механизмов и нормативов отдельных поступлений, что заменит практику неэффективного централизованного управления на децентрализованное самофинансирование социально-экономического развития сельских общин Украины.

Для Украины полезен опыт стратегического планирования социально-экономического развития регионов Республики Беларусь. Украина не имеет подобного опыта, поэтому важно изучить этот опыт и использовать при разработке стратегических планов социально-экономического развития сельских общин.

При составлении планов стратегического развития сельских общин важно определить финансовый потенциал общины и конкурентные преимущества общины для дальнейшей возможности привлечения средств ЕС и инвесторов. В Республике Беларусь существует ряд Государственных программ поддержки развития регионов, в том числе и сельских общин. Украина должна использовать опыт Беларуси для разработки Государственных программ социально-экономического развития сельских общин, агропромышленных холдингов и агрофирм.

Действенными механизмами социально-экономического развития сельских общин должны стать: развитие производственной сферы (формирование и регулирование ресурсного, технологического, финансово-экономического, организационно-правового обеспечения условий функционирования агрофирмы и агрохолдинга, предприятий строительства, транспорта; формирование общехозяйственной инфраструктуры; разработка региональной программы детенизации экономики); развитие трудового потенциала (разработка и реализация региональных программ «Качество жизни», «Образование», «Здравоохранение», «Мобильность», «Условия труда», «Охрана труда», «Социальное партнерство», разработка текущих и перспективных территориальных балансов трудовых ресурсов региона); развитие материально-бытовой сферы (разработка и реализация региональных программ «Общежитие», «Служебное жилище», «Жилищное строительство», жилище для молодежи, «Бытовое обслуживание», «Экология», создание регионального кредитного жилищного фонда); развитие социальной сферы (разработка и реализация региональных программ финансирования медицины, образования, физической культуры и спорта); развитие культурной сферы (разработка и реализация региональных программ «Свободное время», «Сельский клуб», «Сельская библиотека», «Художественная самодеятельность»); подготовка кадров для сельских общин (разработка и реализация региональных программ: «Подготовка и переподготовка кадров», «Профессионально-техническое образование», «Высшее образование»).

Важное внимание должно быть уделено реформированию порядка и последовательности осуществления расходов бюджетов сельских общин. Они должны направляться на обеспечение необходимого объема формирования производственного, демографического и социально-экономического потенциалов сельских общин.

В условиях экономического кризиса и военного конфликта на Востоке Украины необходимо осуществить комплексные мероприятия относительно обновления порядка формирования доходов и распределения бюджетных поступлений. Значительную часть финансовых ресурсов необходимо оставлять в сельских общинах, а только ее экономически обоснованную часть передавать бюджетам высшего уровня централизации. Нельзя допустить полного разрушения сельских общин.

При таких условиях сбалансированный бюджет сельской общины может стать главным инструментом ее социально-экономического развития, инструментом обеспечения высокоэффективной хозяйственной деятельности самоуправления.

Выводы. Рыночная трансформация, разукрупнение сельскохозяйственных производственных предприятий не содействовали повышению уровня производительной занятости сельского населения. Экономический кризис, военные действия на Востоке Украины способствуют усилению бедственного социально-экономического положения сельских общин. Значительная часть сельского

населения живет ниже черты бедности, снижается рождаемость, усилились тенденции роста безработицы, неконтролируемой внутренней и внешней миграции населения. Основным способом выживания преобладающего большинства сельского населения является самозанятость в личных подсобных хозяйствах.

Социально-экономическое развитие сельских общин неудовлетворительное. Сельские общины имеют недостаточный уровень обеспечения финансовыми ресурсами, низкий уровень трудовой занятости, низкий уровень рождаемости, высокий уровень смертности, фермерские хозяйства малоэффективны, они не способствуют социально-экономическому развитию сельских общин.

Повышение качества жизни населения сельских общин должно происходить в тесной взаимосвязи с интенсивным возрождением производственной сферы, переориентацией денежно-кредитной и бюджетной политики на решение проблем преимущественно социальной направленности.

Прежде всего необходимо провести децентрализацию органов местного самоуправления и структурные реформы в агропромышленном комплексе, путем укрупнения фермерских хозяйств и на их основе создание агрофирм и агрохолдингов. Укрупненные хозяйства должны обеспечивать полный цикл производства и переработки сельскохозяйственной продукции, эффективно использовать трудовой потенциал и обеспечивать социально-экономическое развитие сельских общин на условиях партнерства.

Заслуживает внимания опыт Республики Беларусь относительно стратегического планирования социально-экономического развития регионов, привлечения средств ЕС и финансовых институций.

Решение этих двух задач позволит сельским общинам успешно развиваться, обеспечит качество жизни граждан, их экономическое и социальное развитие.

Список использованных источников

1. Бюджетный Кодекс Украины. – К.: Аттика, 2015 – 124 с.
2. Налоговый Кодекс Украины. – К.: Аттика, 2015 – 376 с.
3. Закон Украины «Об основах государственной региональной политики» 05.02.2015 №156 – VIII – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.
4. Закон Украины «Об военно-гражданских администрациях» 03.02.2015 №141 – VIII – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/141-19>.
5. Концепція «Децентралізація влади. Реформа місцевого самоврядування» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-p>.
6. Децентрализация местных бюджетов – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://news.mail.ru/inworld/ukraine/economics/20713311/?frommail=1>.
7. 7. Основні показники фінансового стану за 2004-2015 гг. (I півріччя) – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=398672&cat.
8. ?art_id=398672&cat.

УДК 332.1

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

Гудкова А. А., начальник отдела

*ФГБНУ НИИ – Республиканский исследовательский научно-консультационный
центр экспертизы, г. Москва, Российская Федерация*

Ключевые слова: территориальное развитие, регион, полицентричность, городская агломерация, территория инновационного развития, территория опережающего развития.

В условиях глобализации региональная экономика в значительной степени нуждается в политике, направленной на формирование эффективной экономической среды и развитие рыночной инфраструктуры. Опыт развитых стран показывает, что все мероприятия региональной политики подчиняются одной цели – структурному преобразованию национальных экономик. Эта по-

литика включает два аспекта: поддержку развития отдельных территорий и поддержку развития инновационного потенциала.

Важным инструментом повышения сбалансированности социально-экономического и инновационного развития регионов является разработка стратегических направлений пространственного развития страны, позволяющих создать предпосылки обеспечения межрегиональной интеграции. Реализация целей и задач пространственного развития позволяет интегрировать между собой приоритеты отраслевого и регионального развития, обосновать локализацию крупных инвестиционных проектов и их инфраструктурное обеспечение.

Формирование новых концепций территориальных образований, имеющих растущее экономическое значение, является важным направлением государственной региональной политики не только в развитых странах, но и в Российской Федерации. Совершенствование инструментов регионального развития, таких как городские агломерации, зоны (полюса) инновационного развития, территории инновационного и опережающего социально-экономического развития способствуют диверсификации и развитию экономики территориальных образований, построению инновационной экономики.

В статье исследованы основные подходы к пространственному развитию в условиях формирования новой парадигмы регионального развития. Представлен опыт Европейского Союза по реализации концепции полицентричности. Отражены основные подходы к совершенствованию территориального развития в Российской Федерации.

В современных условиях внимание к пространственному (территориальному) развитию обусловлено процессами глобализации и формированием в связи с этим новой парадигмы регионального развития. Ориентация на повышение конкурентоспособности и инновационного потенциала регионов является важным аспектом не только теоретических исследований, но и практического их использования. Задачей государственной региональной политики является не только мобилизация внутренних ресурсов отдельных регионов, но и решение проблемы конкурентоспособности страны в целом.

В Российской Федерации также как и в развитых странах мероприятия государственной региональной политики последних десятилетий подчинены основной стратегической цели – структурному преобразованию национальной экономики и сбалансированному и максимально социально безболезненному приспособлению отдельных регионов к складывающимся условиям функционирования. Это политика имеет несколько взаимосвязанных направлений:

- разработка стратегий социально-экономического и инновационного развития регионов, диверсификация рынков сбыта в целях повышения конкурентоспособности;
- поддержка развития высокотехнологичных видов производства и инновационной деятельности, создание научных и промышленных парков, развитие региональных инновационных сетей;
- содействие модернизации традиционных видов производства, стимулирование внедрения новых производственных технологий;
- модернизация и расширение производственной инфраструктуры (транспорт), предпринимательских инфраструктур (маркетинговые, консалтинговые услуги, связь, информационные сети), системы образования и др.

Осознавая значение развития территорий, одним из приоритетов государственной региональной политики становится освоение территориального капитала и стимулирование местных акторов на решение задач инновационного характера. Речь, таким образом, идет о реализации концепции полицентричных регионов.

В теоретическом аспекте пространственного развития ключевыми структурами обеспечения экономического роста и инновационного развития рассматриваются города-регионы (городские агломерации, мега-города), а также мегагородские регионы и мегарегионы [1; 2], что предполагает наличие сложных взаимосвязей между их ролью в национальной экономике и их полицентричной, многокластерной пространственной формой.

В научных дискуссиях считается, что в число основных функций полицентричных мегагородских регионов, характеризующих современные процессы, входит не только принятие решений, обеспечение экономического контроля и управления, но и осуществление инноваций.

В европейской теории и практике особое место занимает документ, который был принят министрами государств-членов Европейского Союза (ЕС), ответственными за пространственное плани-

рование в конце 1990-х гг. – «Европейская перспектива пространственного развития» («European Spatial Development Respective»), далее – ESDP).

Основополагающими принципами формирования пространственной политики, изложенными в ESDP, являются: развитие сбалансированных полицентричных городских систем; обеспечение равного доступа экономических агентов к инфраструктуре и знаниям [3].

Подход, лежащий в основе ESDP, заключается в признании влияния на пространственное развитие взаимосвязи между территориальным уровнем (вертикальная интеграция) и всеми секторами экономики (горизонтальная интеграция). Именно развитие сбалансированной полицентричной городской системы является одной из основных концепций ряда проектов, выполненных в рамках программы «European Spatial Planning Observation Network» (ESPON).

В проекте 1.1.1 «Роль, особое положение и потенциал городских ареалов как узлов полицентричного развития» программы ESPON (отчет 2003 г.) полицентричные городские системы рассматриваются как более эффективные, территориально сбалансированные системы, чем моноцентричные. В связи с этим основная задача региональной политики связана с развитием сбалансированных городских структур, которые стимулируют конкурентоспособный потенциал своих регионов [3].

Еще одной центральной задачей пространственного развития, которая нашла отражение в проекте 1.1.1 программы ESPON, являлось исследование формирования динамичных «глобальных зон интеграции».

На основе полученных результатов полицентричность стала рассматриваться как результат двух основных процессов: структурного (экономического, функционального), происходящего из пространственного развития, и институционального, основанного на добровольном сотрудничестве.

В проекте 1.1.1 программы ESPON было предложено следующее определение полицентричности: «Полицентричная городская система является пространственной организацией городов, характеризующейся функциональным разделением труда, экономической и институциональной интеграцией и политическим сотрудничеством» [1].

Политику поддержания полицентричности на европейской территории в программе ESDP предлагалось реализовывать на трех уровнях [1]:

- мероприятия общеевропейского масштаба. Они включают транснациональные стратегии пространственного развития, направленные на укрепление нескольких больших зон *глобальной экономической интеграции* в Европейском Союзе (ЕС);

- макроэкономические региональные меры, усиливающие полицентричную и более *сбалансированную систему метрополитенских регионов, городских кластеров и сетей* путем тесного сотрудничества между структурной политикой и политикой трансъевропейских сетей (энергетических, транспортных и др.) и улучшения связей между международными/национальными и региональными/локальными транспортными сетями;

- внутрирегиональные мероприятия, обеспечивающие осуществление стратегий интегрированного пространственного развития городских кластеров во всех странах – членах ЕС в рамках транснациональной кооперации.

В Российской Федерации пространственное развитие определяется мировыми экономическими, экологическими и геополитическими процессами. Если провести сравнение российского и европейского подходов к пространственному развитию, то совершенно очевидна прослеживаемая между ними аналогия.

В последние годы в Российской Федерации отмечается переход от отраслевой логики развития регионов (территорий) к интегральным целям и задачам, которые ориентированы на режим инновационного развития. В стратегическом плане это означает установку на рост конкурентоспособности регионов. Политика региональных властей направлена на капитализацию территории в системах национального и глобального экономического баланса, т.е. на принятие мер общероссийского масштаба, реализацию макроэкономических региональных мер и проведение внутрирегиональных мероприятий, обеспечивающих социально-экономическое и инновационное развитие регионов.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (далее – Концепция–2020) [4], утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р, в качестве принимаемых мер отмечены следующие:

– стимулирование экономического роста путем создания новых центров экономического роста в регионах на основе конкурентных преимуществ;

– координация инфраструктурных инвестиций государства и инвестиционных стратегий бизнеса в регионах с учетом приоритетов пространственного развития и ресурсных ограничений и т.д.

Пространственное развитие регионов Российской Федерации реализуется в фарватере европейских трендов и определяется уже сформированными зонами опережающего развития, к которым относятся:

– крупнейшие агломерации с наиболее динамичным экономическим ростом, обеспечивающим приток инвестиций. К таковым относятся столичные агломерации, в которых сконцентрированы основные финансовые и инновационные ресурсы;

– крупные города – центры регионов, рост которых обеспечивается концентрацией индустриальных производств (с растущей долей обрабатывающих отраслей, ориентированных преимущественно на внутренний рынок).

Акцент на формирование городских агломераций прослеживается в стратегиях социально-экономического развития федеральных округов, которые были приняты в 2009–2012 гг. Инфраструктурный эффект развития территорий связан, в том числе, с реализацией проектов образовательной и инновационной инфраструктуры.

Эффект городской агломерации проявляется в росте инновационной активности сосредоточенных в ней организаций промышленного производства. Так, по итогам 2013 г. удельный вес инновационных товаров, произведенных организациями г. Москвы, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг составил 15,3%, г. Санкт-Петербурга – 12,2% при средней по стране величине в 9,2% [5].

Лидерство обеих столиц обусловлено максимальной концентрацией в них интеллектуального потенциала, во многом влияющего на уровень наукоемкого производства, темпы обновления экономики и распространение инноваций.

Развитие крупных городских агломераций ориентировано на расширение зон опережающего развития за счет охвата прилегающих территорий. Использование потенциала Московской городской агломерации и научно-инновационных центров (наукоградов) Подмосковья (гг. Дубны, Зеленограда, Троицка, Обнинска, Черноголовки) является базой для рационального размещения новых высокотехнологичных производств в обрабатывающих отраслях экономики.

Экономический и инновационный потенциал Санкт-Петербургской городской агломерации и прилегающих регионов способен обеспечить развитие высокотехнологичных импортозамещающих отраслей обрабатывающей промышленности. В их числе – судостроение и автомобилестроение, а также традиционные для регионов Северо-Запада индустриальные отрасли (машиностроение, приборостроение, металлургия, биофармацевтика и химия, электротехника).

В Концепции–2020 в плане пространственной проекции развития выбрано развитие агломераций и индустриальных центров Поволжья, Южного и Среднего Урала. На их территории сосредоточены мощные высоко- и среднетехнологичные отрасли, сырьевые и перерабатывающие производства, а также развиваются научные и образовательные центры. Наличие потенциала способствовало росту объемов производимой в регионах инновационной продукции, доля которой в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг в 2013 г. составила, к примеру, в регионах Приволжского федерального округа: в Республике Татарстан – 21,1%, в Самарской области 22,9%, в Республике Мордовия – 23,9% [5].

Курс на многополярное развитие территории страны основывается на создании новых инновационных центров с опорой на концентрацию человеческого и технологического потенциалов. В качестве таких центров рассматриваются, к примеру, города Сибири (Томск, Новосибирск, Красноярск, Иркутск).

Следует отметить, что в плане инновационного развития территорий акцент в государственной региональной политике делается не только на регионы с высоким научным и кадровым потенциалом и традиционно сильными научными школами и исследовательскими центрами. Речь идет также о регионах, испытывающих последствия упадка традиционных (неконкурентоспособных) для экономики региона производств, но имеющих задел в узкоспециализированных областях знаний и производства (например, радиационная медицина в Калужской области).

Другим направлением пространственного развития Российской Федерации, предусмотренным в Концепции–2020, является проведение политики выделения (закрепления) определенных зон роста (зон опережающего развития), что предполагает:

- формирование территориально-производственных кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики, с концентрацией кластеров в урбанизированных регионах;
- формирование территориально-производственных кластеров на слабо освоенных территориях, ориентированных на глубокую переработку сырья и производство электроэнергии с использованием современных технологий.

По своей сути все выше названные институциональные территориальные образования (городские агломерации, центры и зоны экономического роста, крупные города-центры регионов) являются территориями инновационного развития (ТИР). Элементами, позволяющими их считать таковыми, являются наличие производственных организаций, научных и образовательных учреждений, кластеров и производственной и инновационной инфраструктуры. Основные принципы их формирования следующие:

- государственная поддержка функционирования ТИР;
- преимущественное создание ТИР на базе научно-технологических кластеров, развитие с максимально возможным использованием имеющихся конкурентоспособных компонентов ресурсного, производственного, научного и интеллектуального потенциалов;
- выбор направлений развития, исходя из максимально возможного использования преимуществ экономики территории;
- учет преобладающих тенденций технологического развития;
- учет требований рынка;
- развитие территориальных инновационных сетей.

В практику пространственного планирования федеральным законом от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего развития социально-экономического развития в Российской Федерации» [6] (далее – Закон № 473-ФЗ) был введен новый субъект регулирования – территории с определенным статусом (опережающего развития). В законе под территорией опережающего развития социально-экономического развития (далее – ТОР) понимается часть территории субъекта Российской Федерации, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства Российской Федерации установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности.

Особая роль в Законе № 473-ФЗ отведена созданию и функционированию институтов развития Дальнего Востока, а также отдельным мерам государственной поддержки субъектов РФ, входящих в состав Дальневосточного федерального округа. Приграничное положение базовых его регионов – Хабаровского и Приморского краев – обуславливает необходимость придания этим территориям статуса центров международного сотрудничества, что, в свою очередь, создает предпосылки для реализации крупных проектов. Именно в целях комплексного решения и всестороннего обеспечения задач опережающего развития Дальнего Востока Законом № 473-ФЗ предусмотрено создание институтов развития (коммерческих и некоммерческих организаций), обеспечивающих:

- финансирование и поддержку проектов, реализуемых на ТОР, а также поддержку иных социально ориентированных проектов, в том числе в агропромышленной сфере;
- привлечение резидентов ТОР, прямых инвестиций;
- развитие человеческого капитала и содействие обеспечению трудовыми ресурсами резидентов ТОР.

В качестве меры государственной поддержки развития предпринимательской деятельности на территориях субъектов РФ Дальнего Востока Законом № 473-ФЗ предусматривается разработка и принятие для каждого субъекта РФ программы развития инвестиционной и предпринимательской деятельности. Данная программа ориентирована на создание новых и модернизацию имеющихся производственных предприятий.

Следует отметить, что длительный срок действия особого статуса ТОР (70 лет с возможным продлением срока) наряду с особым правовым режимом осуществления предпринимательской деятельности определяют возможность создания благоприятных условий для ускоренного инновационного развития регионов Российской Федерации.

Подводя общий итог, следует отметить, что мероприятия региональной политики базируются на принципах экономической эффективности. Современная российская государственная региональная политика, которая основана на многообразии регионов и региональных идентичностей, становится политикой поляризованного развития, концентрирующей ресурсы в зонах (полюсах) развития, что является базой для построения эффективной инновационной экономики регионов. В свою очередь инновационное развитие регионов – необходимое условие построения национальной инновационной экономики.

Список использованных источников

1. Nissen A. Metropolisation in Europe – configuration and governance. – Institute of Geography, University of Copenhagen. TAPAS Working Paper 2008:01. Copenhagen. Available at: http://www.geogr.ku.dk/projects/tapas/metopolisation_rapport.pdf
2. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы / К.К. Вальтух, А.Г. Гранберг, А.А. Дынкин и др.; отв. ред. В.В. Ивантер. – М.: МАКС Пресс, 2005; Стратегии макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты и пути реализации / под редакцией академика А. Г. Гранберга. – М.: Наука, 2004.
3. Application and effects of the ESPD in the Member States. – ESPON project 2.3.1, third and Final Report, Jan.2007/. – Available at: [http://www.nordregio.se/ESPON_projects/fr-2.3.1-full_rev\)Jan2007.pdf](http://www.nordregio.se/ESPON_projects/fr-2.3.1-full_rev)Jan2007.pdf)
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/
5. Регионы России. Социально-экономические показатели – 2014 г. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/IssWWW.exe/Stg/d03/21-16.htm
6. Федеральный закон от 29.12.2014 № 473-ФЗ «О территориях опережающего развития социально-экономического развития в Российской Федерации». – Режим доступа http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/

УДК 331.56 (476)

ОПЫТ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ: УРОКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ⁶

Ванкевич Е.В., д.э.н., проф.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: молодежная безработица, рынок труда, занятость молодежи.

В статье проанализирована динамика уровня молодежной безработицы в странах мира. Систематизирован зарубежный опыт предупреждения роста молодежной безработицы. Показана связь между уровнем молодежной безработицы и гибкостью рынка труда. Определены перспективные направления регулирования рынка труда молодежи.

Статистические обзоры ряда стран и международных организаций свидетельствуют о том, что проблемы молодежной безработицы и занятости становятся все более напряженными практически во всех странах и регионах мира (таблица 1). Мировой финансово-экономический кризис также тяжелее всего отразился на молодежном сегменте рынка труда. Уровень безработицы среди молодежи в странах ЕС (27 стран) составил в 2012 г. 22,6 % (6, р. 85), достигая максимальных значений в Греции (54,2 %), Ирландии (31,4 %), Италии (34,4%), Испании (52,4 %), Португалии (38,7 %). В тоже время, можно выделить группу европейских стран, имеющих достаточно низкий уровень безработицы – как общий, так и среди молодежи: Швейцария (6,1% молодежная безработица в 2012г.), Норвегия (8 %), Германия (8,2%), Австрия (8,7 %).

⁶ Исследование проведено в рамках выполнения проекта «Предупреждение молодежной безработицы приграничных территорий Латвии и Белоруссии в условиях выхода из кризиса», финансируемого Белорусским Республиканским Фондом Фундаментальных исследований.

Таблица 1 – Параметры молодежной безработицы в мире

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Глобальный уровень молодежной безработицы (в возрасте 15-24 года), %	11,5	11,7	12,7	12,5	12,3	12,4	12,6
Глобальный уровень безработицы среди взрослых (старше 25 лет), %	4,0	4,1	4,6	4,5	4,5	4,5	4,6
Глобальный уровень безработицы (в возрасте старше 15 лет), %	5,4	5,5	6,1	6,0	5,9	5,9	6,0
Соотношение молодежной безработицы к безработице среди взрослых, раз	2,9	2,9	2,7	2,8	2,8	2,8	2,7

Ист.: [6, р. 79].

Общие направления предупреждения молодежной безработицы в странах ЕС определены в программе «Молодежь в движении», принятой в 2010 году и включают: программы адаптации, содействия в трудоустройстве, помощь в развитии молодежного предпринимательства и обеспечение равных возможностей на рынке труда. Однако желаемого результата данные меры не принесли. В 2013 году было принято решение о формировании специального фонда за счет средств ЕС по борьбе с молодежной безработицей, направленного на финансирование программ стажировок, тренингов, переквалификации в размере 5 млрд евро. Однако по оценкам МОТ, для его результативности, размер фонда должен быть в четыре раза большим.

Молодежная безработица, по данным ЕС, ежегодно обходится странам ЕС в 1,2% совокупного ВВП этих стран (порядка 150 млрд. евро) (Безработица молодежи в Европе). Однако, несмотря на активность и масштабность мер, принимаемых по снижению уровня молодежной безработицы и предупреждению ее роста, все же эта проблема не уменьшается, а растет. Для отдельных стран ее ассоциируют с проблемой «потерянного поколения». И причина – не столько в недостатке уровня образования, сколько в отсутствии рабочих мест для молодежи, поэтому нет возможности трудоустроиться и приобретать хотя бы минимальный трудовой опыт, который требуют наниматели.

Анализ практики предупреждения молодежной безработицы в странах ЕС (табл.2) показывает, что состояние рынка труда молодежи отражает общее финансово-экономическое состояние страны и ее совокупного рынка труда. Третья группа стран, имеющих высокий и растущий уровень молодежной безработицы, отмечены как имеющие наиболее разрушительные последствия мирового финансово-экономического кризиса на свою экономику (Греция, Португалия, Ирландия, Испания).

Таблица 2 – Обзор практики предупреждения молодежной безработицы в странах ЕС

Страна	Используемые инструменты
1	2
1 группа стран – уровень молодежной безработицы снижается, либо имеет наименьшие значения в ЕС	
27	
Германия	Многоэтапная реформа рынка труда (2003-2012 г.г.), направленная на повышение его гибкости, началась с расширения нестандартных форм занятости (повышение доли работников на условиях срочных трудовых договоров. Работа государственной службы занятости была переориентирована на усиление адресности в реализации программ активной политики на рынке труда, ускоренную интеграцию безработных на рынке труда и создание безработными собственного бизнеса, свертывание программ субсидируемой занятости, отбор программ повышения квалификации и переподготовки по проценту трудоустроенных безработных после их прохождения, стимулирование спроса на труд за счет расширения нестандартных рабочих мест. Получили распространение субсидируемые государством курсы повышения квалификации, профориентации и программы занятости для молодежи (ими охвачено примерно 30% школьников).
Нидерланды	Традиционно широкая практика ученичества и обучения на рабочем месте дополнена программой доплат мастерам за подготовку молодежи. Широко используется временная, частичная занятость, совмещение учебы и работы.

Окончание таблицы 2

1	2
Финляндия	Построена эффективная система согласования профессиональных навыков и компетенций и рынка труда, основанная на совместных действиях правительства (четырёх Министерств и Национального агентства по анализу квалификаций), объединений нанимателей, профсоюзов. Постоянно разрабатывается прогноз и модель новых профессий на основе регулярных опросов нанимателей. В стране созданы центры переподготовки, в том числе и для молодежи (например, Omnia – центр, занимающийся практикоориентированным обучением и бизнес-инкубированием предпринимательских инициатив).
2 группа стран – уровень молодежной безработицы ниже, чем в среднем по ЕС 27	
Франция	Программа «Контракт поколений» (2013 год) – предполагающая предоставление ежегодной в течение трех лет финансовой помощи в размере 4 тыс. евро предприятиям с численностью занятых менее 300 чел. (таких предприятий во Франции 99,5% от общего числа, на них занято 56% рабочей силы) при найме молодых специалистов в возрасте 15-25 лет (инвалидов до 30 лет) и сохранении рабочих мест для лиц старше 57 лет. Бюджет фонда составляет 920 млн евро в год.
Великобритания	Предпринят комплекс мер для снижения молодежной безработицы: 1) в 2009-2011 г.г. при финансовой поддержке государства был организован «Фонд будущей работы», за счет которого было создано 105 тыс. рабочих мест для молодежи (в жилищном строительстве, сферах услуг, экологии, культуры, спорта, органах местного управления). Главный недостаток – высокая стоимость создания рабочего места (ориентировочно 6,5 тыс. фунтов стерлингов в год); 2) создание учебных центров для подготовки к трудовой деятельности молодежи (в крупных городах – Манчестер, Ливерпуль, Лондон, Бредфорд, др.); 3) расширение сети общественных работ – эта мера является наиболее критикуемой, так как предполагает бесплатное использование труда молодых на не престижных рабочих местах в крупных частных торговых сетях, причем вероятность постоянного трудоустройства или повышения квалификации на них равна практически нулю; 4) введение дополнительных налогов на финансовый и банковский сектор для субсидирования занятости молодежи.
3 группа стран – уровень молодежной безработицы высокий и в негативной динамике	
Италия	Реформы 2012 года были направлены на повышение гибкости рынка труда (облегчение процедур увольнения, увеличение временного труда), что привело к росту молодежной безработицы (так как молодежь оказалась наиболее уязвимой) и теневой занятости. В настоящее время в программе мер по снижению молодежной безработицы и регулированию рынка труда определены следующие приоритеты: уменьшение налогообложения фонда заработной платы, увеличение инвестиций в университетское образование, субсидирование трудоустройства молодежи (за счет налоговых льгот и субсидий нанимателям), создание новых рабочих мест в сфере информационно-коммуникативных технологий, нано-технологий, биомедицины.
Португалия	Акцент в политике снижения молодежной безработицы сделан на поощрении эмиграции, замораживании минимальной заработной платы на уровне 485 евро, сокращении времени выплаты пособий по безработице. По мнению португальских экономистов, это привело к росту молодежной безработицы. В 2012 году принята программа «Импульс для молодых», направленная на снижение молодежной безработицы (предусматривает стимулы для предприятий, нанимающих молодежь; поддержку малого и среднего бизнеса молодежи; возврат социального налога при найме молодежи). Но меры программы в большей степени дают эффект замещения: низкие заработные платы, стажировки и временная занятость помогают снизить затраты нанимателя на персонал, в итоге это привело к снижению численности штатных сотрудников. В настоящее время обсуждаются следующие приоритеты: только инвестиции в образование (а не краткие стажировки) и экономический рост способны снизить остроту молодежной безработицы.
Испания	асимметричная реформа, направленная на повышение гибкости рынка труда (облегчение процедуры увольнений и найма) привела к росту молодежной безработицы. В 2013 году принята «Стратегия молодежного предпринимательства и занятости 2013-2016» стоимостью 3,5 млн евро на 4 года. Из них 40% направляется на стимулирование трудоустройства молодежи, 38% на стимулирование их предпринимательской деятельности, 22% на образование и улучшение посредничества на рынке труда.
Ирландия	делается ставка на подготовку молодежи приоритетным специальностям в области информационных технологий, переквалификацию безработных для этой сферы и на развитие e-занятости. Специалисты отмечают, что без создания соответствующих рабочих мест трудоустройство подготовленных безработных невозможно.
Греция	в 2013 г. принят «Национальный план действий и занятости молодежи», предусматривающий создание 62 тыс. рабочих мест, поддержку сельскохозяйственного молодежного бизнеса, социальных услуг, культуры. Значительная статья предусмотрена на финансирование обучения и стажировок. Специалисты отмечают главным препятствием – рост количества детей, бросивших обучение в школах ради приработка для содержания семьи.

Ист.: [1; 2; 3; 4; 5; 6, p. 85-88, 91-91].

Несмотря на обширные программы содействия занятости молодежи, тенденция роста молодежной безработицы является абсолютной для стран ЕС, причем наличие программных документов, отражающих национальные стратегии в этой области, сами по себе ничего не решают. Так, принятые национальные программы по содействию занятости молодежи в Греции, Испании, Италии, Португалии не дали желаемого результата - уровни молодежной безработицы здесь отмечаются как рекордно высокие и растущие.

Приоритетными мерами на молодежном рынке труда являются политика стимулирования спроса на труд молодых работников и совершенствование предложения труда молодежи за счет расширения систем образования, профподготовки, стажировок.

Отдельным направлением предупреждения молодежной безработицы является общая тенденция флексибилизации (повышения гибкости) рынка труда. Однако гибкость рынка труда увеличивает незащищенность молодежи на нем – во всех странах выросли масштабы неполной и временной занятости молодежи. В странах, осуществивших целенаправленную флексибилизацию рынка труда (например, Германия), уровень молодежной безработицы снизился, но возросла численность молодых людей, работающих неполный рабочий день и на условиях временной занятости. Это же относится к Финляндии, Нидерландам. И наоборот, в странах с высоким уровнем молодежной безработицы (Италия, Португалия, Греция) удельный вес молодежи, занятой неполный рабочий день и на условиях временной занятости, составляет в пределах 15-20% (табл.3). Между уровнем

Таблица 3 – Основные результаты молодежного рынка труда в странах мира

Страна	Уровень молодежной безработицы, %		Удельный вес работающей молодежи на условиях неполного рабочего дня, %		Удельный вес временно занятых среди молодежи, %	
	2000 г.	2011 г.	2000 г.	2011 г.	2000 г.	2011 г.
Австралия	12,2	11,1	-	43,4	-	-
Австрия	4,7	8,2	6,1	16,4	33,0	37,2
Бельгия	17,0	18,5	18,0	20,8	30,9	34,3
Канада	12,5	14,1	43,7	48,1	29,1	30,5
Чили	-	17,3	5,5	24,2	-	45,8
Чехия	18,0	18,6	2,2	6,2	19,6	22,3
Дания	6,8	14,0	44,5	59,7	29,8	22,1
Эстония	22,9	23,4	8,7	13,6	-	13,8
Финляндия	21,4	19,9	29,3	34,2	45,6	43,4
Франция	18,3 (2003)	22,1	18,7	17,6	55,0	55,0
Германия	15,7 (2005)	8,6	11,3	19,3	52,4	56,0
Греция	29,4	43,3	6,7	15,5	28,8	30,1
Венгрия	12,8	25,1	2,1	7,4	13,9	22,9
Исландия	8,1 (2003)	14,0	39,4	44,3	28,9	32,8
Ирландия	7,0	28,8	22,4	44,5	12,3	34,2
Израиль	15,8	12,3	21,8	23,1	-	-
Италия	31,5	27,8	10,6	21,1	26,2	49,9
Япония	8,8	8,3	-	29,5	24,9	26,4
Корея	10,7	9,3	8,0	26,3	-	27,3
Люксембург	11,6 (2007)	19,6	10,4	16,6	14,5	34,5
Мексика	7,1 (2005)	10,2	14,9	22,6	25,7	-
Нидерланды	5,3	7,0	53,2	65,8	35,4	47,8
Новая Зеландия	13,7	17,5	38,5	39,6	-	-
Норвегия	9,9	8,2	41,3	49,3	28,5	23,7
Польша	35,8	25,1	15,6	12,6	-	65,6
Португалия	8,5	29,5	5,6	15,0	41,5	57,2
Словакия	37,5	33,0	1,2	6,6	10,5	18,6
Словения	17,6	14,5	-	35,6	-	74,5
Испания	25,9	45,3	13,2	31,1	68,6	61,4
Швеция	11,3 (2001)	22,8	31,8	36,6	49,5	57,5
Швейцария	5,0	5,8	18,6	17,8	47,0	51,6
Турция	15,9 (2006)	17,7	10,6	12,4	23,7	18,4
Великобритания	13,0	20,6	31,8	37,0	13,7	13,5
США	9,4	17,3	33,1	34,6	-	-
Бразилия	22,6 (2002)	14,4	-	-	-	-
Россия	-	15,9	10,9	5,5	14,5	17,6
ОЭСР	13,5(2005)	16,2	20,8	29,3	24,3	25,3

Ист.: [6, p. 85-88, 91-92, 100].

молодежной безработицы в стране и удельным весом молодых людей, работающих неполный рабочий день, установлена обратная статистически значимая связь слабой силы (коэффициент корреляции составил 0,3078), в то время как между уровнем молодежной безработицы с удельным весом молодых людей, имеющих временную занятость – прямая (но тоже слабой силы, коэффициент корреляции равен 0,1565). Таким образом, по отношению к безработице неполная занятость имеет эффект замещения, а временная занятость выступает как дополняющий фактор. Но в целом можно отметить значительное повышение гибкости молодежного рынка труда за период 2000-2011 г.г. (таблица 3) при одновременном росте уровня молодежной безработицы.

Таким образом, проблема молодежной безработицы заставляет пересмотреть ориентиры политики занятости в направлении принятия комплексных мер по стимулированию спроса на труд и созданию рабочих мест для молодежи, совершенствованию предложения труда за счет развития системы образования и ее согласования с запросами меняющегося рынка труда.

Это предполагает формирование многоуровневой системы прогнозирования квалификаций и компетенций в национальной экономике, профориентацию и подготовку молодежи в соответствии с прогнозами, совершенствование систему управления персоналом на предприятиях. Не менее значимым направлением предупреждения молодежной безработицы является формирование ценностных предпочтений молодежи при трудоустройстве и планировании своей трудовой жизни.

Список использованных источников

1. Безработица молодежи в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://voprosik.net/bezrabotica-molodezhi-v-evrope/>. – Дата доступа: 26.08.2015) Global Employment trends for Youth 2013. A generation at risk/ International labour Office – Geneva, ILO, 2013//ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained, p. 85)
2. Ванкевич Е. Обновление ориентиров политики занятости в современных условиях//Вестник социальных наук, 2014, № 1 (18), стр. 7-23
3. Вишневская Н.Т. Реформа немецкого рынка труда: особый случай или пример для подражания. Препринт WP 3/2013/10/ М, ВШЭ, 2013
4. Эрман Г. Как страны ЕС решают проблему молодежной безработицы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allbanks.by/news/view/kak-strani-es-reshayut...> – Дата доступа: 26.08.2015.
5. Being young in Europe today. Eurostate. Statistical Books. 2015 edition//ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained.
6. Global Employment trends for Youth 2013. A generation at risk/ International labour Office – Geneva, ILO, 2013//ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained.

УДК 338.45

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮФО И СКФО НА БАЗЕ КЛАСТЕРА

*Прохоров В.Т., д.т.н., проф., Рева Д.В., асп., Дуюн Л.В., асп.,
Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ,
г. Шахты, Российская Федерация*

Ключевые слова: кластер, социальное развитие, рентабельность, производство, легкая промышленность

В статье рассмотрены основные предпосылки создания обувного кластера в регионах ЮФО и СКФО, проанализировано социально-экономическое положение данных регионов, а также представлены результаты исследования по оценке рентабельности производства основных видов обуви.

В апреле 2015 г. в г. Шахты, в ИСОиП состоялся круглый стол «Текстильная и легкая промышленность: кластерное решение промышленных и образовательных задач Юга России». Руководители и преподаватели головного вуза и его шахтинского филиала с участием представителей пра-

ительства Ростовской области и администрации города Шахты, руководства ООО «БТК групп» и корпорации «Глория Джинс», других предприятий лёгкой промышленности Дона обсуждали идею формирования кластера текстильной и легкой промышленности на основе научно-образовательной кооперации с располагающим мощным потенциалом – филиалом ДГТУ в городе Шахты [1].

Можно выделить основные предпосылки создания кластера на базе предприятий обувной промышленности регионов ЮФО и СКФО:

1) Наличие производственной инфраструктуры. В регионах имеется вся необходимая инфраструктура: предприятия, выпускающие обувь; производители некоторых видов комплектующих и сырья (ОАО «Таганрогский кожзавод» Ростовская обл., ООО «Кожзавод» Кабардино-Балкария и др.).

2) Наличие (потенциал) квалифицированных кадров. Высококвалифицированные кадры в области легкой промышленности готовятся Институтом сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет» в г. Шахты, Филиал ГОУ ВПО «Ивановская государственная текстильная академия» в г. Краснодаре, Технологический институт сервиса (филиал) ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет» в г. Ставрополе, несколько профессиональных училищ и техникумов.

3) Возможность выпуска обуви в широком ассортименте не только по видам, но и по методам крепления, в том числе и для детей, с учетом национальных особенностей живущих в этих регионах.

4) Наличием большого количества незанятых людей (безработных), особенно велик процент безработных среди женщин, что требует создания новых рабочих мест, снижения социальной напряженности в этих регионах.

5) Наличие инновационных разработок. Инновационные разработки в области легкой промышленности ведутся в вузах регионов, на которые преподаватели, аспиранты и студенты имеют патенты [2].

Следует отметить, что создание кластера лёгкой промышленности соответствует утверждённой недавно правительством Ростовской области Концепции кластерного развития на 2015- 2020 годы. Согласно этому документу, на Дону должно появиться 25 кластеров с участием 150 предприятий, что позволит создать до 12 тысяч дополнительных рабочих мест. Концепция предусматривает механизмы поддержки кластеров с привлечением федеральных и областных средств.

В состав Южного федерального округа входят: Астраханская, Волгоградская, Ростовская области, республики Адыгея и Калмыкия, Краснодарский край.

Его площадь составляет — 420 900 км кв. Численность населения – 13 720 700 чел.

В составе Северо-Кавказского федерального округа числятся: Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия — Алания, Чеченская республика и Ставропольский край. Это самый маленький федеральный округ России и единственный, в котором этнические русские составляют меньшинство населения по сравнению со всеми остальными вместе взятыми. Его площадь составляет — 170 400 км кв. Население составляет 9 403 700 чел.

Численность экономически активного населения, занятых и безработных в ЮФО и СКФО представлена в таблице 1.

Проведя анализ таблицы 1, мы видим, что на сегодняшний день удельный вес незанятого населения по России 5,7 %, на территории ЮФО 6,8 % и в СКФО 13,5 %. Сложившаяся ситуация подтверждает острую необходимость в организации рабочих мест, особенно в таких регионах как Республика Калмыкия, Дагестан, Ингушетия, Чеченская Республика.

Таблица 1 – Численность экономически активного населения, занятых и безработных по субъектам ЮФО и СКФО на I полугодие 2013 г.

Субъект региона	Экономически активное население, тыс. человек	в том числе		Уровень занятости, в %	Уровень безработицы, в %
		занятые, тыс. чел.	безработные, тыс. чел.		
Российская Федерация	75286,1	71029,6	4256,5	64,4	5,7
ЮФО	6979,8	6506,9	472,9	61,1	6,8
Республика Адыгея	211,6	194,2	17,4	58,5	8,2
Республика Калмыкия	137,4	120,7	16,7	55,9	12,1
Краснодарский край	2603,9	2438,1	165,7	60,4	6,4
Астраханская область	532,0	490,9	41,1	63,5	7,7
Волгоградская область	1328,3	1238,1	90,3	62,1	6,8
Ростовская область	2166,6	2024,9	141,7	61,4	6,5
СКФО	4534,1	3920,4	613,7	57,0	13,5
Республика Дагестан	1327,3	1163,4	163,9	55,7	12,3
Республика Ингушетия	199,4	107,7	91,6	36,9	46,0
Кабардино-Балкарская Республика	439,6	391,0	48,7	60,7	11,1
Карачаево-Черкесская Республика	229,2	212,4	16,8	60,2	7,3
Республика Северная Осетия-Алания	337,6	303,8	33,8	58,1	10,0
Чеченская Республика	646,5	465,1	181,4	55,1	28,1
Ставропольский край	1354,5	1277,0	77,5	60,1	5,7
Всего по ЮФО и СКФО	11513,9	10427,3	118,1		

В таблице 2 представлена потребность в отечественной обуви по половозрастным группам в регионах ЮФО и СКФО.

Потребность в мужской обуви в ЮФО составляет 34,7 %, в СКФО – 36,7 %. Отличительная черта ЮФО и СКФО – предприятия, специализирующиеся практически только на выпуске мужской обуви, женской обуви выпускается намного меньше, поэтому потребность в ней составляет в ЮФО 50,1 %, в СКФО – 50,5 %.

Таблица 2 – Необходимая потребность в отечественной обуви для регионов ЮФО и СКФО

Наименование территориальной единицы	Общая потребность, тыс. пар	Выпуск, тыс. пар	Дефицит, тыс. пар	Дефицит, %
ЮФО	112722	16173,9	96548,634	85,7
Республика Адыгея	4093,845	-	4093,845	100
Республика Калмыкия	2551,802	-	2551,802	100
Краснодарский край	33689	15063,0	18626,590	55,3
Астраханская область	8973,024	-	8973,024	100
Волгоградская область	23836,827	-	23836,827	100
Ростовская область	39577	1110,9	38466,546	97,2
СКФО	76515	45,7	76469,851	99,9
Республика Ингушетия	4282,054	-	4282,054	100
Кабардино-Балкарская Республика	7768	43,3	7725,554	99,5
Республика Дагестан	22149,170	-	22149,170	100
Карачаево-Черкесская Республика	3942,104	-	3942,104	100
Республика Северная Осетия – Алания	6010	2,4	6008,390	99,9
Ставропольский край	22447,045	-	22447,045	100
Чеченская Республика	9915,534	-	9915,534	100
Итого: ЮФО, СКФО	189238	16219,6	173018,485	91,5

Таблица 3 – Потребность в отечественной обуви (по половозрастным группам) в регионах ЮФО и СКФО

Субъект РФ	Потребность в мужской обуви	Потребность в женской обуви	Потребность в детской обуви	Итого
ЮФО	33492,575	48383,461	14672,598	96548,634
Республика Адыгея	1161,300	2255,309	677,236	4093,845
Республика Калмыкия	953,495	1282,603	315,704	2551,802
Краснодарский край	5578,020	7260,239	5788,331	18626,590
Астраханская область	2950,500	5113,602	908,922	8973,024
Волгоградская область	8352,960	11412,813	4071,054	23836,827
Ростовская область	14496,300	21058,895	2911,351	38466,546
СКФО	28077,19	38614,889	9777,772	76469,851
Республика Дагестан	8544,900	11165,202	2439,068	22149,170
Республика Ингушетия	1325,100	2265,988	690,966	4282,054
Кабардино-Балкарская Республика	2696,390	4157,432	871,732	7725,554
Карачаево-Черкесская Республика	1417,500	2114,698	409,906	3942,104
Республика Северная Осетия-Алания	1974,0	3205,667	828,723	6008,390
Чеченская Республика	3916,7	4918,925	1079,909	9915,534
Ставропольский край	8202,600	10786,977	3457,468	22447,045
Всего	61569,765	86998,350	24450,370	173018,485

Международный опыт показывает, что предприятия, объединенные в кластер, способны к быстрому экономическому развитию, жизнеспособному лидерству на внутренних и внешних рынках, значительному созданию новых рабочих мест с высокой добавочной стоимостью, быстрому технологическому прогрессу [3].

Кластеры – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации.

К настоящему времени использование кластерного подхода уже заняло одно из ключевых мест в стратегиях социально-экономического развития ряда субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Ряд проектов развития кластеров реализуется в инициативном порядке.

Реализация кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции.

Формирование и развитие кластеров является эффективным механизмом привлечения прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции. Включение отечественных кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволяет существенно поднять уровень национальной технологической базы, повысить скорость и качество экономического роста за счет повышения международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера, путем:

- разработки и внедрения инновационных технологий, новейшего оборудования;
- получения предприятиями кластера доступа к современным методам управления и специальным знаниям;
- получения предприятиями кластера эффективных возможностей выхода на высококонкурентные международные рынки.

Развитие обувного кластера позволит обеспечить оптимизацию положения отечественных предприятий в производственных цепочках создания стоимости, содействуя повышению качества сырья, комплектующих, импортозамещению, повышению уровня неценовой конкурентоспособности отечественной обувной продукции.

Кластеры развития, объединяя единой целью разнородные предприятия, взаимодействующие в некоторой сфере народного хозяйства, интегрируя их потенциал, создавая приемлемые друг для друга условия функционирования, по праву считаются локомотивами экономики регионов. Создавая единую организационную структуру, вырабатывая соответствующую корпоративную культуру, общую логику движения информации и ресурсов, благоприятные финансовые механизмы взаимодействия, кластеры способны быть конкурентными и эффективными на соответствующих рынках продуктов (товаров и услуг).

Кластер позволит объединить потенциал российских вузов и компаний, занимающихся исследованиями и разработками в сфере легкой промышленности.

Состав полноценного производственного территориального кластера включает предприятия, формирующие сырьевую базу производства, транспортирующие сырье и готовую продукцию, производящие продукцию, реализующие её; учреждения, обеспечивающие всех участников кластера трудовыми ресурсами, техникой и новыми технологиями.

В состав кластера планируется включить:

- предприятия, изготавливающие мужскую, женскую, детскую и специальную обувь;
- предприятия, производящие (поставляющие) комплектующие, основные и вспомогательные материалы;
- торгово-промышленные палаты, ассоциации, местные органы управления;
- ВУЗы, колледжи, лицеи, занимающиеся подготовкой специалистов в области легкой промышленности.

К числу характерных признаков кластеров относятся:

1) Наличие сильных конкурентных позиций на международных и/или общероссийском рынках и высокий экспортный потенциал участников кластера (потенциал поставок за пределы региона).

2) Наличие у территории базирования конкурентных преимуществ для развития кластера, к которым могут быть в том числе отнесены: выгодное географическое положение, доступ к сырью, наличие специализированных кадровых ресурсов, наличие поставщиков комплектующих и связанных услуг, наличие специализированных учебных заведений и исследовательских организаций, наличие необходимой инфраструктуры и другие факторы.

3) Географическая концентрация и близость расположения предприятий и организаций кластера, обеспечивающая возможности для активного взаимодействия. В качестве индикаторов географической концентрации могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень специализации данного региона.

4) Широкий набор участников, достаточный для возникновения позитивных эффектов кластерного взаимодействия.

5) Наличие эффективного взаимодействия между участниками кластера, включая, в том числе, партнерство предприятий с образовательными и исследовательскими организациями, практику координации деятельности по коллективному продвижению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

Основными категориями участников кластера являются:

- предприятия (организации), специализирующиеся на профильных видах деятельности;
- предприятия, поставляющие продукцию или оказывающие услуги для специализированных предприятий;
- предприятия (организации), обслуживающие отрасли общего пользования, включая транспортную, энергетическую, инженерную, природоохранную и информационно-телекоммуникационную инфраструктуру;
- организации рыночной инфраструктуры (аудиторские, консалтинговые, кредитные, страховые и лизинговые услуги, логистика, торговля, операции с недвижимостью);
- научно-исследовательские и образовательные организации;
- некоммерческие и общественные организации, объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты;
- организации инновационной инфраструктуры и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: бизнес-инкубаторы, технопарки, промышленные парки, венчурные

фонды, центры трансфера технологий, центры развития дизайна, центры энергосбережения, центры поддержки субподряда (субконтрактации); центры и агентства по развитию предпринимательства, регионального и муниципального развития, привлечения инвестиций, агентства по поддержке экспорта товаров, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды, фонды поручительств), акционерные инвестиционные фонды и закрытые паевые инвестиционные фонды, привлекающие инвестиции для субъектов малого и среднего предпринимательства и др. [4].

Таблица 4 – Критерии оценки рентабельности производства основных видов обуви

Вид обуви	Выпуск, покрывающий затраты на производство, пар		Прибыль от продаж, тыс. руб.	Убыток от продаж, тыс. руб.
Мужская обувь				
зимние ботинки (модель А)	100%	15752	2825,44	-
	80%	12601	2260,23	-
	60%	9451	1695,22	-
весенние полуботинки (модель Б)	100%	15426	2730,7	-
	80%	12340,8	1727,51	-
	60%	9255,6	724,44	-
летние туфли (модель В)	100%	15512	1713, 77	-
	80%	12409	943,54	-
	60%	9307	123,47	-
осенние полуботинки (модель Г)	100%	13433	2068,81	-
	80%	10746,4	1161,72	-
	60%	8059,8	254,64	-
Детская обувь				
обувь модель А	100%	31020	2962,09	-
	80%	24816	800,84	-
обувь модель Б	100%	34 844	2068	-
	80%	27 875,2	104,54	-
обувь модель В	100%	30810	1422	-
	80%	24648	-	-340,72
обувь модель Г	100%	26488	1537,63	-
	80%	21 190	-	-63,04
Женская обувь				
летние туфли модель А	100%	12656	1648,68	-
	80%	10125	739,69	-
	60%	7594	-	-169,31
осенние ботинки модель Б	100%	11925	2490,13	-
	80%	9540	1329,09	-
	60%	7155	168,05	-
зимние сапоги модель В	100%	10362	4508,29	-
	80%	8290	2913,36	-
	60%	6217	1317,64	-
весенние туфли модель Г	100%	14235	1790,91	-
	80%	11388	761,04	-
	60%	8541	-	-268,84

Создание кластеров – это современный подход к развитию промышленности и сферы услуг в глобальной экономике через специализацию отдельных географических регионов или мест.

В настоящее время Южный и Северо-Кавказский федеральные округа обладают важным стратегическим экономико-географическим и транзитным потенциалом, однако ряд проблем социально-экономического характера затрудняет развитие данных регионов. Проект создания обувного кластера призван стабилизировать социальную обстановку в регионах, ликвидировать экономическую отсталость обувной промышленности, обеспечить устойчивое развитие Юга России.

Преобразование разрозненных предприятий обувной промышленности в регионах ЮФО и СКФО в динамичный конкурентоспособный обувной кластер позволит достигнуть таких целей как:

- обеспечение высоких темпов экономического роста за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих территориально-производственный обувной кластер;
- способствование росту конкурентоспособности обувной отрасли за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам;
- привлечение прямых иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции;
- повышение уровня технологической базы обувных предприятий, конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера, путем приобретения и внедрения инновационных технологий, новейшего оборудования, получения предприятиями кластера доступа к современным методам управления и специальным знаниям, получения предприятиями кластера эффективных возможностей выхода на высококонкурентные международные рынки.

Анализ результатов реализации обуви, приведённые в таблице 5, подтверждает тот факт, что наилучшие условия обусловлены продажей мужской обуви. Даже при реализации обуви в объёме 60 % позволяет предприятиям компенсацию всех затрат на её производство. Этим можно объяснить желание производителей наращивать объёмы производства мужской обуви в регионах ЮФО и СКФО, хотя при этом необходимо увязывать его наращивания с реализацией, так как при снижении спроса до 80 % от объёма выпуска можно спровоцировать убытки для предприятия и это может привести их к банкротству. С сожалением, отказ государства от компенсаций предприятиям, занятым производством детской обуви, из-за низкой рентабельности и высокой затратности требует более тщательного отслеживания на рынке за спросом на предлагаемый потребителям ассортиментный ряд, не допуская реализацию не ниже 80 % её от объёма производства. Проведённые нами исследования предлагают уделить больше внимания при производстве детской обуви использованию инновационных процессов, наполненные универсальным и многофункциональным оборудованием, обеспечивающие существенное снижение затрат на её производство и за счёт снижения цены обеспечить ей востребованность и конкурентоспособность без снижения качества и за счёт расширения ассортиментного ряда.

Создание объединенного научно- производственно-образовательного кластера в сфере текстильной и легкой промышленности позволит, с одной стороны, эффективно решать задачи импортозамещения в ЮФО и СКФО и содействовать развитию промышленности на Дону, с другой стороны – также способствовать экономическому и социальному развитию города Шахты, а также усилению инновационной направленности подготовки кадров для важной отрасли страны.

Список использованных источников

1. Артюхина Л. Круглый стол в г. Шахты: кластеру быть / Л. Артюхина // БОНпартнер. – 2015. – № 2. – С. 26-28
2. О поиске инновационных решений для обеспечения конкурентоспособности и востребованности обуви, изготавливаемой на предприятиях ЮФО и СКФО / А. А. Щеглова, Д. В. Рева, В. Т. Прохоров в сборнике: Инновации, экология и ресурсосберегающие технологии (ИНЭРТ-2014): материалы XI международного научно-технического форума. – 2014. – С. 1062-1073.
3. Средство обеспечения устойчивых технико-экономических показателей деятельности обувных предприятий регионов ЮФО и СКФО / Д. В. Рева, Л. П. Вдовина, В. Т. Прохоров, Т. М. Осина, Е. Н. Мелешко, Н. В. Осацкая // Сборник научных статей и воспоминаний «Памяти В.А. Фукина посвящается». – Москва, 2014. – С. 32-41.
4. О путях формирования конкурентоспособного кластера на базе обувных предприятий в регионах ЮФО и СКФО / В. Т. Прохоров, В. С. Бельшева, Н. В. Осацкая, С. Ю. Полухина, Д. В. Рева // Наука - промышленности и сервису. – 2013. – № 8-2. – С. 465-473.

УДК 339.727

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОСТИ ВЫПУСКА ЕВРООБЛИГАЦИЙ ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ ЗАЕМНЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ

Жук И.Н., к.э.н., доц.

Белорусский государственный экономический университет»,

г. Минск, Республика Беларусь

Белковец А.М., начальник отдела ОАО «Банк развития Республики Беларусь»,

г. Минск, Республика Беларусь

Ключевые слова: еврооблигация; синдицированный кредит; еврокоммерческий вексель; кредитная нота.

В статье анализируются основные отличительные особенности долговых инструментов привлечения ресурсов на внешнем финансовом рынке; достоинства и недостатки отдельных инструментов привлечения внешних инвестиций. Приводятся преимущества еврооблигаций как средства привлечения долгосрочного финансирования, которые невозможно получить на внутреннем рынке заемного капитала, среди которых: гибкость инструмента, широкий круг инвесторов, высокие объемы заимствований, отсутствие залога, более низкая стоимость организации заимствования, возможность управления долгом, рыночный характер заимствования. Рассматривается привлекательность инвестирования в еврооблигации для инвесторов, а именно: надежность инструмента вложения средств, высокая ликвидность рынка еврооблигаций, мягкий режим регулирования, возможность диверсификации инвестиций, хеджирование инвестиций, вероятность получения стабильного дохода, низкая степень риска снижения доходности по сравнению с вложением средств в акции, сравнительно невысокие транзакционные издержки, льготный режим налогообложения. Делается вывод о том, что на мировом финансовом рынке дефолтов по еврооблигациям меньше, чем на локальных рынках, что в конечном итоге позволило еврооблигациям всего за несколько десятилетий занять значительное место среди инструментов привлечения внешнего финансирования, а также ключевую позицию на мировом рынке ценных бумаг.

Интерес заемщиков к разнообразному кругу международных финансовых инструментов вполне закономерен и определяется их широкими потенциальными возможностями. На данном рынке заемщиков привлекает относительная дешевизна заемных средств, возможность заявить о себе мировому финансовому миру, привлечь внимание инвесторов и упрочить репутацию фирмы. Чтобы реализовать эти цели эмитент (заемщик) может использовать следующие основные долговые инструменты: синдицированный кредит (Syndicated loan); еврокоммерческий вексель (Euro-commercial paper, ECP); кредитная нота (Credit linked notes, CLN); еврооблигация (Eurobond), основные отличительные особенности которых представлены в таблице 1⁷.

Анализ данных таблицы 2 свидетельствует о том, что с точки зрения условий привлечения инвестиций синдицированный кредит и еврокоммерческий вексель имеют ряд недостатков. Следовательно, для привлечения значительных объемов долгосрочного фондирования на международном финансовом рынке целесообразно использование еврооблигаций.

Привлечение суверенными заемщиками долгосрочного внешнего финансирования в форме кредитов международных финансовых организаций (МФО) или кредитов зарубежных правительств не является альтернативой международным облигационным займам, поскольку они обусловлены либо выполнением согласованных программ макроэкономической стабилизации, либо определенными уступками в отношении страны-кредитора, утрачивая, таким образом, рыночный характер.

⁷ Кредитные ноты отдельно не рассматриваются, поскольку по своей сути они являются еврооблигациями и отличаются от последних только механизмом размещения выпуска

Таблица 1 – Основные отличительные особенности долговых инструментов привлечения ресурсов на внешнем финансовом рынке

	Синдицированный кредит	Еврокоммерческий вексель	Еврооблигация
Сроки заимствования	кратко- и среднесрочные (от 6 мес. до 5 лет)	краткосрочные (до 1 года)	средне и долгосрочные (свыше 1 года)
Круг инвесторов	несколько банков	ограниченный круг инвесторов	международная дистрибуция
Объем привлечения	от 5 до 500 млн долл. США	от 50 до 100 млн долл. США	от 100 млн до нескольких млрд долл. США
Срок подготовки документации	до 2 месяцев	до 3 месяцев	до 4 месяцев
Листинг биржи	не требуется	не требуется	требуется
Наличие отчетности по МСФО	не требуется	требуется	требуется
Аудит отчетности	не требуется	требуется	требуется
Кредитный рейтинг	не требуется	не требуется	требуется
Ковенанты	присутствуют	отсутствуют	присутствуют
Уровень раскрытия информации	незначительный	незначительный	значительный
Издержки организации сделки	до 100 тыс. долл. США	до 350 тыс. долл. США	до 1 000 тыс. долл. США

Источник: собственная разработка на основе [3; 6]

Еврооблигации как средство привлечения долгосрочного финансирования имеют следующие преимущества, которые невозможно получить на внутреннем рынке заемного капитала.

1. Гибкость инструмента. Эмитент имеет свободу в выборе условий эмиссии своих еврооблигаций, а рынок определяет ставку (доходность) по ним. Доходность облигации в первую очередь зависит от кредитного рейтинга эмитента и срока заимствования. Эти условия являются определяющими для расчета цены риска, т.е. маржи, которую эмитент должен заплатить рынку относительно стоимости бенчмарка (эталонной безрисковой бумаги с аналогичным сроком). Для выпусков в долларах США бенчмарком являются американские казначейские обязательства (United States Treasury security), для выпусков в евро – государственные ценные бумаги Германии.

Таблица 2 – Основные характеристики отдельных инструментов привлечения внешних инвестиций

Синдицированный кредит	Еврокоммерческий вексель	Еврооблигация
ограниченный круг инвесторов; ограничение объема финансирования страновыми лимитами банков; снижение объема межбанковского кредитования из-за утилизации странового лимита при использовании суверенными или квази-суверенными заемщиками; относительно короткие сроки финансирования	короткие сроки финансирования; незначительный объем финансирования; относительно ограниченный круг инвесторов; невозможность использовать суверенными заемщиками	длительная процедура выпуска; необходимость получения рейтингов от международных рейтинговых агентств; жесткие требования по раскрытию информации; существенные юридические расходы на организацию выпуска; сильная зависимость размещения от конъюнктуры рынка

Источник: собственная разработка на основе [1; 3; 4].

2. Широкий круг инвесторов. По данным агентства Рейтерс, только за 2014 год заемщиками из развивающихся стран было осуществлено 742 выпуска еврооблигаций на общую сумму более 480 млрд долл. США [7].

3. Высокие объемы заимствований. Если синдицированные кредиты – это «штучный товар», т.е. каждый кредит сопровождается переговорами с банками-кредиторами, подготовкой нового кредитного соглашения, то выпуск облигаций по мере возрастания известности эмитента, формирования им положительной кредитной истории, становится достаточно рутинным занятием и позволяет заимствовать большие объемы в нужное для эмитента время.

4. Отсутствие залога, обычно предоставляемого в качестве обеспечения банковского кредита. Еврооблигации, как правило, являются необеспеченными. Иногда в качестве обеспечения используется гарантия другой организации (МФО, материнской компании).

5. Более низкая стоимость организации заимствования. При привлечении средств посредством синдицированного кредита комиссия банкам за организацию кредитования составляет до 1 % от суммы кредита, дополнительно возмещаются расходы на юридических консультантов. Комиссионные банков-организаторов выпуска еврооблигаций, как правило, не превышают 0,3 % от объема выпуска.

6. Возможность управления долгом. В отличие от кредитов, где заемщик может изменить условия заимствования только с согласия конкретного кредитора, при заимствовании посредством выпуска облигаций существуют инструменты, позволяющие управлять долгом. К таким инструментам можно отнести: обмен облигаций, приходящихся к погашению, на облигации с более поздним сроком погашения; обратный выкуп облигаций (buy-back); рефинансирование долга посредством нового выпуска [2, стр. 106 – 109].

7. Рыночный характер заимствования. Выпуск облигаций существенно повышает публичность и открытость заемщика, который вынужден не только раскрывать свое финансовое состояние, но и постоянно поддерживать свой имидж. Но при этом привлечение средств посредством выпуска облигаций существенно снижает зависимость эмитента от кредиторов, т.е. эмитенту не предъявляются некие нефинансовые условия предоставления ресурсов.

Особо следует обратить внимание на преимущества инвестирования в еврооблигации для инвесторов, которые заключаются в следующем.

1. Надежность инструмента вложения средств, обеспечиваемая за счет следующих элементов: присвоение международного рейтинга; прохождение процедуры биржевого листинга; использование системы ковенант (covenants).

2. Высокая ликвидность рынка еврооблигаций, определяемая тем, что разница между максимальными ценами заявок на покупку и минимальными ценами заявок на продажу является незначительной, что позволяет быстро продать или купить нужную бумагу. Кроме того, ликвидность данного рынка увеличивается благодаря наличию различных видов операций (от простой купли-продажи до РЕПО, опционов, залогов, займов и др.). Развитая инфраструктура – клиринговые системы, маркет-мейкеры, синдикаты андеррайтеров – также обеспечивает высокую ликвидность рынка.

3. Мягкий режим регулирования. Национальное законодательство, как правило, не регламентирует деятельность национальных субъектов хозяйствования на рынке еврооблигаций, с другой стороны, являясь инструментом международного рынка, еврооблигации не относятся к компетенции национальных органов регулирования.

4. Хорошая возможность диверсификации инвестиций. Многообразие эмитентов различных кредитных качеств и видов деятельности, регионов, форм, валют долговых инструментов упрощает международным инвесторам формирование диверсифицированных портфелей.

5. Хеджирование инвестиций. Мировой фондовый рынок предлагает инвесторам возможность хеджирования инвестиций в долговые инструменты. Это реализуется с помощью CDS (кредитные дефолтные свопы), FRA (форвардные соглашения), IRS (процентные свопы) и других инструментов. CDS отражает кредитный риск и представляет собой, по сути, страховку от дефолта эмитента – корпорации или государства.

6. Возможность получения стабильного дохода. Как правило, при выпуске облигационного займа определяется фиксированная процентная ставка по купонным выплатам. Если ставка установлена в привязке к плавающим элементам (например, ставке Либор или Еврибор), то инвестор, используя процентные свопы, может минимизировать свой риск.

7. Низкая степень риска снижения доходности по сравнению с вложением средств в акции. Доход, получаемый инвестором по облигациям, не зависит от результатов хозяйственной деятельности инвестора или от волатильности рынка. То есть вложения в облигации являются менее рискованными.

8. Сравнительно невысокие транзакционные издержки. Для инвестора расходы на приобретение облигаций фактически зависят от размера комиссионных брокеру.

9. Льготный режим налогообложения. По еврооблигациям проценты выплачиваются без вычета налогов на проценты и дивиденды (withholding tax). Налог (уже как чисто подоходный налог) платится инвесторами по законодательству своей страны. Если же местное законодательство предусматривает удержание налога на проценты, который платит заемщик, последний обязан довести величину процентных платежей до уровня, обеспечивающего инвестору процентный доход, равный номинальному купону. Принимая во внимание, что еврооблигации в основном выпускаются на предъявителя, это позволяет инвесторам применять различные схемы минимизации налогообложения, в том числе посредством торговли через оффшорные счета [5, с. 26].

Таким образом, инвесторы на рынке еврооблигаций, в его широком понимании, хорошо защищены и имеют массу возможностей для реализации своих целей. В целом можно отметить, что дефолтов по еврооблигациям меньше, чем на локальных рынках. Это связано с особой ценностью международной репутации, защитой прав и интересов инвесторов. Значительные преимущества, которыми обладают еврооблигации как с точки зрения заемщика, так и точки зрения кредитора (инвестора) позволили еврооблигациям всего за несколько десятилетий занять значительное место среди инструментов привлечения внешнего финансирования, а также ключевую позицию на мировом рынке ценных бумаг.

Список использованных источников

1. Бельзецкий, А.И. Международный рынок ценных бумаг : учеб.-метод. комплекс / А.И. Бельзецкий. – Минск : Изд-во Мин. ин-т упр., 2010. – 442 с.
2. Внешний долг государства: методология и стратегия управления : моногр. / И.Н. Жук. – Минск : БГЭУ, 2010. – 218 с.
3. Максимова, В.Ф. Международные финансовые рынки и международные финансовые институты : учеб.-метод. комплекс / В.Ф. Максимова, К.В. Максимов, А.А. Вершинина. – Москва : Евраз. открытый ин-т, 2009. – 175 с.
4. Мировые финансы : пер. с англ. / М.В. Энг [и др.]. – Москва : ДеКА, 1998. – 734 с.
5. Овсейко, С. Еврооблигационные займы / С. Овсейко // Вестн. Ассоц. белорус. банков. – 2010. – № 24. – С. 13–29.
6. Фабозци, Ф.Дж. Рынок облигаций: анализ и стратегии : пер. с англ. / Ф.Дж. Фабозци. – Москва : Альпина бизнес букс, 2005. – 874 с.
7. Vellacott, C., Jones, M. Emerging market bond issuance hits record high in 2014 [Electronic resource]. / Reuters. – 30.12.2014. – Mode of access: <http://www.reuters.com/article/2014/12/30/emergingmarkets-bonds-idUSL6N0UD23520141230>. – Date of access: 01.05.2015.

УДК 330.101

IDENTIFICATION OF MODEL OF THE PRODUCTION PROCESS FOR THE PURPOSES OF QUALITY MANAGEMENT

Izdebski Waldemar, prof. University of Warsaw, Poland
Alot Zbigniew, MSc. University of Technology and Humanities
of Casimir Pulaski in Radom, Poland

Keywords: process model, identification, process evaluation, statistical process control, quality management.

The article is the result of research on identification of models of production processes in terms of non-classical assumptions for quality management purposes. It discusses the classical model and indicators for assessing the ability that assume as its starting point the assumption of normal distribution features of the process. It proposes a general process model that allows precisely describe statistical characteristics of the process in any real case. In comparison to the classical approach it gives a more exact, determination of its capabilities. This model contains the type of process, statistical distribution and the method for determining the capacity and efficiency (long-term capacity) of the process.

The proposal contains own classification and the resulting set of types of processes. The classification follows the recommendations of ISO 21747: 2006 introducing models for non-stationary processes. However, the set of types of processes allows, beyond a more precise description of the process features, to use it to monitor the process.

We present a method that allows the identification of the process model in each case to choose the most appropriate model for the purposes of assessment, control and monitoring. Description of the method is illustrated by a block diagram of the main steps of proceedings.

Methods of identification are not currently known in the literature and it is an important theoretical and practical issue that deserves a solution.

Practical applications require computer-aided methods and specific algorithms of execution shown on the diagram of statistical tests.

Such a detailed presentation is beyond the scope of this paper.

In accordance with modern concepts of quality management in the sphere of production it comes down to solve the following problems:

- effective monitoring of the variability of production processes and their ability to manufacture products with a given level of quality,
- response to changes in the process, in particular the location of place and reason of the formation of various types of non-compliance with the specifications of products,
- improving processes by reducing the volatility of their parameters and hence the variation of quality of products.

Since the variability of processes and product characteristics can be described in terms of statistics, statistical methods mainly and area of expertise referred to as "statistical process control" are important in its reduction. Most of these methods for the effective application also require computer support.

To monitor the status of the process Shewhart control cards are traditionally used. The control limits are determined on the assumption that the process is stabilized, which means stability in time of the expected value and standard deviation of the variable, and is subject to the normal distribution.

Under these assumptions, the statistical parameters and process control limits of cards are determined from the parameters of samples taken from the process in the phase of preliminary tests.

If the process satisfies the assumptions of stability - we say often that it is "under control" - the quality in time characteristics is represented by a model often referred to "Shewhart process model" in the form:

$$x_t = \mu + \varepsilon_t \quad t = 1, 2, \dots \quad (1)$$

x_t - the value of the variable (product characteristics) at time t ,

μ - process constant,

ε_t - variable with normal distribution $N(0, \sigma)$ representing the random influences.

A change to one of the assumptions in real conditions (e.g. the expected value or standard deviation) drives the card to generate the signal of the deregulation process, which is the main purpose of the card.

Boundaries designed in such a way correspond to the scope $\mu \pm 3\sigma$ of normal distribution variable and determine the "natural variability of the process". They are also the basis for calculating the process capability with respect to the technical requirements defined by two indicators [7 s.351, 355]:

$$C_p = \frac{USL - LSL}{6\sigma} \quad (2)$$

$$C_{pk} = \min \left\{ \frac{USL - \mu}{3\sigma}, \frac{\mu - LSL}{3\sigma} \right\} \quad (3)$$

where C_p, C_{pk} – Respectively process capability index and a minimum capability of process, USL, LSL – Respectively the upper limit and lower limit of tolerance, σ – The standard deviation of the variable.

The assumptions made in classical SPC conform to a model (1), which is not always appropriate to the actual situation, what must be a fundamental feature of each model.

Practical situations in the industry led to a change of methodological approach, recognizing several classes of process models, among which "Shewhart's processes" (normal) represent only one class. Recognition of the need to introduce new models of processes in some countries took a form of official standardization guidelines and recommendations. One example is Germany, where in 2002 DIN 55319 - Qualitätsfähigkeitskenngrößen was developed.

Also, a number of company recommendations (e.g., Ford) provides a basis for the control, the need for analysis and process identification [2, p. 81.86], and for the use of special methods, if the distribution is incompatible with the normal.

The new approach was formally introduced in 2007 by ISO 21747 [3].

The use of this approach makes it necessary to identify potential types of processes and how to identify them and to establish statistical models for proper determination of process capability as well as their monitoring and control. The aim of the study is to present solutions to these two problems.

1. TYPES OF REAL PROCESSES

The new approach introduced by ISO 21747, recognizing non-stationary processes, distinguished eight types of processes called distribution models shown in Table 1.

The term "distribution model" was interpreted as "a specific schedule or distribution class [3 p.1] (6, p .47).

Distribution of the properties in the standard means "information about the probabilistic behavior of the properties" and "distribution class", "a specific family of distributions, in which every member has the same common characteristics under which the family is fully specified". Classification was based on the criteria shown in the table 1.

Table 1 – Basic characteristics of the time-dependent distribution models

Feature	time-dependent distribution models							
	A1	A2	B	C1	C2	C3	C4	D
location	c	c	c	r	r	s	sr	sr
variability	c	c	sr	c	c	c	c	sr
Temporary distribution	nd	1m	nd	nd	nd	as	as	as
Resulting distribution	nd	1m	1m	nd	1m	as	as	as

Source: [5, p.14].

Among these measures were the location and characteristics of distribution dispersion, and the characteristics of the instantaneous distribution and the distribution of the output.

Features of the location and dispersion are affecting the nature of the variability of these parameters of the distribution. The designations shall specify:

- "c" - this parameter remains constant during the study period (longer period).
- "r" - this parameter varies randomly,
- "s" - this parameter is changed in a systematic way,
- "sr" - this parameter is changed in a systematic and random way.

The characteristics of the distribution are marked, in turn, by the following abbreviations:

- "nd" - normal distribution (normally distributed)
- "1m" - other than the normal distribution, unimodal (one mode only).

– "as" - distribution of any shape (other than normal).

Temporary Distribution is characterized by the behavior of properties when tested in the short term. These properties are based on measurements of small samples, making up random sample. Usually it is the interval during which the sample is taken from the process.

The resulting distribution, sometimes called output decomposition of a process, is obtained from observing the process over a longer period. Then changes in the position of temporary distribution in the dispersion of the measurement resulted, and even other parameters of the distribution revealed.

Models of distribution, as time-dependent, are divided into four main categories:

A - processes with fixed position and dispersion, in which the instantaneous distributions do not change and are in accordance with the output distribution;

B - processes of fixed position but a variable dispersion;

C - processes of the solid dispersion but changing position in time;

D - processes with both variable characteristics.

Despite the importance of formal recognition by the ISO-21747 of non-stationary processes in the SPC, their own classification was proposed. It is one of the results of the study. It used, besides the criteria adopted in the standard, an additional criterion - "The distribution of the instantaneous position." Also it adopted a clear division of location and momentary distraction of distribution.

Based on the analysis of the various practical examples and presented in the literature synthetic classification of process shown in Figure 1 was made. For A2-type processes there examples of types of distributions were given. They do not exhaust all possibilities that may appear in the actual processes. Closer characteristics of the different types of processes was presented in Table 2.

On the basis of five criteria (shown in the columns of Table 2) 13 types of processes into which each real process can be classified were distinguished. The last column gives the models are also possible for use in determining "natural capability of process". The model includes a method for determining the ability of (M1, M2) and a statistical distribution or group of distributions (Fig. 1).

Designations in Table 2 specify the following models or group schedules:

IJMD – other than the normal unimodal distribution,

NR – normal distribution "extended",

NN – distribution is not normal and not unimodal,

MRN – a mixture of normal distributions (table 2).

Expanded distribution here means fitted statistical distribution in which "the natural variability of the process" has been calculated using the additional variability (method M2) defined by one of the following formulas:

$$\hat{\mu}_{add} = \max_{i \in (1, N)}(\bar{x}_i) - \min_{i \in (1, N)}(\bar{x}_i) - \text{According to the span of average samples} \quad (4)$$

$$\hat{\mu}_{add} = \text{wariancja}(ANOVA) - \text{According to the method of analysis of variance} \quad (5)$$

where \bar{x}_i - The average value of a feature in the i-th sample, N - total number of samples in the sample.

However, the standard does not provide detailed method for inclusion of an additional variation determined by ANOVA or process models, for which a suitable variant shall be used (4), (5) of additional variance.

Closer characteristics of the methods listed in the "model of distribution" of Table 2 is presented in [1] and [3].

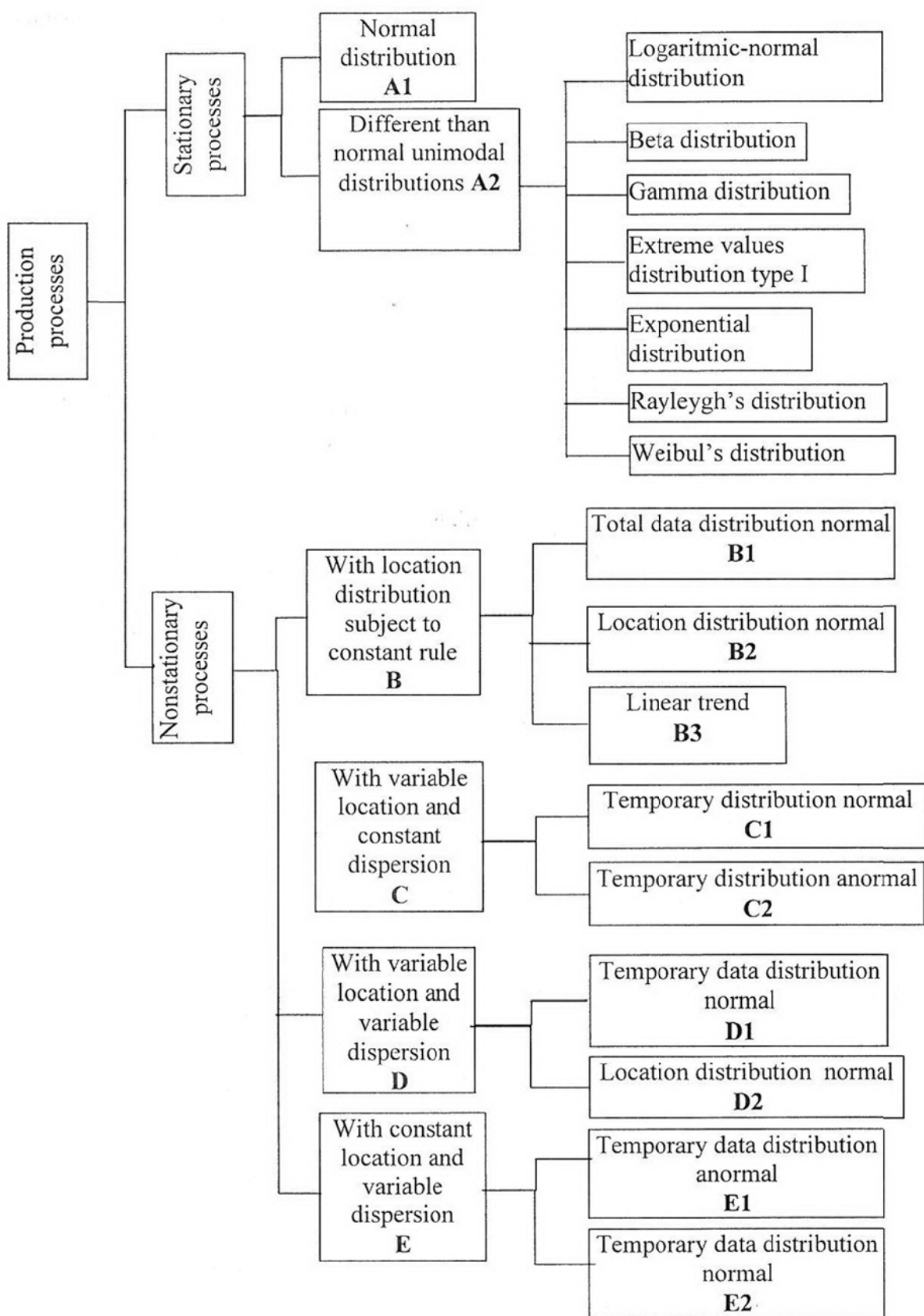


Fig. 1 – Classification of production processes from the point of view of statistical models of the distribution of characteristics

Source: [own development].

Table 2 – Characteristics of the types of processes with the potential models of statistical distributions

Process type	Temporary location	Momentary dispersion (variance)	Distribution of temporary position (means)	Distribution of temporary data (samples)	Distribution of total data (populations)	Distribution model
A1	Constant	Constant	-	Normal	Normal	M1 (Normal)
A2	Constant	Constant	-	Inny JMD	IJMD	M1- IJMD
B1	Variable	Constant	IJMD	Normal	Normal	M2-a2-1 M1-NR1
B2	Variable	Constant	Normal	Normal	NN	M1-MRN, M1-NR2 \equiv M2-a2-2
B3	Variable	Constant	Linear Trend	Normal	NN	M1- MRN M2-a1
B4	Variable	Constant	Normal	Normal	Normal	M2-a2-1 M1-NR1
C1	Variable	Constant	IJMD	Normal	NN	M1-MRN
C2	Variable	Constant	IJMD	IJMD	NN	M1-MRN
D1	Variable	Variable	IJMD	Normal	NN	M1-MRN
D2	Variable	Variable	Normal	IJMD	NN	M1-MRN
D3	Variable	Variable	NN	NN	NN	M1-MRN
E1	Constant	Variable	-	Normal	NN	M1- MRN M1-NR3 \equiv M2-a3
E2	Constant	Variable	-	IJMD	NN	M1-MRN

Source: [own elaboration].

M1-IJMD - method of percentages (MUP), matched unimodal distribution other than the normal,

M1-MRN - method of percentages (MUP), matched mixture of normal distributions,

M1-NR1 - MUP, the normal distribution of the total variance by ANOVA (normal expanded)

M1-NR2 - MUP, a normal distribution with variance by a combination of the total variance and the variance of the instantaneous position,

M1-NR 3 - MUP, a normal distribution with variance total by a mixture of normal distributions,

M2-a1 - method of explicit inclusion of an additional variation of "a1"

M2-a2-1 - method of explicit inclusion of an additional variation of "a2-1"

M2-a2-2 - method of explicit inclusion of an additional variation of "a2-2"

M2-A3 - the method explicit inclusion of diverse temporary variance.

2. MODEL OF THE PRODUCTION PROCESS IN THE TERMS OF NONCLASSICAL ASSUMPTIONS

The concept of the model is defined differently in the literature, depending on the field of knowledge and needs in solving specific problems.

According to M. Tyranska model is a "simplified representation or representation of reality (from the Latin. Modus means to measure, model, the way in which you do things). It presents the structure, features, operation of existing or proposed facility, providing information that will enable knowledge about it "[5 p.343].

Model focuses on the elements characterizing the object from a particular point of view or which have significant impact on the specific process.

The object of interest in this work is a model that aims to precisely determine the capacity and efficiency of the process with more general than classical assumptions. The model of the process, including the method of identification is shown in Fig. 2.

The model presented on it is a graphical schematic description of manufacturing process in terms of non-classical assumptions for its evaluation and control. Like mathematical models it consists of two basic parts:

- describing in a certain way, a set of variables and relationships between them (in the mathematical models in the form of an equation or set of equations)

- presenting the method of determining parameters (equation or set of equations) called estimation parameters of the model.

Both parts can be specified by model in the broad sense. The first part is a model in the strict sense. This first part is mostly a mathematical model in the usual sense, but without the second part "model" is only a vague description of reality without practical application.

This division also clearly visible in Figure 2. A section called process model is a model in the strict sense. With the "method of identifying a process model", it is a model in the broad sense. The model consists of:

- the type of process and its characteristics,
- statistical distribution characterizing the process,
- evaluation of process performance.

The identification method based on a random sample identifies parameters of the model (that well describes the process) for the specific process. From the set of types of processes the type of process and its characteristics are selected. It is the phase of process type identification (fig. 2).

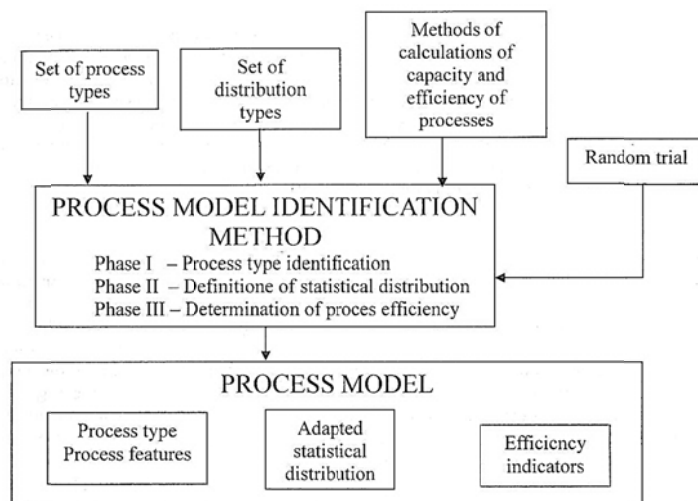


Fig. 2 – Graphical representation of the model of the production process in terms of nonclassical assumptions

Source: [own development].

Then a statistical distribution that best characterizes the process is fitted - from the set of types of distributions. It is the phase to determine statistical distribution. In the third phase process performance indicators are calculated. For a given type of process an appropriate method of calculation of productivity shall be adopted (and possibly abilities). The data provided to it are from the characteristics of the distribution. The steps of method of identification are shown in Chapter 3.

3. METHOD OF IDENTIFICATION OF PROCESS MODEL

Proper identification of various types of processes and corresponding models of statistical distributions is a crucial issue in determining their further qualitative ability, monitoring and control. In this regard at the same time there is no appropriate method. Therefore, an attempt was made to develop it.

Identification of process model in the form of so-called. preliminary tests is carried out where:

- SPC control card is introduced for the first time,
- production of a new or changed product is started
- production conditions have changed, ie. change of materials, technologies, personnel, equipment, etc.,
- periodic check the constancy of adopted parameters and the adequacy of the model.

The procedure for identifying the model is a logical sequence of statistical tests as a result of which we should get answers to basic questions, such as:

- If the process is stationary, i.e. Has it a constant expectation and constant variance?
- Does lack of stationarity of process is only caused by volatility during the expected value with the existence of constant variances?
- Is lack of stationarity of the process due to variation in the time variation of the process with the stability of the expected value?

- If there is a non-stationary process both in terms of its location and the dispersion (the expected value and the variance)?
- Whether temporary distribution of data is a normal distribution?
- Whether the total distribution of data is a normal distribution?

Based on the answers to these questions we identify the type of process.

After identifying the type of process the next problem is to calculate the so-called natural boundaries for individual cases of processes. They are used to assess the capacity and performance, as well as being used in the control cards.

It is connected with some more questions:

- what statistical distribution, from the set of classic distributions, most accurately describes the distribution of measured values of the process in the case of stationary processes?
- which non-classical distribution describes the distribution of measured values for non-stationary process?
- what method should be applied to determine the natural capacity of the process?

After obtaining answers to these questions it follows the calculation of the natural boundaries of the process and its quality ability.

This carried out step is based on the general guidelines described in ISO standards. However, they do not involve the choice of particular methods. This problem is resolved, but it is not presented here.

Graphical representation of the identification procedure is shown in Fig. 3 (a-e). It consists of the three phases:

- identification of the type of process (Fig. 3a, 3b, 3c),
- identification of statistical distribution model (Figure 3d, 3e),
- designation of process capability (Figure 3d, 3e).

The second and third phase are shown together in conjunction with particular types of processes.

The block diagram contains a standard references between pages, using a dual convention to go to certain parts of the scheme. Numerals refer to parts of the procedure describing the type of process identification phase. Gray letter marks (e.g. A1, B3) indicate the places of the second and third phases identified for a specific type of process.

CONCLUSIONS

Synthetically presented statistical models of processes allow precise, real their characteristics. This gives a true picture of the capacity and efficiency of the processes, and using this term ability we meet requirements. The model also indicates the real causes of instability and directions the operation of process improvement.

This is an important theoretical and practical topic. The method of identification of the process model allows in each case to choose the most appropriate model for the assessment, control and monitoring. Methods of identification are not currently known in the literature and

this is an important issue that deserves a solution.

References

1. Alot Z. : Statistical models of logistic processes for their evaluation and control. Logistics No. 3/2014, CD1, p.34-43.
2. Chrysler, Ford, General Motors, Statistical Process Control, 1995, Southfield, MI, Automotive Industry Action Group, March.
3. ISO 21747: 2006. Statistical method - Process performance and capability statistics for measured quality characteristics.
4. ISO / TR 22514-4: 2007. Statistical method in process management. Capability and performance. Part 4; Process capability estimates and performance Measures.
5. Lexicon of management. Publisher Difin, Warsaw 2007.
6. ISO 3534-2: 2010 Statistics. Vocabulary and symbols. Part 2: Applied Statistics. PKN, Warsaw.
7. Montgomery, D.C. : Introduction to statistical quality control, Sixth Edition. John Wiley & Sons, Inc. New York, 2003.

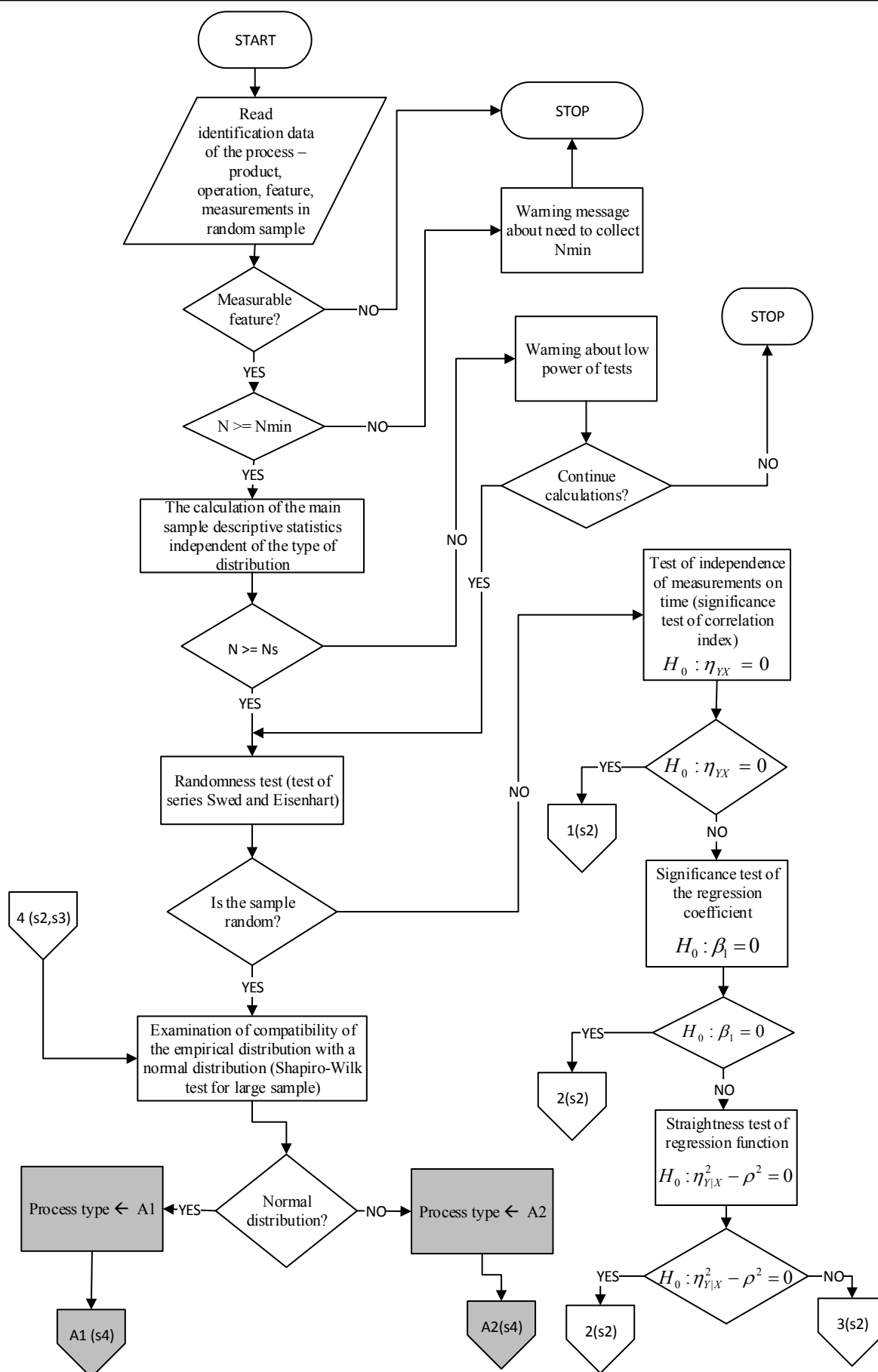


Fig. 3a – Flowchart of identification process model

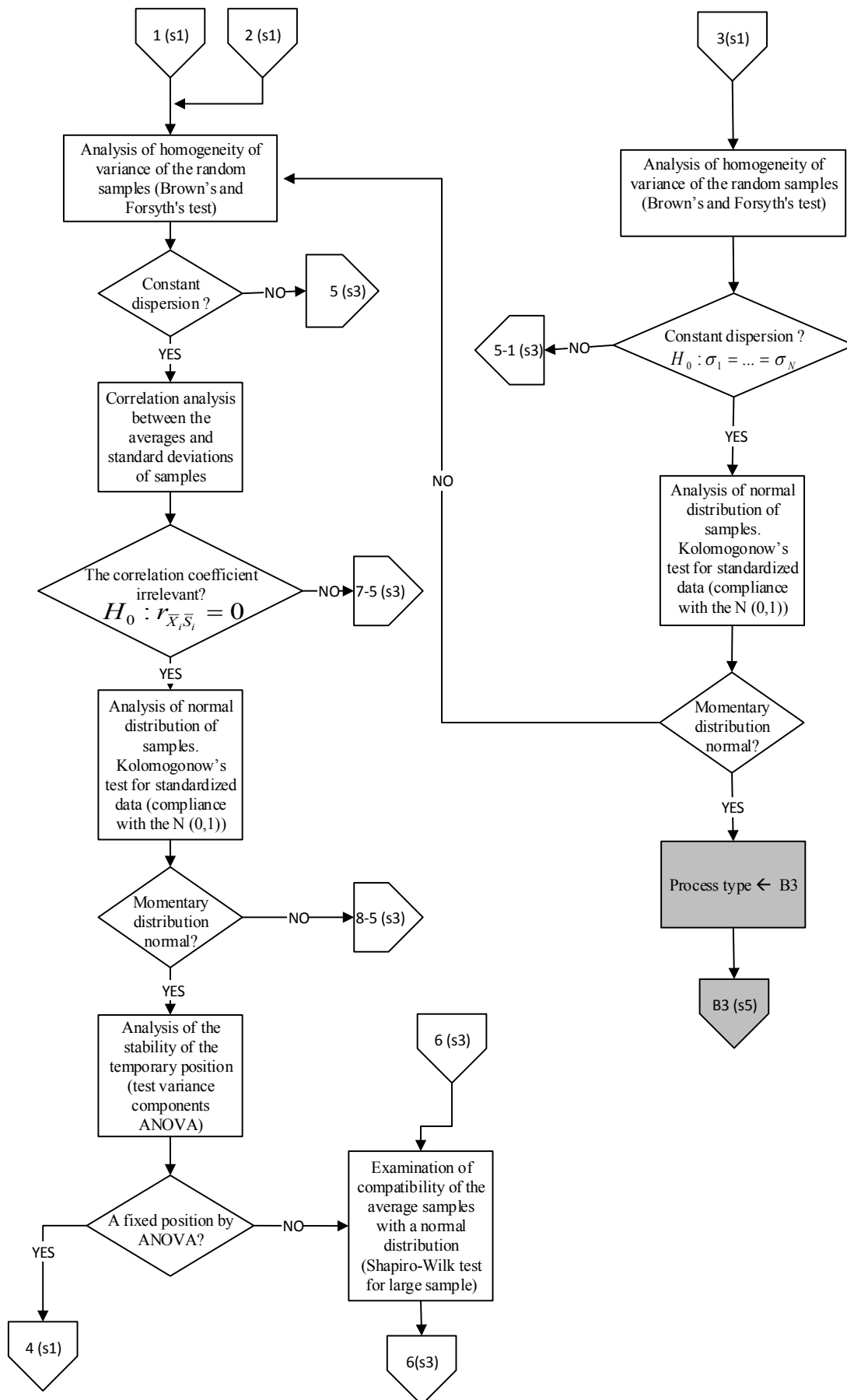


Fig. 3b – Flowchart of identification process model

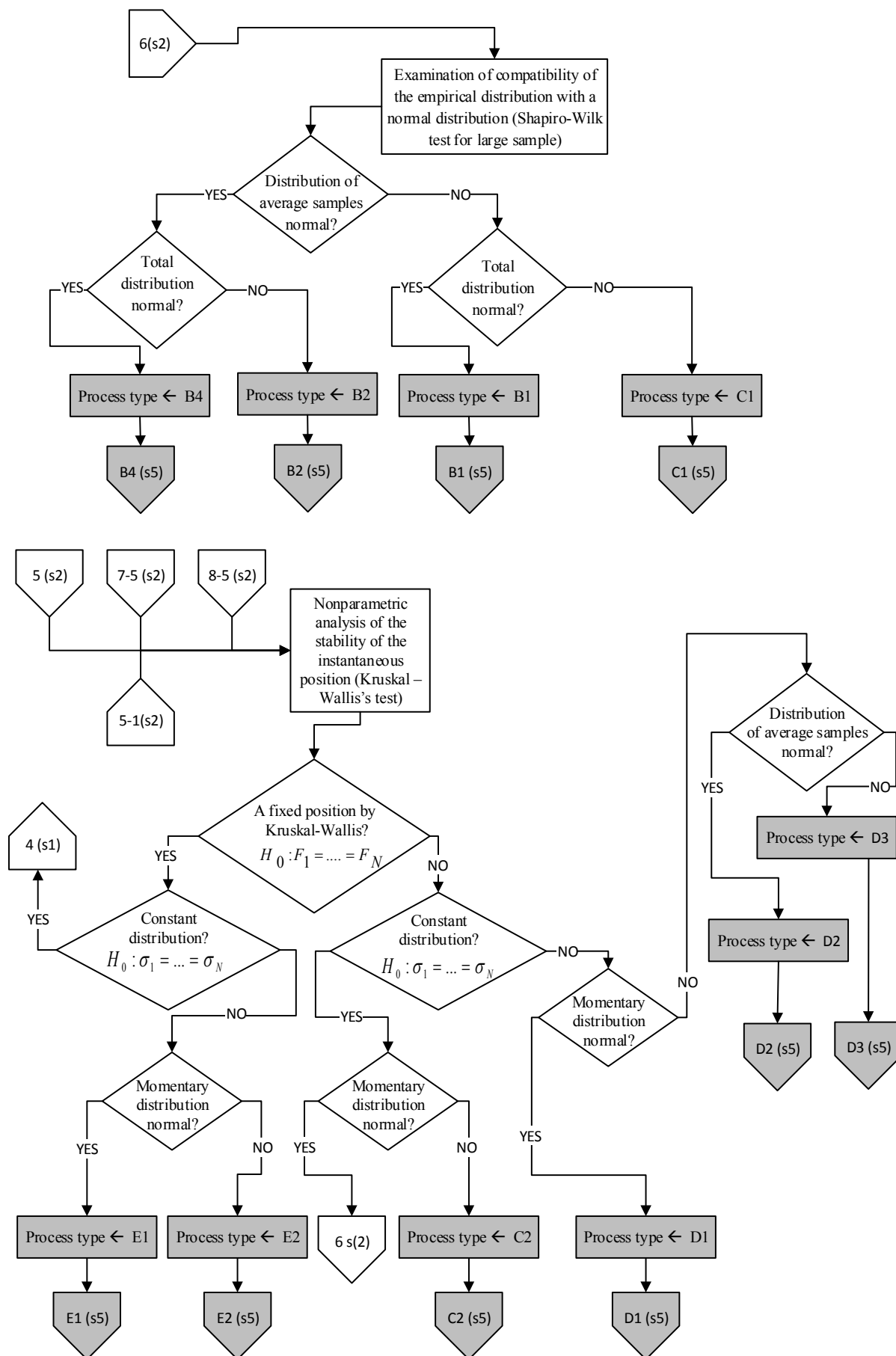


Fig. 3c. – Flowchart of identification process model

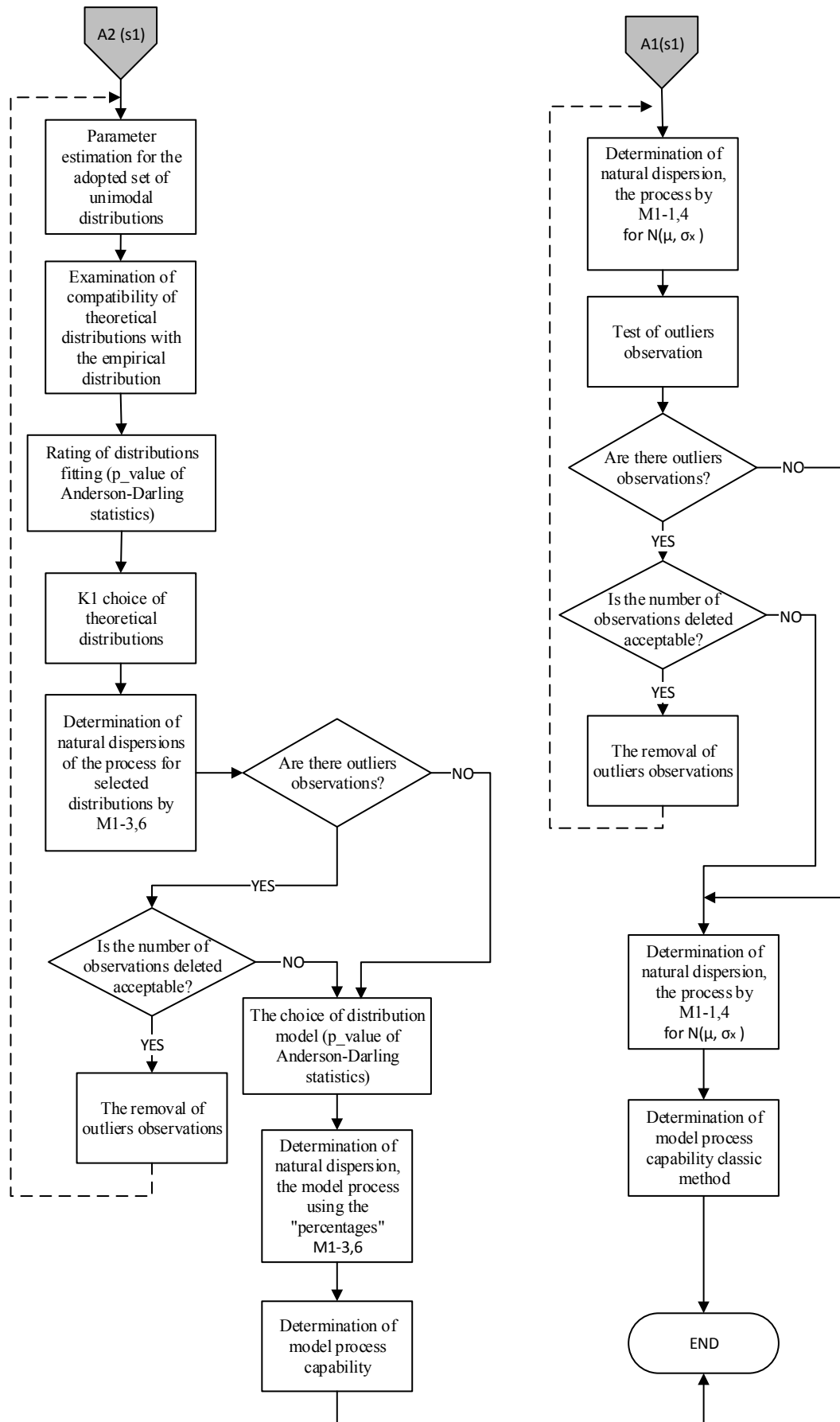


Fig. 3d – Flowchart of identification process model

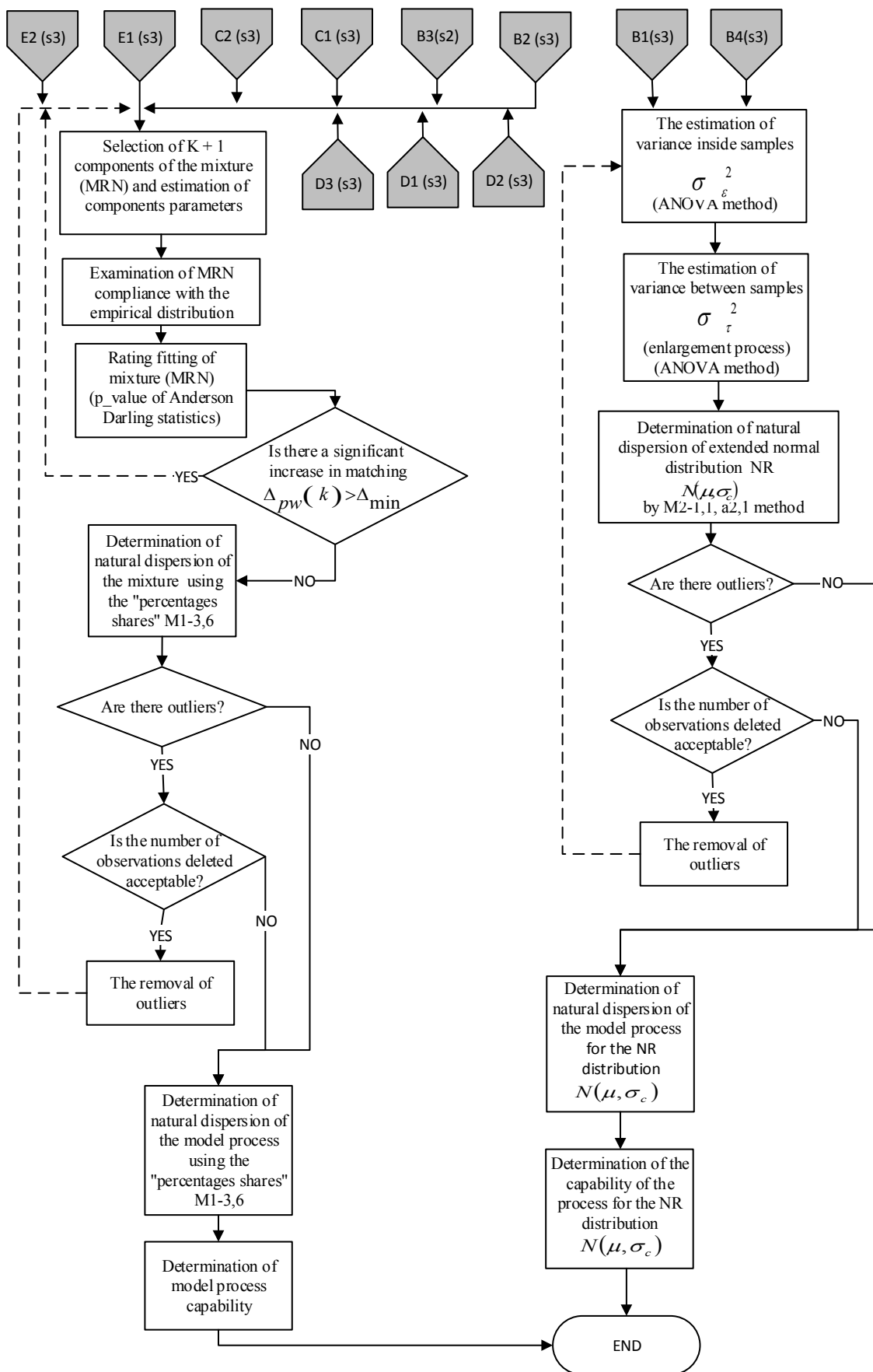


Fig. 3d – Flowchart of identification process model

УДК 338.28

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Собонь Януш, проф.

Морская Академия, Щецин, Польша

Ключевые слова: инновации, научно-технический прогресс, производственно инновационные кластеры.

Статья „Инновационное развитие экономики в контексте активизации инновационной деятельности промышленных предприятий” является попыткой не только углубления в саму суть понятия инновационное развитие экономики, но также в исследовании форм и возможностей достижения максимальной эффективности использования инноваций промышленными предприятиями. В рамках исследования было рассмотрено влияние инноваций на региональную экономику, а также исследована кластерная форма организации, как одна из наиболее эффективных в контексте инноваций. Научная гипотеза исследования состоит в том, что разработанное в процессе исследования научное обоснование формирования производственно-инновационных кластеров промышленных предприятий позволяет создать объективные социально-экономические предпосылки для формирования эффективных инновационных систем промышленных предприятий на основе их интеграции в инновационной деятельности с организациями науки и образования, а также властными структурами.

В ходе исследования были разработаны теоретико-методологических положения, методические и практические рекомендации по формированию и развитию производственно-инновационных кластеров промышленных предприятий на этапе становления инновационной экономики.

Выбор темы исследования был обусловлен актуальностью проблемы, вызванной необходимостью повышения эффективности промышленных предприятий на этапе становления инновационной экономики, что неразрывно связано с активизацией их инновационной деятельности.

В статье представлены главные положения и результаты, полученные в рамках исследования.

Повышение эффективности промышленных предприятий на этапе становления инновационной экономики неразрывно связано с активизацией их инновационной деятельности. Следствием перехода к инновационному развитию промышленного производства являются серьезные инновационные преобразования, которые ведут к повышению инновационной активности, как решающего фактора повышения эффективности и конкурентоспособности промышленных предприятий. В это же время большинство промышленных предприятий имеют низкий уровень технической и технологической оснащенности и не обладают необходимым инновационным потенциалом.

Повышение эффективности промышленного производства в условиях инновационной экономики требует поиска новых форм организации процессов разработки, реализации, освоения инноваций для промышленных предприятий. Передовой опыт показывает, что эффективным инструментом для повышения эффективности и активизации инновационной деятельности на промышленных предприятиях являются производственно-инновационные кластеры [1, 2]. Вместе с этим, до настоящего времени вопросам формирования и развития производственно-инновационных кластеров как инструмента активизации инновационной деятельности на промышленных предприятиях не уделялось достаточного внимания.

Разработка и реализация стратегий инноватизации в современных условиях осуществляются в особо сложных условиях неопределенности социально-экономического развития, определяемых, с одной стороны, своеобразием и интенсивностью развития креативных процессов в инновационной экономике; с другой стороны, постоянно возникающими и обостряющимися новыми кризисными процессами, явлениями и ситуациями. К основным таким условиям следует отнести:

во-первых, повышение инновационно-инвестиционных рисков, разрабатываемых и реализуемых проектов инновационного развития экономики, что предопределяет необходимость поиска

наиболее рискованных инвесторов в процессе разработки и реализации концепции программ социально-экономического развития;

во-вторых, повышенный уровень неопределенности результатов стратегий инноватизации социально-экономического развития.

В рамках исследования были изучены точки зрения различных авторов по поводу инновационных стратегий развития социально-экономических систем. Обобщая и подводя краткие итоги, можно сделать выводы, что:

Во-первых, рассматриваемые в научной литературе подходы к сущности инновационных стратегий довольно часто используют общие принципы классификации, что приводит к следующему: различные авторы выделяют примерно одинаковые стратегии социально-экономического развития применительно к разнообразным иерархическим уровням и типам социально-экономических систем.

Во-вторых, имеющиеся различия в толковании сущности, содержания и форм проявления понятия «инновационная стратегия» объясняются, прежде всего, особенностями теоретических позиций авторов, рассматривающих стратегии с различных точек зрения (инновационно-технической, инновационно-технологической, инновационно-экономической и др.). При этом большинство авторов, обозначая свою концепцию, не противопоставляет свою точку зрения другим авторам.

В-третьих, по нашему мнению, системный подход к исследованию сущности содержания и форм проявления стратегий инноватизации социально-экономического развития должен строиться не на взаимном исключении рассматриваемых выше подходов, а их единстве, характеризующем разнообразные аспекты проблемы формирования и развития стратегий инновационного развития и стратегий инноватизации.

Проблема разработки и реализации стратегии инноватизации социально-экономического развития региональной экономики имеет свои принципиальные особенности. Такие особенности определяются прежде всего спецификой региональных экономик по сравнению с особенностями экономики народного хозяйства в целом или отраслевыми экономиками.

Региональная экономика характеризуется рядом специфических особенностей, к которым относятся следующие:

Во-первых, региональная экономика представляет собой сложную социально-экономическую систему, состоящую из многообразия различных отраслей народного хозяйства, тесно взаимосвязанных между собой.

Во-вторых, на уровне региональной экономики непосредственно реализуется региональная социально-экономическая политика как составная часть социально-экономической политики государства.

В-третьих, задачей региональной экономики как неотъемлемой составной части экономики народного хозяйства в целом является осуществление взаимоотношений региона, как с центром, так и с экономиками муниципальных образований. При этом региональная экономика призвана обеспечивать системность и комплексность регионального социально-экономического развития как целостной территориально-хозяйственной системы.

В-четвертых, региональная социально-экономическая политика призвана предусматривать стратегии регионального социально-экономического развития, адекватные особенностям условий развития региональной экономики.

Последнее положение особенно актуально, поскольку помимо особенностей процессов инноватизации в региональных социально-экономических системах, необходимо учитывать, что процесс регионального социально-экономического развития в значительной степени определяется особенностями и спецификой природных, экономических и других условий конкретного региона.

К важнейшим особенностям и предпосылкам формирования региональных стратегий инноватизации следует отнести организационно-правовые условия, а также экономическую политику государства. Характер влияния природных и экономических факторов, определяющих формирование и реализацию стратегии инноватизации регионального развития не остается неизменным. Оно изменяется под воздействием научно-технического прогресса.

Научно-технический прогресс, процессы инноватизации проявляются в создании принципиально новых средств и предметов труда, осуществлении компьютеризации, автоматизации, а там, где еще необходимо, и комплексной механизации производства; внедрении интенсивных и индустриальных технологий, прогрессивных форм организации труда и производства и т.д.

Ускорение научно-технического прогресса играет первостепенную роль в совершенствовании стратегий инноватизации регионального социально-экономического развития. Он оказывает существенное влияние на рациональное использование ресурсного потенциала, сохранение и воспроизводство окружающей природной среды, рост эффективности региональной экономики.

Научно-технический прогресс влияет на изменение стратегий инноватизации развития региональной экономики, не только непосредственно влияя на региональное производство. Значительным образом научно-технический прогресс влияет на развитие стратегий инноватизации через изменение технологической основы, технологической базы, трансформирующегося способа производства и потребления. В настоящее время научно-технический прогресс создает благоприятные предпосылки для изменения содержания стратегий инноватизации социально-экономического развития не только посредством внедрения новейших средств производства, но также в результате решения целого ряда социально-экономических проблем.

Таким образом научно-технический прогресс оказывает существенное влияние на формирование всех составляющих элементов стратегии инноватизации развития региональной экономики, относящихся, как к производительным силам, так и ко всей системе социально-экономических отношений.

Руководствуясь результатами исследований и изучения различных практик разных стран нами были определены три основных типа инноватизации регионального социально-экономического развития, характеризующихся уровнем интенсификации исследуемых процессов.

Первый тип инноватизации социально-экономического развития региона – высокоинтенсивный тип. К этому типу относятся регионы, характеризующиеся высоким уровнем инноватизации регионального развития. Здесь, как правило, отмечаются высокие темпы роста и уровни объема ВРП при широком использовании инновационных решений во всех отраслях и сферах региональной экономики, соответствующих последним достижениям НТП. Такие регионы как правило располагают достаточным числом учреждений науки и образования, высоким образовательным и квалификационным уровнем работников, а также имеют предприятия высокотехнологичных отраслей народного хозяйства.

Второй тип инноватизации социально-экономического развития – среднеинтенсивный тип. В регионах, относящихся к этому типу инноватизации региональное развитие и, в частности, рост показателя ВРП происходит при частичном или выборочном использовании достижений научно-технического прогресса в системе регионального производства. Здесь сочетаются, как интенсивные, так и экстенсивные направления развития региональной экономики. В таких регионах происходят дискретные прорывы в решении проблемы активизации инновационной деятельности и инновационных процессов в соответствии с периодически возникающими потребностями в повышении технологического уровня материально-технической базы и повышении уровня квалификации и профессиональной переподготовки кадров.

Третий тип инноватизации социально-экономического развития – низкоинтенсивный тип. Такие регионы характеризуются увеличением объема ВРП за счет реализации инерционных (а в ряде случаев - экстенсивных) сценариев в развитии материально-технической и производственной базы региональной экономики при низком уровне использования достижений научно-технического прогресса в региональном производстве, при неизменном технологическом уровне материально-технической базы с применением уже широко распространенных, а в ряде случаев и весьма устаревших, видов техники, технологий, уровней квалификации работников и т.п.

В процессе изучения и обобщения зарубежного и отечественного опыта нами определены методические подходы (исходные методические принципы) к разработке и внедрению эффективных стратегий инноватизации регионального социально-экономического развития. К таким научно обоснованным подходам (принципам) относятся:

а) опережающий подход (принцип опережающего подхода), основанный на предвидении (предвосхищении) тенденций научно-технического прогресса в процессе разработки стратегии инноватизации регионального социально-экономического развития, суть которого состоит в том, что основные ее направления и параметры должны превосходить сложившийся уровень основных характеристик социально-экономического развития региона;

б) оптимальное сочетание (принцип оптимального сочетания) целевого, системного и ситуационного подходов в процессе разработки и реализации стратегии инноватизации региональной экономики в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективах;

в) поэтапный подход (принцип поэтапного подхода), предполагающий логическую увязку последовательно взаимосвязанных стадий процесса разработки и реализации стратегий инноватизации региональной экономики;

г) динамический подход (принцип динамического подхода), предполагающий обеспечение непрерывности и последовательности процесса инноватизации региональной экономики;

д) консенсусный подход (принцип консенсусного подхода) к обоснованию стратегии инноватизации регионального социально-экономического развития, предполагающего баланс потребностей и интересов, как региональных властей, разработчиков инновационных продуктов, так и их потребителей в регионе;

е) инновационно-научно-образовательный подход (принцип инновационно-научно-образовательного подхода), предусматривающий взаимную количественную и качественную увязку кадров соответствующей квалификации, материально-технической базы организаций и учреждений, как разрабатывающих инновационные решения, так и осуществляющих их внедрение;

ж) бюджетно-коммерческий подход (принцип бюджетно-коммерческого подхода) к решению проблемы финансирования, разработки и реализации стратегии инноватизации регионального социально-экономического развития на основе оптимального сочетания механизмов привлечения, как бюджетных средств (федеральных, региональных, муниципальных), так и финансовых и иных ресурсов частных инвесторов;

з) маркетинговый подход (принцип маркетингового подхода) к разработке и реализации стратегии инноватизации регионального социально-экономического развития, предполагающего поиск баланса интересов, как разработчиков, так и потребителей инновационных разработок;

и) кибернетический (управленческий) подход (принцип кибернетического подхода), предполагающий создание адекватных сложившимся в регионе предпосылкам, условиям и факторам форм организации и управления процессом инноватизации регионального социально-экономического развития и др.

Совокупность соответствующего инструментария и методов позволяют на наиболее продуктивное повышение эффективности и активизации инновационной деятельности на промышленных предприятиях. Производственно-инновационные кластеры наилучшим образом это позволяют.

Производственно-инновационные кластеры представляют собой совокупность взаимодействующих предприятий и организаций, объединившихся в единую группу в целях обеспечения их устойчивого развития и повышения эффективности на основе создания совместного организационно-экономического потенциала и механизма активизации инновационной деятельности [3].

Производственно-инновационные кластеры промышленных предприятий являются самостоятельными образованиями, обладающими определенными новыми свойствами. Принципиальная особенность кластера состоит в том, что его формирование, с одной стороны, связано с необходимостью объединить в рамках одной особой технологической сферы фундаментальные разработки и современные системы проектирования и подготовки производства новых продуктов, с другой, объединить в рамках единой системы управления циклы обмена знаниями и технологиями на основе создания опорных институциональных структур.[4]

Объединение промышленных предприятий в производственно-инновационные кластеры на основе вертикальной и горизонтальной интеграции, в основе которой лежит совместный инновационно-ресурсный потенциал создает объективные предпосылки для создания следующих принципиально новых преимуществ их совместной инновационной деятельности:

во-первых, производственно-инновационные кластеры позволяют сформировать устойчивые производственно-инновационные связи и отношения между всеми его участниками;

во-вторых, осуществить переход от спонтанной концентрации различных научно-технических новшеств и изобретений к формированию системы целенаправленного их создания и распространения в интересах товаропроизводителей;

в-третьих, обеспечить необходимые предпосылки для эффективной трансформации новых знаний и изобретений в инновации, а новаций в конкурентные преимущества промышленных предприятий.

Исследования показали, что на этапе становления инновационной экономики производственно-промышленные кластеры все в большей степени формируются и функционируют на принципах сетевой организации. Формирование производственно-инновационных кластеров сетевого типа явилось следствием объективного закономерного процесса их адаптации к принципиально новым

условиям инновационной экономики, существенно отличающимся от условий традиционной рыночной экономики.

Формирование сетевых производственно-инновационных кластеров создает объективные предпосылки для принципиального изменения модели (схемы) организации деятельности промышленных предприятий. Для крупных предприятий это проявляется в создании предпосылок для перестройки взаимоотношений внутри на основе введения рыночных механизмов (структурные подразделения внутри предприятия не получают гарантированных планов-заказов от дирекции, а самостоятельно конкурируют с другими поставщиками продукции или услуг). При этом дирекция крупных предприятий продолжает централизованное осуществление общей стратегии инновационного развития всех его подразделений. Для малых предприятий создание и использование общей инновационно-ресурсной базы создает условия для повышения адаптивности к внешней среде предприятия на основе быстрого реагирования на изменение потребностей потенциальных партнеров.

Повышение инновационной активности предприятий и организаций в системе кластера требует разработки на основе концепции стратегии их инновационного развития системы мер, направленных на поддержку и активизацию их инновационной деятельности. Такие меры должны быть направлены, прежде всего, на:

- формирование концепции инновационного развития кластера;
- создание в кластере центров, отвечающих за формирование и управление инновационной деятельностью предприятий кластера;
- создание инновационно-консалтинговых центров и центров компетенций, способных обеспечить активизацию инновационной деятельности в кластере.

Построение правильной и эффективной государственной политики кластеризации промышленных предприятий является приоритетным направлением в современной экономической политике регионов. Совокупность правильно использованных мер и инструментов позволит увеличить не только количественные, но и качественные показатели, что является приоритетным в условиях глобальной экономики инноваций.

Список использованных источников

1. Портер, М. Конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – С. 318.
2. Синятинский, С. А. Сетевые производственные структуры (кластеры) — один из путей эффективного развития бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.e-shtab.ru/blog/company/1374/corporate/5933>.
3. Трофимова, О. М. К вопросу о формировании инновационных кластеров в региональной экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vestnik.uapa.ru/issue/2010/02/10/>
4. Сущность кластерных предпринимательских сетей и их роль в экономике региона [Электронный ресурс] // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 4 (26). Режим доступа : (http://www.e-v-r.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=568:2010-07-05-09-10-
5. Портер, М. Международная конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. – Москва : Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Древинг, С. Р. Сущность и основные формы кластеризации экономики / С. Р. Древинг // Проблемы современной экономики. – № 2 (30). – 2009
7. Степанов, А. А., Савина М.В. Управление инновационной деятельности как фактор устойчивого развития предприятий / А. А. Степанов, М. В. Савина // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. – № 6. – 2010. – С. 125-133.
8. Шевченко И. В., Брижань А. В., Маровгулов В. Инновационные аспекты конкурентоспособности национальной экономики / И. В. Шевченко, А. В. Брижань, В. Маровгулов // Факторы и приоритеты социальной политики трансформационного периода. Сборник тезисов выступлений на научно практической конференции «Экономические интересы и социальная политика», 15-16 декабря 2005 г. – Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2005. – 136 с. – 0,3 п.л. (авт. – 0,1 п.л.).
9. Савина, М. В. Ведущий производительный класс новационной экономики в условиях пост-индустриальной трансформации. – Москва : ООО «Форгрейфер», 2009. – 7,2 п.л.;

УДК 332.142:330.332

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ С ЦЕЛЬЮ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

*Шевченко О.В., зав. сектором выравнивания регионального развития отдела
региональной политики*

Национальный институт стратегических исследований, г. Киев, Украина

Ключевые слова: регион, инвестиционная стратегия, инвестиционная субвенция, стратегия развития региона, инвестиционная привлекательность.

Социально-экономическое развитие регионов Украины на современном этапе характеризуется нестабильностью, что сказывается, в частности, на объемах инвестиционной деятельности. Причинами уменьшения объемов инвестиционной деятельности являются проблемы как институционально-организационного, так и экономического характера: отсутствие долгосрочных стратегий привлечения инвестиций, обособленность инвестиционных стратегий от стратегических документов регионального развития, несовершенство действующих инструментов инвестирования – Государственного фонда регионального развития, государственных заказов, инвестиционных субвенций. Статья посвящена вопросам сохранения объемов инвестиционных ресурсов, эффективному использованию имеющихся ресурсов, поиску дополнительных ресурсов на основе разработки инвестиционных стратегий. Инвестиционная стратегия органов местного самоуправления должна ориентироваться на поиск и использование внутренних ресурсов развития, местным советам следует находить новые инструменты регулирования инвестиционной деятельности. С целью увеличения масштабов инвестиционной деятельности на местном уровне и недопущения оттока имеющихся ресурсов целесообразным является привлечение инвесторов посредством создания выгодных и надежных условий для капиталовложений и раскрытия внутреннего потенциала местной экономики. Этого можно достичь с помощью диверсификации отраслей экономики, расширения перечня торговых партнеров, использования инновационных технологий, создания новых форм территориального развития, изменения принципов выделения средств на выполнение капитальных проектов в регионах. Значительное внимание должно уделяться более активной рекламе инвестиционного потенциала регионов и общин.

Уменьшение инвестиционной привлекательности экономики и недостаток средств для капиталовложений в Украине вызвали резкое ухудшение показателей инвестиционной деятельности как в целом по стране, так и по ее отдельным регионам. За январь-июнь 2015 года, по сравнению с январем-июнем 2014 года, объем капитальных инвестиций в Украине снизился на 9,2 % и составил 98724,5 млн.грн. (4487,5 млн.дол.США), или 2312 грн. (105 дол. США) в расчете на одного человека. Снижение объема капитальных инвестиций произошло в 19 регионах, причем в 8 из них – более чем на 25 %. По состоянию на 1 июля 2015 объем прямых инвестиций (акционерного капитала), вложенных в экономику Украины, по сравнению с показателем на 1 января 2015 снизился с 45764,2 до 42851,3 млн. дол. США, в расчете на одного человека – с 1072,0 до 1000,5 дол. США. Снижение этих показателей произошло во всех регионах, а более всего – в промышленно развитых.

Наблюдается концентрация капитальных инвестиций в отраслях перерабатывающей промышленности (29,8 % от общего объема капитальных инвестиций, по данным января-июня 2015 г.), строительства (15,2 %), информации и телекоммуникации (14,7 %), а прямых инвестиций (акционерного капитала) из других стран – в отраслях перерабатывающей промышленности (26,9 % от общего объема прямых инвестиций, по состоянию на 1 июля 2015 г.), финансовой и страховой деятельности (25,9 %), оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств и мотоциклов (13,3 %), операциях с недвижимым имуществом (8,4 %). В свою очередь, наблюдается и недостаток капитальных инвестиций в отраслях добывающей промышленности и разработке карьеров (10,3 %), сельского, лесного и рыбного хозяйства (9,5 %), а прямых инвестиций – в отраслях строительства (2,8 %), сельского, лесного и рыбного хозяйства (1,3 %), добывающей промышленности и разработке карьеров (3,0 %) [1,2]. Соответственно, ощущается нехватка инвестиционных ресурсов в тех регионах, где в структуре валового регионального продукта преобладает какая-то

одна отрасль добывающего сектора или сельское хозяйство. Нехватка инвестиций не позволяет раскрыть внутренний потенциал регионов, эффективно использовать имеющиеся ресурсы и расширить ресурсные рубежи инвестиционной деятельности. А в результате чрезмерного наращивания инвестиционного потенциала высокзатратных отраслей невозможно добиться успеха в экономическом развитии всех отраслей региона.

Причинами низких показателей инвестиционной деятельности является недостаточное институциональное обеспечение инвестиционной политики в регионах, несовершенство инструментов раскрытия внутреннего потенциала регионов, неэффективность отдельных инструментов финансирования капитальных проектов, низкая эффективность отраслевого распределения инвестиций.

Разработка инвестиционной политики традиционно остается прерогативой органов власти центрального уровня, а регулирование инвестиционной деятельности на уровне регионов – это разрозненная и неупорядоченная система. Отдельными законодательными актами для местной власти создаются рамки для действий в вопросах привлечения инвесторов и реализации крупных инвестиционных проектов. Также, местные власти могут влиять на инвестиционную деятельность пропагандистскими средствами – созданием рейтингов инвестиционной привлекательности регионов, инвестиционных паспортов (атласов) регионов.

Средства и инструменты регулирования инвестиционной деятельности на уровне регионов не закреплены в среднесрочных стратегиях регионального развития. В действующих стратегиях отсутствует системный и всесторонний анализ внутреннего потенциала региона и способов его использования. В них есть анализ отдельных отраслей и сфер деятельности, составляющих хозяйственную основу данного региона, однако он не имеет стратегической направленности, и из текста стратегии инвестору трудно сделать выводы о возможности осуществления капиталовложений. «Инвестиционная стратегия» региона является набором хаотических неперiodических действий по привлечению инвесторов к реализации отдельных инвестиционных проектов, что не способствует раскрытию внутреннего потенциала региона.

Точечное воздействие на инвестиционную деятельность оказывают такие инструменты, как государственные заказы, Государственный фонд регионального развития, инвестиционные субвенции. Заключение государственного контракта в рамках госзаказа с предприятиями формирует рынок сбыта и тем самым способствует развитию экономики региона. Средства Государственного фонда регионального развития в данный момент направляются на финансирование текущих, а не капитальных проектов, как это должно быть в соответствии с законодательством. Инвестиционные субвенции остаются механизмом ситуативного управления регионами: критерии предоставления субвенций абстрактны, а механизм возврата субвенций в случае их неэффективного или нецелевого использования не прописан.

Поиск регионами новых рынков сбыта товаров и услуг, необходимость накопления ресурсов для развития вызывают усиление внимания к вопросам повышения инвестиционной привлекательности регионов. Это предполагает поиск ресурсов на местах, их приумножение, наращивание и эффективное использование.

Стратегии регионального развития должны определять инвестиционные приоритеты каждого региона, способы их реализации и инструменты финансирования, устанавливать связь инвестиционных приоритетов с общими стратегическими приоритетами регионов, а также обеспечивать участие потенциальных инвесторов в разработке инвестиционных приоритетов региона. Местным советам следует предоставить право утверждать инвестиционные стратегии района, области. В региональные стратегии следует включать раздел, в котором обозначить необходимость применения при управлении регионом геоинформационной системы мониторинга региональных ресурсов и информационно-аналитического сопровождения управленческих решений.

С целью приостановки падения объемов капитального инвестирования и оттока прямых инвестиций из регионов Украины местным советам целесообразно предоставлять гарантии иностранным инвесторам относительно стабильности условий ведения бизнеса. Такими гарантиями могут быть рассрочки выплаты кредитов, применение норм ускоренной амортизации и др. с целью недопущения остановки уже действующих инвестиционных проектов. Целесообразно пропагандировать возможности и преимущества создания промышленных округов, способствующих активизации инвестиционной деятельности в регионе.

Повышению эффективности инструментов финансирования капитальных проектов будет способствовать разработка механизма осуществления государственного заказа на закупку товаров,

выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд. В этом механизме целесообразно обозначить рамочные условия осуществления государственного заказа, принципы его действия, сферы деятельности и области применения, условия осуществления. Еще один эффективный механизм регулирования инвестиционной деятельности – государственно-частное партнерство – следует внедрить в такие сферы: строительство объектов социальной инфраструктуры, разработка месторождений газоконденсатных и нефтегазоконденсатных энергетических ресурсов, разработка и внедрение уникальных новаторских технологий. Такие меры необходимы для привлечения инвесторов к выполнению социально и общественно значимых проектов (при условии предоставления им льгот при налогообложении прибыли от реализации этих проектов). Государственная поддержка должна предоставляться отечественным инвесторам при инвестировании в местное производство.

В перечне направлений деятельности Государственного фонда регионального развития необходимо оставить следующее: финансирование государственных целевых программ и инвестиционных программ (проектов) в части выполнения мероприятий регионального развития, программ преодоления депрессивности территорий, программ и мероприятий социально-экономического развития регионов, включая программы и мероприятия развития отдельных административно-территориальных единиц (в частности, малых городов, горных населенных пунктов, населенных пунктов зон наблюдения). Также следует выделять средства указанного фонда исключительно на капитальные проекты. Фонд постепенно должен стать отдельным самостоятельным финансово-кредитным учреждением с правом аккумулирования средств из различных источников – внутренних (средства инвесторов, бюджет) и внешних (инвестиции и кредиты), государственных и частных.

Необходимо урегулировать процесс возврата инвестиционных субвенций в случае их нецелевого использования; инвестиционная субвенция может направляться на частичное возмещение процентов по кредитам, привлеченным субъектами малого предпринимательства для реализации инвестиционных проектов на местном уровне.

Местным советам необходимо на собственных интернет-страницах распространять информацию об инвестиционных возможностях регионов, их ресурсном и туристическо-рекреационном потенциале, проведении ярмарок инвестиционных предложений. Также советы должны стимулировать кооперацию между предприятиями смежных отраслей в пределах региона с целью совместной реализации стратегии привлечения инвестиций, в т.ч. созданием совместных предприятий по изготовлению специализированной продукции и переработке продукции, содействием пере-профилированию предприятий на производство продукции, тяготеющей к внутреннему рынку потребления (например, изготовление продуктов питания). Также, для предприятий негосударственной формы собственности органам власти целесообразно создавать преференциальный режим хозяйственной деятельности: получение кредитов по сниженным ставкам, применение сниженных норм амортизации, установление льготных ставок местных налогов и сборов.

Основная цель современных инвестиционных стратегий на уровне регионов – увеличение объема инвестиций и недопущение остановки действующих проектов. Совместное действие местных советов и бизнеса в этих направлениях позволит не допустить резкого ухудшения ситуации в сфере инвестирования и способствовать эффективному использованию внутренних ресурсов развития регионов.

Список использованных источников

1. Капитальные инвестиции в Украине в январе-июне 2015 года. Экспресс-выпуск Государственной службы статистики Украины от 26 августа 2015 г. № 392/0/03.4вн-15 [Электронный ресурс] / Статистика Украины. – Киев, 2015. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua. – Дата доступа: 01.09.2015.
2. Инвестиции внешнеэкономической деятельности Украины в январе-июне 2015 года. Экспресс-выпуск Государственной службы статистики Украины от 14 августа 2015 г. № 373/0/03.5вн-15 [Электронный ресурс] / Статистика Украины. – Киев, 2015. – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua. – Дата доступа: 01.09.2015.

УДК 336.64

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОАО «МОГОТЕКС»: РЕЗУЛЬТАТИВНЫЙ ПОДХОД

Матиевич В. А., ген. директор

ОАО «Моготекс», г. Могилев, Республика Беларусь

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговый потенциал, ресурсный подход, объем реализации
Маркетинговый потенциал предприятия – совокупность средств и возможностей предприятия в реализации рыночной деятельности. Его сущность заключается в максимальной возможности использования предприятием всех передовых наработок в области маркетинга. В процессе управления предприятием анализ маркетингового потенциала занимает одно из важнейших мест, поскольку позволяет определить потенциальную способность предприятия осуществлять свою деятельность в соответствии со стратегическими задачами.

Исследуя сущность «маркетингового потенциала» для его определения, оценки и формирования в научной литературе выделяют три подхода: ресурсный, функциональный, результативный.

Ресурсный подход ориентирован на определение маркетингового потенциала как совокупность ресурсов и связей между ними, которые обеспечивают предприятию конкурентную позицию на рынке.

Раскрытие сущности маркетингового потенциала через призму ресурсного подхода значительно ограничивает данное понятие и не позволяет раскрыть все его характеристики.

С позиции результативного подхода маркетинговый потенциал ученые определяют как степень удовлетворения (по сравнению с конкурентами) потребностей клиентов, потребляющих производимую продукцию (предоставленные услуги) с целью получения экономических выгод.

Определение маркетингового потенциала в рамках результативной концепции позволяет характеризовать его как комплексную систему, учитывающую факторы стратегического развития предприятия и влияет на формирование и реализацию управленческих решений.

Для того чтобы эффективно осуществлять маркетинг на предприятии, необходимо организовать его управление.

Управление маркетингом предполагает реализацию всех функций управления, рассматриваемых в теории менеджмента. Однако наиболее часто выделяются следующие основные функции: стратегическое планирование; планирование маркетинга; организация маркетинга; маркетинговый контроль.

Для того чтобы оценить маркетинговый потенциал ОАО «Моготекс», предпринята попытка оценить его составляющие элементы, а именно изучить спрос на продукцию, рынки ее сбыта, их емкость, реальных и потенциальных конкурентов, потенциальных покупателей, возможность организовать производство по конкурентной цене, доступность необходимых материальных ресурсов, наличие кадров необходимой квалификации и т.д. От этого зависят конечные финансовые результаты, воспроизводство капитала, его структура и, как следствие, финансовая устойчивость предприятия.

Другими словами, деятельность любого предприятия начинается с анализа маркетингового потенциала, а точнее, с его основной составляющей части – объема продаж. Поэтому анализ маркетингового потенциала ОАО «Моготекс» необходимо начать с изучения объемов реализации текстильных полотен, готовых швейных изделий и пряжи окрашенной (рис. 1).

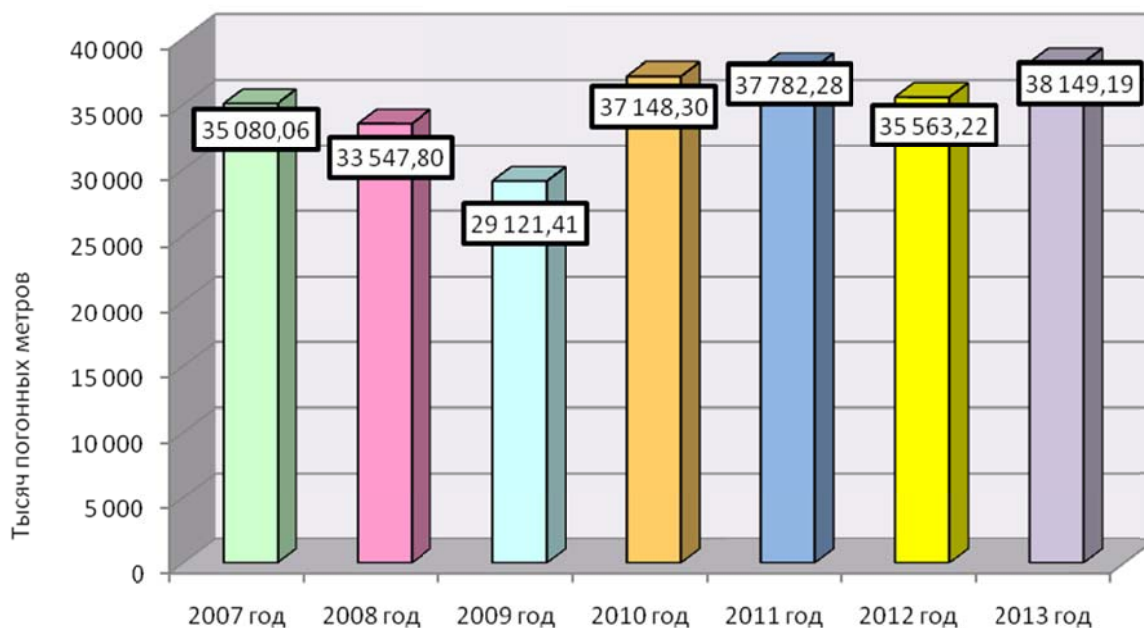


Рисунок 1 – Динамика реализации текстильных полотен ОАО «Моготекс» за 2007-2013 гг.

Как видно из диаграммы, максимальный объем продаж текстильного полотна наблюдается в 2013 г. – 38149,19 тыс.п.м., а минимальный – в 2009 г. – 29121,41 тыс.п.м. Размах составляет 9027,78 тыс.п.м. В период с 2007 г. по 2009 г. сложилась устойчивая тенденция сокращения объема реализации тканей в целом на 5958,65 тыс.п.м. (или на 16,99 %). Так же мы видим снижение объема реализации в 2012 г. по сравнению с 2011 г. на 2219,06 тыс.п.м. (или на 5,87 %). Начиная с 2009 г. по 2011 г. и в 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдаем положительный рост показателя на 8660,87 тыс.п.м. (или на 29,74 %) и на 2585,98 тыс.п.м. (или на 7,27 %) соответственно.

Динамика объема реализации текстильных полотен ОАО «Моготекс» в стоимостном выражении представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика реализации текстильных полотен ОАО «Моготекс»

Год (t)	Объем отгрузки, млн. руб. (y)	Абсолютный прирост, млн. руб.		Темп роста отгрузки ткани, %		Темп прироста отгрузки ткани, %		Абсолютное значение 1% прироста отгрузки (A), млн. руб.
		Цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	Базисный	
2007	126 944,32	-	-	-	-	-	-	-
2008	136 259,66	9 315,34	9 315,34	107,34	107,34	7,34	7,34	1269,44
2009	134 719,25	-1 540,41	7 774,93	98,87	106,12	-1,13	6,12	1362,60
2010	201 084,67	66 365,41	74 140,35	149,26	158,40	49,26	58,40	1347,19
2011	437 503,64	236 418,97	310 559,32	217,57	344,64	117,57	244,64	2010,85
2012	80 520,49	-356 983,15	-46 423,83	18,40	63,43	-81,60	-36,57	4375,04
2013	90 462,17	9 941,68	-36 482,15	112,35	71,26	12,35	-28,74	805,20

Как видно, максимальный объем отгрузки текстильных полотен наблюдался в 2011 году – 437503,64 млн. руб., а минимальный – в 2012 году – 80520,49 млн. руб. Размах составляет 356983,15 млн. руб. В 2008 г. по сравнению с 2007 г., в 2010 г. по сравнению с 2009 г., в 2011 г. по сравнению с 2010 г., а так же в 2013 г. по сравнению с 2012 г. происходит увеличение объема отгрузки тканей соответственно на 7,34 %, 49,26 %, 117,57 % и 12,35 %, что в абсолютном выра-

жении составляет соответственно 9315,34 млн. руб., 66365,41 млн. руб., 236418,97 млн. руб. и 9941,68 млн. руб. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. и в 2012 г. по сравнению с 2011 г. наблюдается сокращение общей суммы отгрузки тканей на 1,13 % и 81,60 %, что в абсолютном выражении составляет соответственно 1540,41 млн. руб. и 356983,15 млн. руб. Абсолютное значение 1 % прироста отгрузки показывает, чему равен приблизительно 1 % прироста в соответствующем периоде.

На основе данных были рассчитаны средние величины, которые показали, что:

1. Средний объем отгрузки текстильных полотен составил 172499,17 млн. руб. Данный показатель означает, что в среднем каждый год ОАО «Моготекс» осуществляло отгрузку готовых тканей в размере 172499,17 млн. руб.;
2. Средний абсолютный прирост объема реализации текстильных полотен составил -6080,36 млн. руб. Этот показатель означает, что в среднем каждый год происходит сокращение объемов реализации готовых тканей на 6080,36 млн. руб.;
3. Средний темп роста реализации ОАО «Моготекс» текстильных полотен составил 95,85 %, а средний темп прироста – -4,15 %. Эти показатели указывают на то, что каждый год происходит снижение темпов реализации тканей в среднем на 4,15 %;
4. Среднее абсолютное значение прироста 1 % показывает, что в среднем на 1 % прироста приходится 1861,72 млн. руб.

Таким образом, исходя из анализа полученных данных, можно отметить, что с 2007 г. по 2008 г., с 2009 г. по 2011 г. и с 2012 г. по 2013 г. наблюдается рост общей суммы от реализации текстильных полотен на ОАО «Моготекс», а с 2008 г. по 2009 г. и с 2011 г. по 2012 г. объем реализации снижается.

УДК 332.1

УСТОЙЧИВОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МОНОГОРОДОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Артамонова М.В., к.э.н., доц.,

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова,
г. Москва, Российская Федерация*

Ключевые слова: моногорода, градообразующие предприятия, подготовка кадров и создание новых рабочих мест

В условиях замедления экономического роста российской экономики остро актуальной становится проблема устойчивого социально-экономического развития моногородов и создания новых рабочих мест на градообразующих предприятиях в регионах России. В статье рассмотрены основные направления отраслевых и целевых программ модернизации промышленных моногородов России, выявлены основные особенности осуществления деятельности в моногородах, рассмотрен один из важнейших факторов устойчивого развития регионов России - образовательный и профессиональный уровень трудовых ресурсов, предложены основные мероприятия, повышающие эффективность использования трудовых ресурсов градообразующих предприятий моногородов. Рассмотрена система социального заказа на подготовку профессиональных кадров для моногородов с учетом их специфики, а также предложены меры по повышению эффективности профессиональной социализации молодежи на градообразующих предприятиях моногородов. Выявлены кадровые риски, возникающие в процессе модернизации моногородов, выработаны критерии их стратегического развития.

В условиях замедления экономического роста российской экономики остро актуальной становится проблема устойчивого социально-экономического развития моногородов и создания новых рабочих мест на градообразующих предприятиях в регионах России.

Моногород (монопрофильное поселение) — поселение (город, посёлок), где существует настолько тесная связь между функционированием крупного (градообразующего) предприятия и экономико-социальными аспектами жизни самого поселения, что рыночные перспективы пред-

приятия существенно влияют на судьбу этого поселения как такового, это «город-завод» [1, с. 586].

С одной стороны, это социально-экономическое образование, являющееся наследством периода индустриализации и плановой экономики Советского Союза, в котором строгая определённая и заданность всех процессов жизнедеятельности на годы вперёд могла позволить себе создавать подобные города, в которых градообразующее предприятие реализовывало не только экономические, но и большинство социальных функций. Расходы на содержание социальной инфраструктуры моногорода включались в себестоимость выпускаемой градообразующим предприятием продукции, и таким образом обеспечивались условия для жизнедеятельности местного населения.

Основной путь профессиональной социализации большинства молодёжи монопрофильного города в советский период был связан с ее профессиональным обучением для дальнейшей работы на градообразующем предприятии.

Традиционно, специфика моногородов нашей страны связана в основном с машиностроительной или угольно-металлургической направленностью, поэтому и государственные профессиональные образовательные учреждения для молодёжи в них открыты по соответствующим специальностям, за исключением небольших групп учреждений, готовящих молодёжь по профессиям, связанным с обслуживанием самого города (училища в сфере медицины, педагогики и общественного питания) [2, с. 8].

С другой стороны, современные моногорода выступают в роли инновационно-технологических центров, наукоградов.

В настоящее время разработаны следующие нормативно-правовые документы, определяющие цели и приоритеты политики Правительства РФ в области социального и экономического развития на период до 2018-2020 годов: Основные положения Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденные распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р [8], и Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (новая редакция) от 14 мая 2015 г. [7]. Для их реализации необходимо выделить следующие основные направления отраслевых и целевых программ модернизации промышленных моногородов России, касающиеся подготовки кадров и создания новых рабочих мест:

- привлечение высококвалифицированных специалистов из других регионов, подготовка кадров с гарантированным трудоустройством;
- решение социальных проблем через увеличение числа рабочих мест и поддержание уровня доходов населения, улучшение имиджа города, повышение качества жизни для привлечения творческих кадров и инвестиций, развитие малого и среднего бизнеса.

К основным особенностям осуществления деятельности в моногородах относятся [6, с. 84]:

- ограниченная отраслевая направленность, использование определенного моноресурса;
- зависимость от состояния отраслевых рынков;
- удаленность от рынков сбыта;
- сложные климатические условия;
- высокая себестоимость продукции;
- низкая конкурентоспособность продукции по ценам;
- высокая доля ОАО среди градообразующих предприятий, зависимость от собственника;
- конфликт интересов собственников (государственных, региональных и муниципальных органов власти, частного бизнеса), участников (учредителей, трудового коллектива) и населения города;
- сложившаяся социальная ответственность предприятий;
- многие градообразующие предприятия имеют статус стратегических с особыми условиями производства, реализации продукции, финансирования;
- треть стратегических градообразующих предприятий монопрофильных городов составляют федеральные государственные унитарные предприятия;
- затраты на охрану окружающей среды и экологических технологий;
- другие факторы, оказывающие существенное влияние на деятельность предприятий.

Рассмотрим один из важнейших факторов устойчивого развития регионов России - образовательный и профессиональный уровень трудовых ресурсов [10, с. 97-98]. Данный фактор характеризует уровень подготовки кадров для ведения предпринимательской деятельности. Современная

система формирования и совершенствования подготовки кадров при организации и ведения бизнеса включает следующие направления:

- базовые и проектно-ориентированные программы бизнес-образования в рамках деятельности государственных и негосударственных учебных заведений среднего и высшего профессионального образования;

- государственные услуги по содействию самозанятости (консультирование по вопросам организации предпринимательской деятельности, проведение тестирования направленного на выявление способности и готовности к осуществлению предпринимательской деятельности, наличие необходимых знаний, требующихся при осуществлении предпринимательской деятельности; обучение граждан для последующей организации своего дела; содействие в подготовке бизнес-планов);

- организация стажировок студентов на предприятии бизнеса, грантовая и стипендиальная поддержка студентов со стороны бизнеса;

- образовательные кредиты, государственные субсидии для малого и среднего бизнеса на возмещение затрат на подготовку кадров;

- организация семинаров, бизнес-школ, тренингов, деловых игр при участии государства, малого бизнеса, экспертов.

Эффективная система подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы малого предпринимательства способствует созданию новых рабочих мест, решению социальных проблем на региональном и местном уровнях.

Основными мероприятиями, повышающими эффективность использования трудовых ресурсов градообразующих предприятий моногородов, могут являться [4, с. 50-51]:

- 1) структурная перестройка градообразующих предприятий;
- 2) модернизация оборудования на предприятии, позволяющая облегчить труд работников;
- 3) привлечение на градообразующее предприятие новых инвестиций;
- 4) развитие системы подготовки кадров, соответствующих реальным требованиям градообразующих предприятий, причем, не только рабочих специальностей и инженерного состава, но и других (менеджеров, маркетологов, экономистов, дизайнеров и т.п.);
- 5) повышение мобильности рабочей силы;
- 6) повышение безопасности труда (снижение производственного травматизма);
- 7) повышение квалификации и последующая постоянная аттестация работников предприятия;
- 8) разработка и последующая реализация целевых программ, направленных на повышение эффективности использования трудовых ресурсов градообразующего предприятия;
- 9) применение инновационных технологий при производстве продукции;
- 10) эффективная мотивация персонала градообразующего предприятия;
- 11) недоверие банкам удерживает людей от размещения в банках своих сбережений, которые в последствие могли бы использоваться этими банками для кредитования градообразующего предприятия.

Для повышения результативности представленных мероприятий необходимо, чтобы они реализовывались неразрывно друг от друга, комплексно.

Сложность решения данной проблемы заключается в том, что к градообразующему предприятию применимы, к сожалению, не все мероприятия повышения эффективности использования трудовых ресурсов, которые применимы к неградообразующим предприятиям.

Одним из основных мероприятий, направленных на повышение эффективности трудовых ресурсов, в которых принимают участие, как государство, так и градообразующее предприятие — это целевая программа.

В настоящее время уже реализуется целевая программа государства по модернизации моногородов.

Федеральная целевая программа для поддержки моногородов предлагает комплексный подход к решению их проблем. Наряду с мерами по обеспечению занятости населения (большое внимание уделяется поддержке малого и среднего бизнеса) программа предусматривает планирование дальнейшего развития города, привлечение инвестиций, строительство предприятий и их взаимоувязку. Эта программа осуществляется регионами на условиях софинансирования. Каждый регион может самостоятельно выбрать из нее набор инструментов, наиболее подходящий для каждого конкретного города. Так же регион может предложить и свои инструменты.

На наш взгляд, необходимо предложить создать в России специальную систему по регулированию социального заказа на профессиональное бюджетное обучение молодёжи необходимым на данный период времени в конкретном муниципальном образовании специальностям.

Подобная система социального заказа на подготовку профессионалов могла бы быть эффективной и на уровне регионов России, но в связи со спецификой исторического развития в стране городов, в частности в связи с присутствием здесь таких социальных образований, как моногорода, мы акцентируем внимание в данной системе именно на муниципалитетах. Участниками данной системы должны быть как представители Министерства образования и науки РФ, Министерств образования и науки соответствующих субъектов РФ, так и представители местного самоуправления – а это представители горожан и местного бизнеса.

В связи с тем, что современное российское общество ещё нельзя назвать постиндустриальным, скорее, оно находится в периоде трансформации, законодательное закрепление вышеуказанной системы и механизмов её действия позволило бы участникам, в частности в условиях моногорода, принять следующие меры по повышению эффективности профессиональной социализации здесь молодёжи [2, с. 14]:

1. Проводить, возможно, на базе органов местного самоуправления, более качественную профориентацию молодёжи города на обучение в системе среднего профессионального образования как на наиболее выгодное, практико-ориентированное образование для дальнейшего трудоустройства в своём городе;

2. Открыть в государственных городских образовательных учреждениях системы СПО для бесплатного обучения молодёжи дополнительно к существующим специальности, профессиональная социализация по которым поддерживается современной рыночной экономикой, потребностями самой городской молодёжи, а также постиндустриальным обществом. Это специальности блоков «Экономика и бухгалтерский учёт», «Реклама и связи с общественностью», «Правоведение», «Программное обеспечение ВТ» и др., а также включать в регулирование выделения бюджета на обучение молодёжи по данным специальностям общедоступные для горожан исследования органов местного самоуправления;

3. Выделить совместно с градообразующим предприятием для особо талантливых студентов инженерно-технического профиля денежные гранты, стипендии на качественное обучение, а также различные премии, чтобы данные целенаправленно отобранные специалисты в будущем смогли поддерживать удовлетворительное экономическое положение градообразующего предприятия.

4. Производить профессиональное образование молодёжи в расположенных на территории моногорода образовательных учреждениях по соответствующим специальностям во взаимосвязи с требованиями градообразующего предприятия к своим работникам.

На сегодняшний день ни одна из данных мер не может быть полноценно реализована в условиях моногорода из-за несоответствия им законодательства об образовании и местном самоуправлении.

Модернизация моногородов неизбежно связана с кадровыми рисками [5]. Основные из них следующие:

- отток квалифицированных специалистов за пределы района;
- снижение уровня жизни работников вследствие оптимизации заработной платы;
- старение кадров.

Для оценки успешности устойчивого социально-экономического развития моногородов в регионах России целесообразно, на наш взгляд, выработать ряд критериев стратегического развития моногородов, выступающих в роли инновационно-технологических центров. По мнению Гладких М.О. [3, с. 141-142], к ним можно отнести:

- монопрофильные муниципальные образования — инновационно-технологические центры, муниципальные образования, специализирующиеся на производстве продукции, включенной в список приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899 [9];
- градообразующий комплекс, который должен находиться в пределах одного муниципального образования;
- муниципальное образование, которое должно иметь научно-производственный или производственный комплекс, расположенный на территории данного населенного пункта;

- стоимость основных фондов комплекса, фактически используемых при производстве научно-технической продукции, должна составлять не менее 50 % стоимости фактически используемых основных фондов всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории муниципального образования, за исключением жилищно-коммунальной и социальной сферы;
 - объём научно-технической продукции (соответствующей приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации) в стоимостном выражении должен составлять не менее 50% общего объёма продукции всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории данного муниципального образования;
 - в градообразующий комплекс моногорода – инновационно-технологического центра должны входить предприятия и организации, доля которых в производстве наукоемкой продукции (в стоимостном выражении), соответствующей приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники Российской Федерации, в течение трех лет к предшествующему году подачи документов о присвоении муниципальному образованию статуса инновационно-технологического центра составляет не менее 50 % общего объема производства в муниципальном образовании;
 - в градообразующий комплекс моногорода – инновационно-технологического центра могут быть включены научные организации, высшие учебные заведения, научно-исследовательские институты и конструкторские бюро, а также их подразделения по профилю градообразующего комплекса; объекты инновационной инфраструктуры, малые предприятия, работающие в научно-технологической и инновационной сфере, при условии выполнения по договорам с научными организациями, расположенными на территории данного муниципального образования, работ, составляющих (в стоимостном выражении) не менее 50 % объема их основной деятельности (при этом объекты инновационной инфраструктуры могут осуществлять деятельность за пределами территории данного муниципального образования);
 - удельный вес персонала, занятого научными исследованиями и разработками, должен быть не ниже, чем в среднем по федеральному округу;
 - внутренние затраты на научные исследования и разработки в расчете на 1 работающего должны быть не ниже, чем в среднем по федеральному округу, и не ниже, чем в среднем в РФ по виду деятельности;
 - число созданных (разработанных) передовых производственных технологий в расчете на 1 млрд. рублей произведенной продукции должно быть не ниже, чем в среднем по федеральному округу, и не ниже, чем в среднем в РФ по виду деятельности;
 - число использованных передовых производственных технологий в расчете на 1 млрд. рублей произведенной продукции должно быть не ниже, чем в среднем по федеральному округу, и не ниже, чем в среднем в РФ по виду деятельности;
 - затраты на технологические инновации в расчете на 1 млрд. рублей произведенной продукции должны быть не ниже, чем в среднем по федеральному округу, и не ниже, чем в среднем в РФ по виду деятельности.
- Итак, подводя итог вышесказанному, сделаем выводы [1, с. 595]:
- модернизация моногородов должна быть направлена на долгосрочную перспективу;
 - для развития малого и среднего бизнеса в моногородах целесообразно создавать бизнес-инкубаторы, технопарки, что позволит снизить безработицу, уменьшить зависимость монотерриторий от градообразующих предприятий, создать новые высокотехнологичные рабочие места;
 - совершенствовать формы господдержки моногородов, перечисляя из Федерального бюджета финансовые средства на поддержку малого и среднего предпринимательства в соответствии с запросами субъектов РФ.

Список использованных источников

1. Артамонова, М. В. Модернизация моногородов и создание новых рабочих мест на градообразующих предприятиях в условиях инновационного развития экономики России: региональная специфика. - В сб.: Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие: Шестая международная научная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, экономический факультет; 17-19 апреля 2013 г.: Сборник статей. Том 2 / под ред. А. А. Аузана, В. П. Колесова, Л. А. Тутова. –Москва : ТЕИС, 2013. – 824 с. – С. 586-596.

2. Ахмедова, Д. Р. Возможности повышения эффективности профессиональной социализации молодежи в условиях монопрофильного города / Д. Р. Ахмедова // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2012. – № 6. – С. 6-14.
3. Гладких, М. О. Критерии стратегического развития монопрофильных городов - инновационно-технологических центров / М. О. Гладких // Регион : системы, экономика, управление. – № 3 (26). – 2014. – С. 137-143.
4. Желтякова, А. А. Оценка эффективности трудовых ресурсов градообразующих предприятий моногородов и пути повышения эффективности их использования / А. А. Желтякова // Региональная экономика. – 2012. – № 1. – С. 48-51.
5. Конкурентоспособность моногородов Свердловской области // Управленец. – 2010. – № 3-4. – С. 51-64.
6. Крюкова О. Г., Арсенова Е. В. Влияние мирового финансового кризиса на экономику моногородов / О. Г. Крюкова, Е. В. Арсенова // Эффективное антикризисное управление. – 2010. – № 1(60). – С. 80-87. – Режим доступа : <http://www.e-c-m.ru/index.php/jour/article/view/383/380> . – Дата обращения : 30.09.2015.
7. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (новая редакция) от 14 мая 2015 г. <http://government.ru/media/files/QTqv2SI5qYEu2zONkOAwguydbKD9Ckf.pdf> (Дата обращения: 29.09.2015).
8. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. N 1662-р О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года (с изменениями и дополнениями). Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/194365/> (Дата обращения: 29.09.2015).
9. Указ Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899 “Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации” ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/55071684/> (Дата обращения: 29.09.2015).
10. Факторы устойчивого развития регионов России: монография / Л. В. Воронина, Е.В. Грибова, О.В. Губина [и др.]; под общ. ред. С. С. Чернова. – Книга 18. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 220 с.

ВЫСТУПЛЕНИЯ

УДК 336 (476); JEL Classifications: K10, K22, M410

THE BELARUS FINANCIAL REPORTING SYSTEM AND THE NEED FOR INTERNATIONALLY ACCEPTED ACCOUNTING STANDARDS

Aliaksandr Buhayeu, PhD, professor

Vitebsk State Technological University, Vitebsk, Belarus

Keywords: Belarus General Accepted Accounting Principles, international financial reporting standards.

The article presents findings of the study conducted in Belarus. As early as 2008, some Belarus companies started to prepare consolidated financial reports in accordance with International Accounting Standards. The main objectives of this article are to draw lessons learned from the experience of Belarus in implementing IFRS and to discuss the findings with a view to facilitating sharing of experience among countries that are either implementing IFRS or that intend to do so in the coming years.

The Belarus General Accepted Accounting Principles (Belarus GAAP) are principle based accounting standards. They consist of Law "On accounting and reporting" (which is underlying the principles of accounting since 1994; revised 2013) and accounting regulations of Ministry of finance. Each accounting system needs to define its objectives and to develop accounting standards accordingly. The contents of Law "On accounting and reporting" (is based on the IFRS framework ideas, nevertheless it is rather abstract. So the law is setting objectives of Belarus accounting system needs.

The Law "On accounting and reporting" lack detailed descriptions for specific accounting issues. Every accounting system needs to develop accounting standards. Therefore, accounting regulations of Ministry of finance (named as accounting regulations and standards) are basic part of the accounting system.

Financial statements according to Belarus GAAP are not only prepared to provide information for investors. They are the first source of information for government about the safety of Government property (About 80% of property in Belarus is governmental) a tax repayments. The government and nongovernment property protection is the predominant objective in Belarus. The Belarus GAAP focus on property protection, because government is mainly interested in the safety of property in the company to strengthen the fight against corruption and tax evasion, and strengthen the capacity to repay tax debt when due. And please do not forget about the tax component of Belarus accounting. The accounting in Belarus is a tax oriented accounting, because the payment of taxes is a top priority for businesses in accordance with Tax code.

The function of accounting to determine distributable profits is the minor.

The Belarus GAAP comprises of numerous principles which together form a prudent accounting system.

An important feature of this accounting system is the distortion of realization principle. The realization principle ensures that only realized gains are recognized as profits; the distortion of realization principle does not require accounting for unrealized gains and losses as realized in all cases. This is primarily due to the fiscal interests of the state. For instance, gains and losses from exchange rate differences always considered realized in the Belarus accounting. Moreover, they affect the amount of profit from operating activities and net income in income statement. And in addition they are subject to income tax.

In addition, the creation of various provisions (including provisions for doubtful debts) is optional and voluntary. The tests for the impairment of property and valuation of the property at fair value are also not mandatory.

Belarus government had and has till present time an increased demand for money (capital). But financial statements prepared according to Belarus GAAP were not accepted by foreign creditors. The first problem of acceptance arose mainly due to the fact that Belarus GAAP was not known outside of Belarus at all. Other reasons drove Belarus government to prepare financial reporting in IFRS format were to improve some governmental companies' image and Belarus presentation to investors as whole. It became obvious how much the international accounting systems differed from Belarus GAAP when financial state-

ments were prepared in accordance with national GAAP and the figures were compared with those prepared under IFRS.

It were revealed substantial discrepancies in the given information and specific accounting positions.

There are the following features of Belarus GAAP in comparison with IFRS and US GAAP:

- Too tax-oriented and thus too much emphasis on the prudence principle;
- Tax accounting affects profit accounting and distorts the objectives of the commercial income statement and financial position statement;
- Distortion of results of operations (I mean some provisions for certain expenses permitted, including reserve for repairs etcetera).

Belarus opened up its accounting system to internationally accepted accounting standards in 1992. Since 1992 several resolutions were adopted by the Council of Ministers of the Republic of Belarus: of 30.03.1992 No. 174 "On the transition of the Republic of Belarus on internationally accepted accounting and statistics system", of 27.08.1992 No. 523 "On the Republican program of transition of the Republic of Belarus accounting and statistics on internationally accepted system", of 09.06.1992 No. 347 "About the organization of accounting in the national economy of the Republic of Belarus on the basis of principles of international practice." The latter resolution stated that the accounting and financial reporting in Belarus based on internationally accepted accounting standards starting from January 1, 1993. However, these programs have not been implemented. As a consequence, in 1998 it was adopted by the Council of Ministers a resolution of 04.05.1998 No. 694 «On the State program of transition to international accounting standards in the Republic of Belarus". The program is determined to bring the national accounting system in line with international financial reporting standards (IFRS) as the main goal of the Belarus accounting system reforming. The result of implementation of the program was to be the transition of organizations and individual entrepreneurs to IFRS on January 1, 2008. However, and this program has not been implemented. Therefore, the Law "On Accounting and Reporting" (revised 2013) has been narrowed range of businesses, which are required to apply IFRS. According to Article 17 of the Law so called socially important organizations and banks are required to prepare the annual consolidated financial statements in accordance with IFRS for 2016 and subsequent years. Public companies with subsidiaries, as well as banks and non-bank financial institutions, insurance companies are regarded as socially important o IFRS are only required for a small number of about 50 companies. Compare to the larger number of roughly 500 000 organizations and individual entrepreneurs, most of which prepare first of all tax reporting, and only small amount of them prepare both separate (consolidated) financial and tax statements. So, Belarus GAAP will be the predominant regulations at present and in the nearest future. Due to the number of functions a separate financial accounting with its separate financial statements has to fulfill (revenue recognition and profit distribution, serving as a base for tax accounting) IFRS are not applicable for these financial and tax statements at the moment.

The explicit objective of the legislator is to further develop Belarus GAAP towards an information oriented accounting system, harmonizing the requirements in accordance with IFRS. Besides, most companies do not yet see the benefits of converging Belarus GAAP to IFRS, because IFRS is perceived as a voluminous and much more complex set of accounting standards. Usually permit to attract foreign investments gives the government or the President of Belarus. So there are no major concerns – both for corporations and small and medium-sized enterprises (SMEs) – as to the applicability of these standards, which are intended to serve the purposes of capital market investors.

References

1. Law "On Accounting and Reporting" (18.10.1994. № 3321-XII)
2. <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=V19403321&p2=%7BNRPA%7D>
3. Resolutions of the Council of Ministers of the Republic of Belarus of 30.03.1992 No. 174 «On the transition of the Republic of Belarus on internationally accepted accounting and statistics system. » <http://laws.newsby.org/documents/sovetsm/pos19/sovmin19950.htm>
4. Resolutions of the Council of Ministers of the Republic of Belarus of 27.08.1992 No. 523 "On the Republican program of transition of the Republic of Belarus accounting and statistics on internationally accepted system." <http://laws.newsby.org/documents/sovetsm/pos19/sovmin19950.htm>
5. Resolutions of the Council of Ministers of the Republic of Belarus of 09.06.1992 No. 347 "About the organization of accounting in the national economy of the Republic of Belarus on the basis of principles of international practice".
6. <http://www.busel.org/texts/cat9ua/id5cwacnx.htm>

7. Resolution the Council of Ministers of the Republic of Belarus of 04.05.1998 No. 694 «On the State program of transition to international accounting standards in the Republic of Belarus.» <http://laws.newsby.org/documents/sovetm/pos15/sovmin15941.htm>

УДК 658.5.012

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРИ ПОСТАНОВКЕ КОНТРОЛЛИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ

Алексеева Е. А., ст. преп.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: реинжиниринг, контроллинг, бизнес-процессы.

Статья посвящена обоснованию необходимости и особенностям проведения реинжиниринга бизнес-процессов в организации в ходе постановки функции контроллинга.

Ведение бизнеса в современных условиях требует серьезного переосмысления процессов, происходящих в организации, с точки зрения рыночных перспектив и создания потребительской полезности. Глобализация информационного пространства ужесточает условия хозяйствования и выдвигает новые требования к руководителям при работе с информацией и принятии решений в режиме on-line.

Чтобы добиться успеха и признания на рынке, необходимо внедрять в практику наиболее прогрессивные методы управления. К числу таких новаций относится прежде всего внедрение контроллинга, который выступает как система обеспечения выживаемости компании, в краткосрочном плане нацеленная на оптимизацию прибыли, в долгосрочном – на поддержание гармоничных отношений с внешней средой. Глубокое изучение и внедрение контроллинга сегодня необходимо, поскольку он позволяет использовать самые современные методы менеджмента намного раньше конкурентов, способствуя внедрению инноваций.

На предприятиях легкой промышленности Республики Беларусь также предпринимаются усилия по созданию подразделений контроллинга и внедрению этой концепции в процесс управления. Теоретики и практики управления сходятся во мнениях, что современному бизнесу для достижения успеха не обойтись без внедрения системы контроллинга или отдельных его элементов, интегрированных в систему управления организации.

В ходе внедрения системы контроллинга на предприятии нередко возникает необходимость произвести частичную реорганизацию его структуры и технологий ведения бизнеса. Обычно в действующей организационной структуре управления обнаруживается большое количество мест возникновения необоснованных дополнительных затрат, а также противоречий в распределении полномочий, устранение которых позволило бы уменьшить производственные и логистические издержки и существенно сократить время исполнения различных этапов основных бизнес-процессов. В этом случае речь идет о реинжиниринге.

Реинжиниринг — это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование деловых процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений главных показателей деятельности компании, таких, как стоимость, качество, сервис и темпы [2].

Основополагающей целью реинжиниринга бизнес-процессов является гибкое и оперативное приспособление к ожидаемым изменениям запросов потребителей: соответствующее изменение стратегии, технологии, организации производства и управления на основе эффективной компьютеризации.

В организациях легкой промышленности в Беларуси назрела необходимость переосмысления способов ведения бизнеса и перехода на новый уровень эффективности использования ресурсов за счет внедрения управленческих и маркетинговых инноваций.

С точки зрения инноваций реинжиниринг представляет собой инновационный процесс, целью которого является существенное улучшение основных показателей эффективности хозяйственной деятельности организации путем перепроектирования. Реинжиниринг предполагает внедрение ин-

новаций в области управления, организации производства, обслуживания, может также затрагивать технологические инновации.

Реинжиниринг помогает решать следующие задачи:

- способствует созданию сети связей для чрезвычайных условий (поскольку развивает горизонтальные управленческие связи);
- создает организационные предпосылки для централизации информационных потоков (поскольку способствует получению информации, систематизированной по конкретным процессам);
- содействует разделению функций высшего руководства и созданию сети оперативных групп (поскольку позволяет применить для этих целей технологию работы процессных команд);
- мотивирует творческий подход, анализирует ситуации и коллективную работу (поскольку на основе этих принципов видоизменяются характер работы и роль работников при реинжиниринге);
- позволяет успешно совмещать координацию стратегии из центра и децентрализованное исполнение решений (поскольку опирается на смешанные процессы и матричные структуры управления);
- создает организационные условия реструктуризации предприятия (поскольку увязывает изменения структуры управления с деятельностью процессных команд).

Рассмотрим взаимосвязь процессов реинжиниринга и контроллинга на примере промышленного предприятия, оказывающего услуги пошива трикотажных изделий. В ходе внедрения контроллинга на предприятии руководством было принято решение об автоматизации управленческого учета и организации сбора первичной информации в производственных цехах и службах предприятия. В ходе автоматизации была осознана необходимость разработки алгоритма прохождения заказа и информационных потоков, сопровождающих его исполнение. По сути, речь шла об управленческом инжиниринге (проектировании) бизнес-процессов. На начальном этапе было принято решение проектировать бизнес-процессы «как есть», то есть отразить принятую на предприятии схему прохождения заказа и документооборота. Этот вариант и был взят за основу при разработке алгоритмов автоматизации. Но спустя несколько месяцев работы стало ясно, что для дальнейшего развития системы контроллинга необходима разработка управленческих бизнес-процессов, и в первую очередь процесса стратегического планирования. Постепенно компания подходила к пониманию необходимости реинжиниринга.

Основными предпосылками для проведения реинжиниринга на предприятии, оказывающем услуги пошива, стали следующие обстоятельства:

- достижение предела эффективности в рамках существующей схемы процессов, что делает затруднительным рост рентабельности;
- снижение спроса на услуги пошива из-за сокращения спроса на конечную продукцию на рынках сбыта заказчиков;
- инфляционный рост цен на ресурсы, что лишает возможности снижения издержек.

В процессе реинжиниринга были проведены следующие преобразования в бизнес-процессах предприятия:

1. Изменение общей схемы бизнес-процессов предприятия.
2. Разработка процесса «Маркетинг».
3. Разработка подпроцесса «Разработка новой продукции».
4. Разработка процесса «Контроль качества».
5. Изменение процесса «Обработка заказа».
6. Изменение процесса «Снабжение».
7. Разработка процесса «Производство».
8. Изменение подпроцесса «Управление складом».
9. Разработка процесса «Стратегическое управление».

В результате реинжиниринга бизнес-процессов предприятие начало постепенный переход от оказания услуг пошива трикотажных изделий из материалов и по лекалам заказчика к производству трикотажных изделий. Были также внесены изменения в организационную структуру и систему распределения полномочий (в частности, были созданы отдел маркетинга и отдел автоматизации).

Для успешного проведения реинжиниринга необходима тесная интеграция с предприятиями по цепочке создания стоимости (поставщиками, посредниками, каналами продвижения и т.п.) с целью объединить усилия для максимизации полезности товара, воспринимаемой потребителем, при наиболее эффективном использовании ресурсов. Кроме того, более тесная интеграция по цепочке

ценностей и перепроектирование бизнес-процессов позволит сократить время выхода на рынок новой продукции, что также позволит привлечь дополнительных клиентов.

Ожидаемый эффект от реализации проекта реинжиниринга на исследуемом предприятии будет проявляться в освоении новых рынков сбыта, росте доходов и прибыли, росте показателей рентабельности.

Проблемы, возникающие в организации при внедрении контроллинга и проведении реинжиниринга, во многом схожи. Поэтому внедрять эти управленческие технологии можно параллельно, что позволит ускорить получение результата.

Использование современных технологий ведения бизнеса, таких как контроллинг и реинжиниринг бизнес-процессов, позволит организациям легкой промышленности Беларуси повысить свою конкурентоспособность на отечественном и зарубежных рынках и добиться улучшения показателей экономической эффективности.

Список использованных источников

1. Вебер Ю., Шеффер У. Введение в контроллинг: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. проф., д.э.н. С.Г. Фалько. – М.: Изд-во НП «Объединение контроллеров», 2014. – 416с.
2. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 288с.

УДК 338

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К ОБОСНОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОГО АССОРТИМЕНТА (НА ПРИМЕРЕ ТЕКСТИЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ)

*Андреева М.О., выпускница, Дворянкина К.В., студ., Яшева Г.А., д.э.н., доц.
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: товарная политика, ассортимент, перспективность ассортиментной группы, товарная стратегия, ковровые изделия и покрытия, эксперты, эффективность ассортимента.

Целью работы являлось исследование и обоснование направлений совершенствования товарной политики ОАО «Витебские ковры». В процессе исследования товарного ассортимента на основе четырех методик с использованием результатов опроса конечных потребителей и экспертов, оценена оптимальность и эффективность ассортимента ковровых изделий и покрытий ОАО «Витебские ковры». Предложены меры по совершенствованию ассортиментной политики ОАО «Витебские ковры», включающие предложения: по введению новой колористической гаммы (палитры); по оптимизации ассортимента ковровых изделий и покрытий; совершенствованию структуры ассортимента ковровых изделий и покрытий на основе стратегии элиминации.

Ассортиментная политика является ядром маркетинговых решений, вокруг которого формируются другие решения, связанные с условиями приобретения товара и методами его продвижения от производителя к конечному покупателю. От эффективности управления товарным ассортиментом зависит весь результат деятельности организации.

В результате анализа ассортиментной политики ОАО «Витебские ковры» выявлено, что ассортимент ковровых изделий и покрытий предприятия включает 4 основные группы, из которых, по результатам ABC– анализа, только одна группа (Прошивные ковровые изделия) вошла в категорию А, две группы составляют категорию В (Ковры жаккардовые (шагги), Ковры жаккардовые (фризе), а Ковры жаккардовые (хит-сет) составили категорию С.

XYZ – анализ показал, что в категорию Х вошла одна ассортиментная группа (Ковры жаккардовые (шагги), в категорию Y вошла также только одна ассортиментная группа (Прошивные ковровые изделия), категорию Z составили оставшиеся две категории.

Совмещенный ABC – XYZ анализ позволил выявить товары–лидеры и товары–аутсайдеры среди ассортимента ОАО «Витебские ковры». Абсолютными лидерами являются прошивные ковровые изделия. К группе, приносящий малый доход предприятию и не поддающихся прогнозированию

ванию, характеризующихся нерегулярным потреблением относятся ковры жаккардовые (хит-сет) и ковры жаккардовые (фризе).

Таблица 1 – Совместный анализ ассортимента ОАО «Витебские ковры»*

Наименование ассортиментной группы	Расчет ABC				Расчет XYZ						
	Объем выпуска			42674,4							
	2012	2013	2014	Сумма	%	Накопительный итог	ABC	Среднее значение	Вариация	XYZ	
Прошивные ковровые изделия	9221,8	11147,4	13447,2	33816,4	79,2%	79,2%	A	11272,1	15,32%	Y	AY
Ковры жаккардовые (шагги)	1093,6	1121	1149	3363,6	7,9%	87,1%	B	1121,2	2,02%	X	BX
Ковры жаккардовые (фризе)	319,3	1321,3	1453,4	3094	7,3%	94,4%	B	1031,3	49,10%	Z	BZ
Ковры жаккардовые (хит-сет)	1134,3	758,6	507,5	2400,4	5,6%	100,0%	C	800,1	32,19%	Z	CZ

*Источник: собственная разработка на основе данных предприятия.

В результате совмещения полученных результатов анализа ассортимента ОАО «Витебские ковры» была построена следующая матрица (рисунок 1).

Группа	X	Y	Z
A	AX: нет	AY: прошивные ковровые изделия	AZ: нет
B	BX: ковры жаккардовые (шагги)	BY: нет	BZ: ковры жаккардовые (фризе)
C	CX: нет	CY: нет	CZ: ковры жаккардовые (хит-сет)

Рисунок 1 – Совмещение ABC-анализа и XYZ-анализа ассортимента ОАО «Витебские ковры»*

Источник: собственная разработка на основе данных предприятия.

Анализ по модифицированной матрице БКГ показал, что три товарные категории: прошивные ковровые покрытия, ковры жаккардовые (фризе) и ковры жаккардовые (шагги) – вошли в категорию «Звезды», к «Дойным коровам» относится товарная категория ковры жаккардовые (хит-сет) (рисунок 2).

Рыночный подход к управлению ассортиментом предполагает изучение потребностей покупателей и степени их удовлетворенности посредством анкетирования. На основе маркетингового подхода проведен анализ ассортимента ОАО «Витебские ковры». Для его проведения разработана анкета, включающая 12 вопросов по оценке портрета покупателя и его отношения к свойствам товара. В качестве респондентов выступили крупнейшие оптовые покупатели: ООО «Ковер НН», г. Новгород; ИП Рыкова Т. А., г. Краснодар; ООО «Ковротекс», г. Барнаул; ООО «ТриАиМ», г. Владимир; ООО «ТД Атланта», г. Санкт-Петербург; «Сегура М», г. Москва, ИП «Галецкая Т. В.», г. Витебск; ООО «Интерфэк-Траст», г. Москва, ООО «Вип Ковер», г. Москва, Магазин «Витебские ковры», г. Смоленск. Опрос проводился через сайт ОАО «Витебские ковры» с рассылкой электронной анкеты респондентам. Респондентам было предложено проставить оценки в баллах по 4-м оценочным показателям. Оценки должны были проставляться по двум шкалам: по шкале удовлетворенности и по шкале значимости. Оценки в баллах выставлялись от 1 до 5, причем, 5 баллов – это наибольшая оценка, 1 балл – наименьшая.

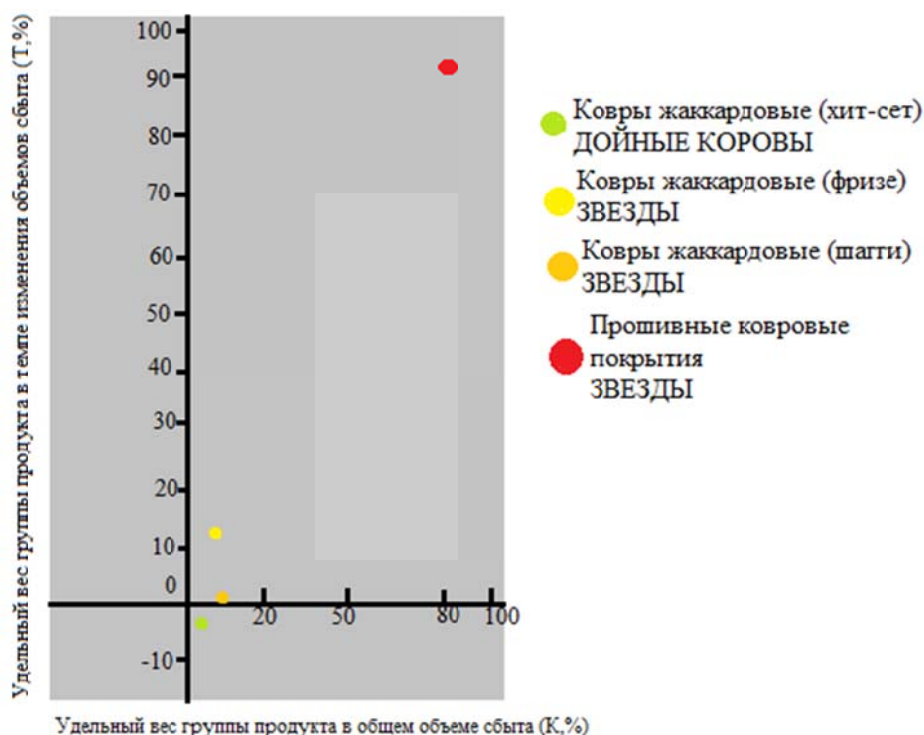


Рисунок 2 – Стратегическая матрица ассортимента ОАО «Витебские ковры»*

*Источник: собственная разработка на основе данных предприятия.

В результате опроса по шкале удовлетворенности и по шкале значимости баллы распределились следующим образом (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка удовлетворенности свойствами ковровых изделий ОАО «Витебские ковры» *

Оценочные показатели	Количество баллов		Коэфф. знач., α
	удовлетворенность	Значимость	
1. Актуальность ассортимента (дизайн, колорит, размерный ряд, выпуск новинок)	42	36	0,257
2. Качество (состав сырья, высота ворса, устойчивость окраски, износостойкость)	42	38	0,271
3. Дисциплина поставок (срок выполнения заявки, количество заявленного товара, качество упаковки)	38	22	0,157
4. Соотношение цены и качества	46	44	0,315
Итого	168	140	1

*Источник: собственная разработка.

После расчета коэффициентов значимости определяется индекс удовлетворенности потребителей по следующей формуле:

$$U_y = \sum a_i \times O_{ic} / n \quad (1)$$

где U_y – индекс удовлетворенности потребителей; a_i – значимость i -го показателя; O_{ic} – суммарная оценка i -го показателя (средняя оценка i -го показателя определяется как средняя арифметическая по всем потребителям); n – число оценочных показателей.

$$U_y = \sum (0,257 \times (168/10) + 0,271 \times (168/10) + 0,157 \times (168/10) + 0,315 \times (168/10) / 4 = 4,2.$$

Таблица 3 – Шкала качественной оценки степени удовлетворенности спроса*

Количественное значение индекса	Степень удовлетворения покупательского спроса
От 1 до 3	покупательский спрос не удовлетворен или менее удовлетворен
От 3 до 4	покупательский спрос удовлетворен в средней степени
От 4 до 5	покупательский спрос удовлетворен или удовлетворен полностью

*Источник: собственная разработка.

Как видно из расчетов, *покупательский спрос на продукцию предприятия ОАО «Витебские ковры» удовлетворен в средней степени ($U_y = 4,2$)*.

Проанализировав результаты опроса потребителей можно заметить, что наиболее значимыми показателями являются качество и цена продукции и эти показатели имеют наибольшую удовлетворённость с точки зрения потребителей (таблица 2).

На основе проведенного анализа предложены рекомендации и разработаны меры, направленные на повышение эффективности ассортиментной политики ОАО «Витебские ковры».

1. *Внедрение новой колористической гаммы (палитры)*. На основе проведенного маркетингового исследования предложено ввести новую колористическую гамму (палитру), состоящую из тринадцати оттенков и цветов. Были разработаны примерные эскизы ковровых изделий и покрытий с новыми рисунками коллекции «Природа» и «Детская» (рисунок 3).

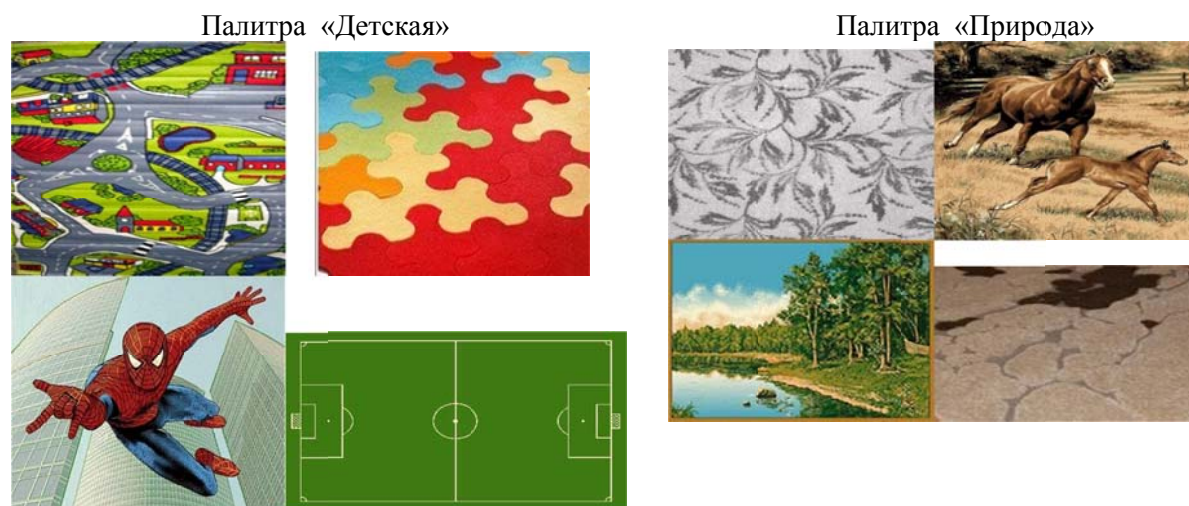


Рисунок 3 – Рекомендуемые палитры для ковров

*Источник: собственная разработка.

В результате данного мероприятия прирост объема реализации увеличится на 4 399 млн. руб., прирост выручки – 7 166,7 млн. руб., прирост прибыли – 937,4 млн. руб.

2. *Совершенствование структуры ассортимента ковровых изделий и покрытий на основе стратегии элиминации*. Рекомендуется следующая вариация стратегии элиминации: *разработка мероприятий для функционирования предприятия в условиях стадии спада*. Следует включать в план производства ковров жаккардовых (хит-сет) только тот объем, какой был оговорен ранее с потребителями плюс страховой запас. Высвобожденные производственные мощности можно загрузить производством высокорентабельных прошивных ковровых изделий, но при условии применения новой, рекомендуемой палитры.

Таким образом, реализация предложенных мер по совершенствованию ассортимента ОАО «Витебские ковры» позволит обеспечить прирост выручки на 14 338,1 млн. руб., прирост прибыли от реализации – 1 874 млн. руб.

УДК 314.742

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ НА ТЕРРИТОРИИ ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Андреянова И.В., к.ю.н., доц.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования «Псковский государственный университет»
г. Псков, Россия*

Ключевые слова: миграционное движение, оптимизация миграционных потоков, перспективное заселение территорий, центр временного размещения, социальная и культурная адаптация и интеграция.

Статья посвящена анализу регулирования миграционного движения на федеральном региональном уровнях. В данной статье на основе исследования определены территории, населенные пункты, являющиеся наиболее перспективными для расселения мигрантов в Псковской области, разработан механизм эффективного распределения миграционных потоков в области. Реализация предложения позволит обеспечить экономическое и социальное развитие Псковской области. Миграционное движение – мощный социальный, экономический, демографический фактор развития общества. В настоящий момент происходит увеличение роли миграции населения в демографическом развитии большинства развитых стран мира. Миграция населения представляет собой огромный ресурс, который необходимо рационально использовать. Именно с этой целью целесообразно осуществлять государственное регулирование миграционного движения, позволяющее минимизировать негативные последствия стихийных переселений и усилить положительный эффект миграционного движения. Учитывая сложность миграционного движения в Российской Федерации регулирование миграционного законодательства относится к разряду комплексных общенациональных проблем, требующих учета всей суммы факторов, влияющих на ситуацию. Миграционное движение бывает не только внешнее, но и внутреннее⁸. Внутреннее миграционное движение всегда играет важную роль в перераспределении населения на территории области. Оно представляет собой перемещение между административно-территориальными образованиями, не выходящими за пределы одной области.

Псковская область — субъект Российской Федерации, входящий в состав Северо-Западного федерального округа. Административным центром области является г. Псков. Область граничит с Ленинградской, Новгородской, Тверской и Смоленской областями, с Белоруссией, а также со странами Европейского союза — Эстонией и Латвией⁹.

Демографическая ситуация в Псковской области характеризуется процессом постоянной убыли населения¹⁰. Стабилизация демографической ситуации является одной из основных задач Стратегии Псковской области до 2020 года. Миграционное движение выступает важным ресурсом реализации данной Стратегии. Миграционный приток в Псковскую область должен компенсировать существующую естественную убыль населения. Главной проблемой на сегодняшний день является неравномерное распределение численности населения по территории Псковской области.

Специфика динамики въезда иностранных граждан (далее – ИГ) и лиц без гражданства (далее – ЛБГ) в Псковскую область и выезда через пункты пропуска, расположенные на территории области, остается достаточно стабильной и обусловлена, в первую очередь, геополитическим расположением области, а именно наличием границ с тремя иностранными государствами (см. рис. 1).

По данному рисунку видно, что с 2010 по 2013 гг. на территории Псковской области складывался миграционный прирост населения, образующийся за счет превышения потока прибывших мигрантов над выбывшими, а в 2014 году ситуация меняется на противоположную, что говорит о миграционном оттоке населения, что также негативно влияет на развитие Псковской области.

⁸ Ромодановский К.О. Миграция в современной России: состояние, проблемы, тенденции: Сб. науч. ст. — М.: ФМС России, 2009. — 319с.

⁹ УФМС России по Псковской области: [официальный сайт]. — URL: <http://ufms.pskov.ru/>.

¹⁰ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Псковской области: [официальный сайт]. — URL: <http://pskovstat.gks.ru/>.

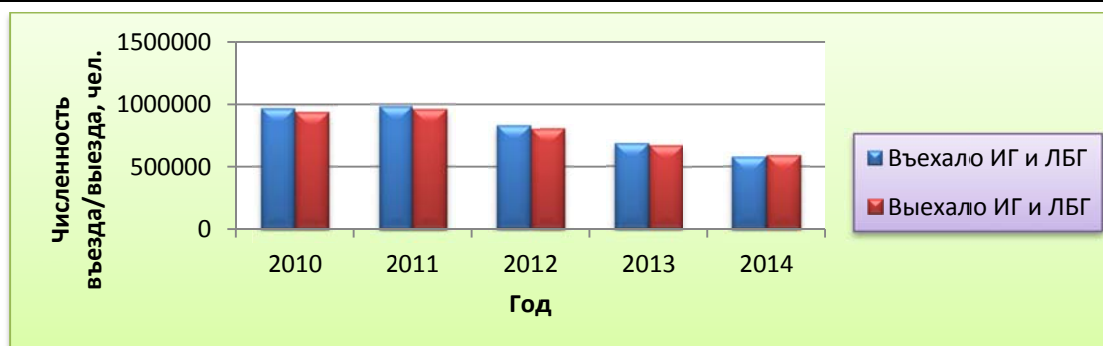


Рисунок 1 – Динамика въезда и выезда ИГ и ЛБГ через пункты пропуска государственной границы Псковской области¹¹

Проблема оттока населения не теряет актуальности и за период январь – март 2015 года (см. рис. 2).

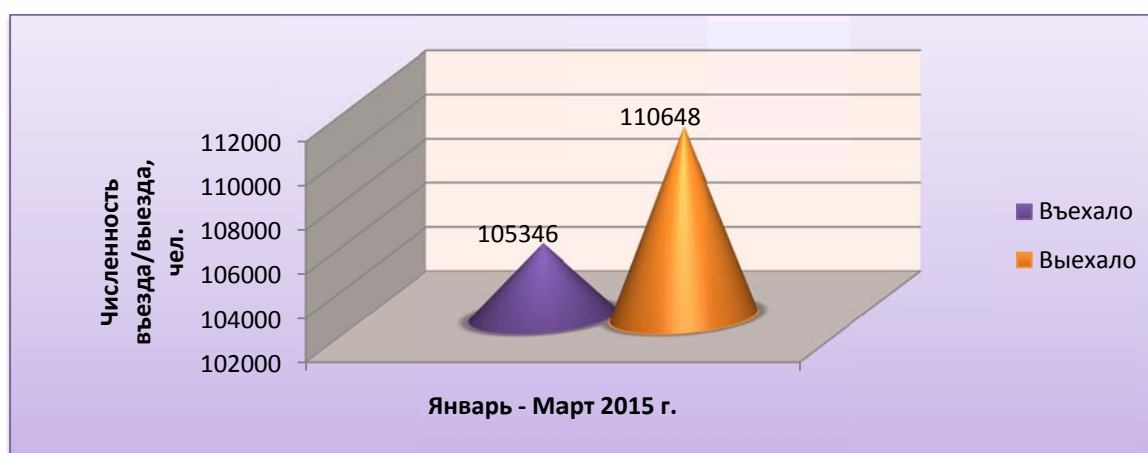


Рисунок 2 – Динамика показателей въезда и выезда ИГ И ЛБГ через пункты пропуска государственной границы Псковской области за январь – март 2015 г.¹²

Далее мы рассмотрим из каких стран на территорию Псковской области въехало основное количество иностранных граждан из числа поставленных на миграционный учет по месту пребывания (см. рис.3).

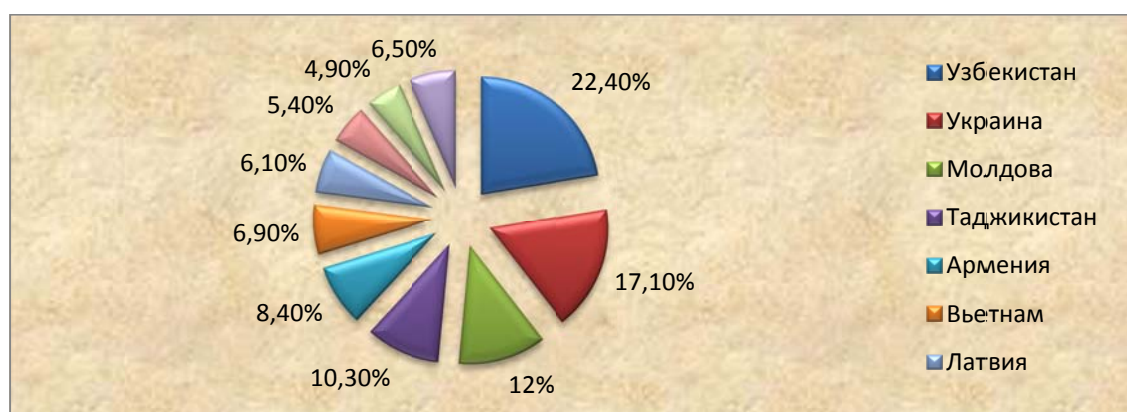


Рисунок 3 – Процентное соотношение количества ИГ, прибывших на территорию Псковской области за 2010-2014 гг.¹³

¹¹ Собственная разработка автора на основе аналитического обзора: справка по итогам деятельности УФМС России по Псковской области за 2010 – 2014 гг .

¹² Собственная разработка автора на основе аналитического обзора: справка по итогам деятельности УФМС России по Псковской области за 2010 – 2014 гг .

По данному рисунку видно, что наибольшее количество ИГ являются выходцами из таких стран как Узбекистан и Украина, а наименьшее – Латвия, Эстония и Азербайджан. Объясняется такое распределение приграничным положением данных территорий и заключенными между этими территориями соглашениями и договорами. Такой миграционный приток в область, несомненно, является положительным фактором, т.к. это налаживает международные отношения, увеличивает внутренний рынок рабочей силы и способствует экономическому росту области.

Если же говорить об эмиграции населения, то ограниченность выбора места работы, неудовлетворительный уровень оплаты труда, недостаточное качество предоставляемых услуг являются главными причинами выезда населения не только из сельской местности, но и из региона в целом.

Исходя из анализа современной миграционной ситуации, складывающейся на территории Псковской области и перспектив ее развития одним из важного предложения по усовершенствованию государственного регулирования миграционного движения и решения миграционных проблем, является оптимизация внутреннего миграционного движения.

Оптимизация внутреннего миграционного движения включает в себя:

- определение территорий, населенных пунктов, перспективных и неперспективных для расселения мигрантов;
- разработку механизма рационального и эффективного распределения миграционных потоков в Псковской области.

Говоря об определении территорий, перспективных и неперспективных для расселения мигрантов, стоит отметить, что Псковская область состоит из 207 муниципальных образований: 24 муниципальных районов, 2 городских округов, 181 поселения (25 – городских, 156 – сельских)¹⁴.

Для определения перспективности территорий мы воспользовались следующими характеристиками:

- наличие и количество ведущих отраслей экономики;
- количество муниципальных образовательных учреждений;
- наличие вакантных мест.

Стимулированием к территориальному перераспределению экономически активного числа мигрантов для обеспечения сбалансированности региональных рынков труда является не только наличие вакантных мест и перспективность развития муниципального района, но и возможность получения жилья, поскольку в большинстве случаев именно этот фактор становится определяющим.

В этой связи мы предлагаем открыть Центр временного размещения прибывающих мигрантов в таком муниципальном образовании, как Невельский район (в перспективе в других муниципальных районах). Главной целью создания такого Центра является обеспечение временным жильем прибывших мигрантов. Одной из основных задач Центра будет являться – содействие улучшению социальной и культурной адаптации и интеграции мигрантов.

Для улучшения процессов адаптации и интеграции мигрантов органами местного самоуправления будут предоставляться услуги, направленные на обучение русскому языку, основам законодательства Российской Федерации, истории, информировании о культуре и традициях народов России, правилах поведения, принятых в российском обществе, а также другие услуги, способствующие включению мигрантов в социальное и культурное пространство российского общества.

Центр временного размещения будет представлять собой общежитие квартирного типа. Прибывшие мигранты, смогут жить в нем бесплатно первые 60 дней, а затем они смогут снять или купить другое жилье. Расходы за первые 2 месяца проживания в центре будет компенсировать муниципальный бюджет. Если же за предоставленный срок жилищный вопрос не будет решен, то мигранты могут жить дальше в данном Центре, но уже за свой счет.

Поскольку ежегодно большинство мигрантов, приезжающих на территорию Псковской области регистрируются по месту пребывания, а не по месту жительства и количество оформленных разрешений на работу остается достаточно высоким, мы можем сказать, что услуги предоставляемые данным Центром будут востребованы.

¹³ Собственная разработка автора на основе аналитического обзора: справка по итогам деятельности УФМС России по Псковской области за 2010 – 2014 гг .

¹⁴ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Псковской области: [официальный сайт]. – URL: <http://pskovstat.gks.ru/>.

Создание Центров временного размещения прибывающих мигрантов позволит обеспечить сбалансированное распределение миграционных потоков по территории Псковской области, а также каждому муниципальному району восполнить трудовые места и обеспечить экономическое и социальное развитие данной территории.

Список использованных источников

1. Приказ ФМС России от 02.12.2013 г. N 647 «Об утверждении Положения об Управлении Федеральной миграционной службы по Псковской области».
2. Распоряжение Администрации Псковской области от 24 декабря 2014 г. N 628-р «О Стратегии государственной национальной политики Российской Федерации в Псковской области на период до 2025 года».
3. Ромодановский К.О. Миграция в современной России: состояние, проблемы, тенденции: Сб. науч. ст. – М.: ФМС России, 2009. – 319с.
4. Аналитический обзор: справка по итогам деятельности УФМС России по Псковской области за 2010 – 2014 гг.
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Псковской области: [официальный сайт]. – URL: <http://pskovstat.gks.ru/>.
6. УФМС России по Псковской области: [официальный сайт]. – URL: <http://ufms.pskov.ru/>.

УДК 339.727

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Борель А.Н., асп.

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), сельское хозяйство.

В докладе рассматриваются современные тенденции притока иностранного капитала в аграрную отрасль, производится оценка инвестиционной привлекательности сельского хозяйства Республики Беларусь, изучаются ключевые факторы формирующие ее. Проводится анализ существующих преимуществ инвестирования в экономику республики, в том числе в аграрное производство, а также основных инвестиционных рисков, отрицательно влияющих на приток иностранного капитала.

Данные Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) о притоке прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в сельское хозяйство, рыболовство, охоту и лесное хозяйство свидетельствует о резком всплеске интереса со стороны доноров капитала к данным отраслям, в первую очередь, к аграрному производству. В частности, в 2012-2013 гг. приток иностранного капитала в эти отрасли посредством осуществления сделок слияния и поглощения возрос более чем в четыре раза по сравнению со среднегодовым значением за 2001-2011 гг. и составил 7 585 млн долл. США в 2012 г. и 7 422 млн долл. США в 2013 г. [1].

Принимая во внимание существенный вклад аграрной отрасли в экономику Республики Беларусь (сельское хозяйство формирует 7,7% ВВП, а экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания составляет 15,5% экспорта товаров) и активизацию деятельности иностранных инвесторов в данной отрасли, считаем объективно необходимым провести оценку инвестиционной привлекательности и целесообразности привлечения иностранных инвестиций в аграрную отрасль Беларуси [2; 3, с. 96].

Анализ научной экономической литературы показывает, что инвестиционная привлекательность отдельных отраслей экономики является неотъемлемой составляющей инвестиционного климата национальной экономики в целом. В связи с этим корректная оценка инвестиционной привлекательности отечественного сельского хозяйства не представляется возможной без прове-

дения оценки инвестиционного климата Республики Беларусь. По мнению Министерства экономики Республики Беларусь и ряда международных экономических организаций, к основным благоприятным условиям ведения инвестиционной деятельности в республике можно отнести следующие:

- выгодное экономико-географическое и геополитическое положение;
- участие в различных интеграционных объединениях, в первую очередь в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС);
- развитая сеть транспортных коммуникаций и инфраструктура;
- политическая, социальная и экономическая стабильность, низкий уровень преступности;
- высокий образовательный и научно-технический потенциал, вхождение, по оценкам ООН, в группу стран с высоким уровнем человеческого развития;
- развитая экспортно-ориентированная промышленность;
- прогрессивное законодательство, в том числе инвестиционное, высокий уровень правовых гарантий для инвесторов;
- широкие возможности осуществления приватизации;
- преференциальные режимы инвестирования и проведение политики привлечения иностранного капитала;
- относительно высокие позиции республики Беларусь в международных рейтингах ведения бизнеса (63-е место из 189 стран в рейтинге Doing Business в 2014 году) [4; 5].

Тем не менее, существует ряд факторов, которые могут оказывать негативное воздействие на инвестиционную привлекательность Республики Беларусь:

- замедление темпов экономического роста, возрастающая макроэкономическая нестабильность и несколько кризисов платежного баланса за последние годы;
- недостаточно быстрые темпы проведения структурных реформ и приватизации, высокая доля государственной собственности в экономике;
- высокая зависимость от внешних поставок энергоносителей;
- относительно неблагоприятные условия для ведения внешней торговли (145-е место из 189 стран по данному показателю в рейтинге Всемирного Банка «Doing Business 2015»);
- низкая доступность кредитных ресурсов для бизнеса (104-е место из 189 стран по данному показателю в рейтинге Всемирного Банка «Doing Business 2015») [5; 6].

Таким образом, анализ инвестиционного климата Республики Беларусь свидетельствует о достаточно высоком инвестиционном потенциале национальной экономики, который на настоящий момент полностью не реализован.

При анализе инвестиционной привлекательности сельского хозяйства Республики Беларусь, по нашему мнению, помимо преимуществ, характерных для национальной экономики в целом, следует отметить следующие особенности отечественной аграрной отрасли, которые могут способствовать притоку иностранного капитала:

- конкурентоспособное сельскохозяйственное производство, созданное благодаря масштабным государственным инвестициям в развитие отрасли. За период 2005-2014 гг. экспорт сельскохозяйственной продукции и продуктов питания увеличился в 3,8 раза до 5,6 млрд долл. США [3, с. 95]. Беларусь выпускает 6,4% мировых объемов льноволокна, 2,8% картофеля. Экспорт молочных продуктов составляет 5% от мирового, экспорт сливочного масла составляет - около 11%. По объему производства и экспорта молока, мяса и зерна на душу населения Беларусь превосходит большинство стран мира [7];
- стабильный спрос на продукцию сельского хозяйства, который в первую очередь обусловлен участием в ЕАЭС и возможностью поставок продукции на рынок с населением в 182,1 млн человек без необходимости преодоления тарифных барьеров, а также развитой пищевой промышленностью. Рост спроса на продукцию сельского хозяйства и пищевой промышленности, произведенную в Республике Беларусь, связан также введением запрета со стороны Российской Федерации на ввоз продукции сельского хозяйства и продуктов питания из ряда западных стран;
- развитая инфраструктура, в том числе сельскохозяйственная, доступность водных ресурсов, высокая обеспеченность земельными ресурсами на душу населения;
- высокая узнаваемость отечественных продуктовых брендов и преданность покупателей на основных экспортных рынках.

Наряду с преимуществами отечественной аграрной отрасли, обуславливающими ее инвестиционную привлекательность, существуют факторы, способные оказывать отрицательное воздействие на приток иностранного капитала. По нашему мнению, к таковым следует отнести:

- сложное финансовое положение, высокий удельный вес убыточных и малорентабельных сельскохозяйственных организаций, высокая стоимость кредитных ресурсов, необходимых для развития отрасли;
- относительно невысокое почвенное плодородие пахотных земель. По данным Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды пахотные почвы в целом по Беларуси оцениваются в 31,2 балла [8]. Данный показатель является относительно низким, по сравнению с большинством европейских стран и значительно ниже плодородия черноземов в Российской Федерации и Украине. При этом государство в большей степени заинтересовано в передаче инвестору в аренду наименее плодородных земель;
- отсутствие возможности приобретения права собственности на сельскохозяйственные угодья, несовершенство механизма продажи сельскохозяйственных организаций, в первую очередь убыточных, иностранному инвестору.

Также особенностью отечественной аграрной отрасли, которая не несет ярко выраженного отрицательного или положительного влияния на инвестиционную привлекательность, но должна учитываться иностранными инвесторами при входе в отрасль, является высокая доля государственной собственности в сельском хозяйстве.

Таким образом, аграрная отрасль Республики Беларусь обладает достаточно высоким инвестиционным потенциалом для привлечения рыночно-ориентированных иностранных инвестиций. Для ресурсо-ориентированных инвесторов отечественное сельское хозяйство является менее привлекательным, что, в первую очередь, обусловлено невысоким почвенным плодородием пахотных земель республики. По нашему мнению, политика стимулирования притока иностранного капитала в аграрную отрасль должна быть направлена на привлечения ПИИ, способствующих увеличению экспорта и импортозамещению в сельском хозяйстве, и на содействие снижению существующих в рамках национальной экономики и аграрного производства инвестиционных рисков.

Список использованных источников

1. Web table 13. Value of cross-border M&A sales, by sector/industry, 1990-2014 [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development. – Mode of access : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>. – Date of access: 29.08.2015.
2. О валовом внутреннем продукте и валовом региональном продукте в 2014 году [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/natsionalnye-scheta/operativnaya-informatsiya_5/o-vvp-i-vrp/o-valovom-vnutrennem-produkte-v-2014-godu/. – Дата доступа: 24.08.2015.
3. Сельское хозяйство Республики Беларусь, 2015. Статистический сборник [Электронный ресурс] // И. В. Медведева [и др.] ; под ред. И. В. Медведевой // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/selskoehozyaistvo/publikatsii_4/index_687/. – Дата доступа: 25.08.2015.
4. Инвестиционный климат Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/investors/investoram-klimat>. – Дата доступа: 24.08.2015.
5. World Bank Group – Belarus Partnership. Country Program Snapshot [Electronic resource] // World Bank Group. – Mode of access : <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Belarus-Snapshot.pdf>. – Date of access : 29.08.2015.
6. Doing Business 2015. Belarus [Electronic resource] // World Bank Group. – Mode of access : <http://www.doingbusiness.org/reports/globalreports/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/BLR.pdf>. – Date of access : 25.08.2015.

7. Экономика [Электронный ресурс] // Официальный Интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/economy_ru/. – Дата доступа: 24.08.2015.
8. Сельское хозяйство [Электронный ресурс] // Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь – Режим доступа: http://www.minpriroda.gov.by/uploads/files/000597_638747_part_7.pdf. – Дата доступа: 29.08.2015.

УДК 336.774

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ БАНКОВ И ПРИЧИНЫ ЕГО УВЕЛИЧЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Борткевич Ю.В., асс.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: кредитный риск, кредитный рейтинг, рейтинговые агентства.

Кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. На финансовом рынке кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее рискованной. Кредитный риск, таким образом, был и остается основным видом банковского риска. Далее будут рассмотрены факторы, способствующие увеличению кредитного риска банков, а также основные направления совершенствования управления кредитным риском.

На рисунке 1 можно увидеть, что в рассмотренных странах кредитный риск в 2014 году занимает лидирующие позиции, а в Российской Федерации данный вид риска занимает 1 место среди всех прочих.

Бразилия (5)		Россия (16)		Индия (10)		Китай (22)	
1	Риск, связанный с деятельностью бэк-офиса	1	Кредитный риск	1	Доступ к капиталу	1	Макроэкономическая среда
2	Кредитный риск	2	Доступ к капиталу	2	Макроэкономическая среда	2	Кадровый риск
3	Кадровый риск	3	Макроэкономическая среда	3	Определение цены риска	3	Рынки процентных ставок
4	Качество управления рисками	4	Качество управления рисками	4	Кредитный риск	4	Кредитный риск
5	Рентабельность	5	Технологический риск	5	Кадровый риск	5	Валютные рынки
6	Технологический риск	6	Политическое вмешательство	6	Политическое вмешательство	6	Определение цены риска
7	Ликвидность	7	Определение цены риска	7	Регулирование	7	Рентабельность
8	Производные финансовые инструменты	8	Преступная деятельность	8	Корпоративное управление	8	Доступ к капиталу
9	Доступ к капиталу	9	Фондовые рынки	9	Рентабельность	9	Ликвидность
10	Определение цены риска	10	Рентабельность	10	Качество управления рисками	10	Политическое вмешательство
11	Рынки процентных ставок	11	Корпоративное управление	11	Управление изменениями	11	Качество управления рисками
12	Валютные рынки	12	Управление изменениями	12	Преступная деятельность	12	Социальные сети
13	Макроэкономическая среда	13	Производные финансовые инструменты	13	Технологический риск	13	Теневой банковский бизнес
14	Управление изменениями	14	Регулирование	14	Риск, связанный с деятельностью бэк-офиса	14	Торговая практика и практика ведения бизнеса
15	Фондовые рынки	15	Ликвидность	15	Стимулирование руководства	15	Технологический риск
16	Корпоративное управление	16	Риск, связанный с деятельностью бэк-офиса	16	Рынки процентных ставок	16	Риск, связанный с деятельностью бэк-офиса
17	Регулирование	17	Кадровый риск	17	Развивающиеся рынки	17	Стимулирование руководства
18	Стимулирование руководства	18	Валютные рынки	18	Теневой банковский бизнес	18	Управление изменениями
19	Развивающиеся рынки	19	Социальные сети	19	Социальные сети	19	Преступная деятельность
20	Торговая практика и практика ведения бизнеса	20	Развивающиеся рынки	20	Торговая практика и практика ведения бизнеса	20	Регулирование
21	Зависимость от третьих лиц	21	Сырьевые рынки	21	Ликвидность	21	Зависимость от третьих лиц
22	Сырьевые рынки	22	Рынки процентных ставок	22	Валютные рынки	22	Устойчивое развитие
23	Политическое вмешательство	23	Теневой банковский бизнес	23	Зависимость от третьих лиц	23	Развивающиеся рынки
24	Преступная деятельность	24	Торговая практика и практика ведения бизнеса	24	Непрерывность деятельности	24	Корпоративное управление
25	Теневой банковский бизнес	25	Зависимость от третьих лиц	25	Производные финансовые инструменты	25	Производные финансовые инструменты
26	Социальные сети	26	Устойчивое развитие	26	Устойчивое развитие	26	Непрерывность деятельности
27	Устойчивое развитие	27	Непрерывность деятельности	27	Фондовые рынки	27	Сырьевые рынки
28	Непрерывность деятельности	28	Непрерывность деятельности	28	Сырьевые рынки	28	Фондовые рынки

Рисунок 1 – Рейтинг банковских рисков согласно исследованиям
Banking Banana Skins 2014

Источник: [1].

Постараемся выделить основные проблемы функционирования банковского сектора Республики Беларусь, влияющие на уровень кредитного риска:

- рост активов;
- качество активов белорусских банков;
- концентрация активов.

Рост активов в банковской системе Беларуси составил в 2014 году 21,86 %. За 7 месяцев 2015 года активы банков выросли на 15,81 % по сравнению с началом года.

Такой рост банковских активов нашей страны повышает риски, с которыми может столкнуться банковская система Беларуси. Так, любой рост банковских активов, который превышает в год 15-20 процентов, является областью возникновения дополнительного риска. Особенно большой скачок активов наблюдается в 2011 году, что связано с валютным кризисом. Темп роста кредитов, выданных в иностранной валюте, в 2011 году составил более 300 %.

В результате массированного увеличения банковских активов заметно выросло отношение банковских кредитов к ВВП страны. Это отношение – очень важный показатель, который демонстрирует, насколько банковская система проникает в экономику и насколько сильно ее влияние на экономику. Опыт других стран показывает, что банковский кризис при высоком отношении банковских кредитов к ВВП выражается в наиболее глубоком шоке для экономики страны. Высокий рост активов повышает уязвимость банковской системы Беларуси.

Корпоративный сектор экономики Республики Беларусь нуждается в финансировании, а источники поступления заемных средств ограничены. По сути, белорусские компании могут занимать сегодня только у банков. Поэтому от возможности банков выдавать кредиты сильно зависят темпы экономического роста в Беларуси. Но вполне может оказаться, что темпы роста в реальном секторе будут ниже, чем темпы роста банковских активов. В конечном итоге это может привести к тому, что реальному сектору будет нечем возвращать банкам деньги, то есть будет расти проблемная задолженность. Темп роста проблемных активов за 2014 год составил 182,22 %.

Еще одной проблемой банковского сектора Беларуси является высокий уровень концентрации активов. Это связано с тем, что большинство кредитов в банковской системе выдается государственными банками государственным компаниям. В кредитном портфеле коммерческих банков доля кредитов государственным коммерческим предприятиям составляет более 40 %, причем темп роста проблемной задолженности за 2014 год по кредитам, выданным государственным коммерческим предприятиям составил почти 200 % [2].

Таким образом, в Республике Беларусь, несмотря на предыдущие успехи в области управления кредитными рисками, существует ряд проблем, к которым можно отнести чрезмерный рост активов банков, а также их концентрация в государственном секторе экономики. Решение данных проблем должно стать приоритетным направлением в сфере регулирования банковской деятельности.

Принимая во внимание проблемы, описанные выше, можно предположить, что для банков становится актуальным вопрос о взыскании проблемной задолженности.

Перспективным направлением в области управления кредитным риском являются кредитные рейтинги и создание рейтинговых агентств в Беларуси.

Кредитные рейтинги представляют собой оценку экспертов рейтингового агентства относительной способности клиента (обычно организации финансового сектора или иного эмитента ценных бумаг) выполнять свои финансовые обязательства в надлежащем объеме и в надлежащие сроки, в том числе обязательства перед контрагентами, акционерами, работниками и иными заинтересованными лицами.

Кредитный рейтинг по национальной шкале нужен для точной и адекватной дифференциации кредитных рисков внутри страны. Международный рейтинг обладает своеобразным недостатком — он «нечитаем» в контексте всей отрасли национального бизнеса, то есть он не позволяет различать предприятия, имеющие на деле различную кредитоспособность, так как по международным стандартам они попадают в одну группу риска. В значительной степени это обусловлено «привязкой» любого корпоративного международного рейтинга к уровню суверенного кредитного рейтинга страны (первый не может быть выше второго). Если у страны рейтинг низкий, то и у всех предприятий он будет низким.

Национальная шкала рейтингов открывает возможности присвоения рейтингов по полному диапазону шкалы, а не только по ее нижней части, обеспечивая тем самым максимально широкую дифференциацию кредитоспособности и финансовой устойчивости эмитентов. Фактически это

признают сами ведущие рейтинговые агентства мира. Для принятия решения о вложении средств инвесторам требуется средство для дифференциации многочисленных эмитентов и долговых обязательств в конкретном государстве.

Кредитные рейтинги и рейтинги корпоративного управления — это мощные инструменты привлечения инвестиций. Наличие рейтинга многократно увеличивает возможности заемщиков по привлечению ресурсов и повышает их доступность.

В присвоении данных рейтингов есть потребность у предприятий финансового и корпоративного секторов, в том числе выпускающих облигации. В мировой практике есть случаи обязательного рейтингования, и это легко понять по аналогии с обязательным аудитом. На наш взгляд, кредитный рейтинг должны иметь предприятия, стратегически важные для белорусской экономики, и предприятия с долей государства, рейтинг должен присваиваться и выпускам облигаций. Например, в Украине рейтинговая оценка является обязательной для целого ряда предприятий и эмитентов облигаций [3].

Тема создания в Беларуси рейтинговых агентств уже поднята.

Основным нормативным правовым актом в сфере присвоения и использования рейтингов предположительно должен стать закон «О рейтингах и рейтинговой деятельности в Республике Беларусь». Основным органом государственного управления по вопросам регулирования деятельности рейтинговых агентств, присвоения и использования рейтингов будет Министерство финансов. Оно же будет осуществлять аккредитацию рейтинговых агентств. Национальный банк будет определять порядок использования рейтингов в банковской деятельности [4].

Оценка кредитного риска предполагает анализ совокупности количественных и качественных факторов, позволяющих оценить степень кредитного риска (размер рисков) и качество управления риском (наличие процедур управления и их адекватная реализация). Анализ факторов осуществляется с помощью общепринятых математических, статистических (количественных) и экспертных (качественных) методов путем тщательного изучения параметров и характеристик кредитного риска, связанного с отдельным активом, однородной группой активов или видом. В международной практике применяется большое количество программных решений, которые помогают оценить кредитный риск и управлять им.

На сегодняшний день, банковские инновации получают свое наибольшее развитие именно в западных странах, однако нельзя утверждать, что в Республике Беларусь нет банковского развития в сфере инноваций.

С каждым годом банки все больше средств тратят на развитие информационных технологий. В 2013 году суммарные затраты на приобретение, техническую поддержку и сопровождение информационных технологий в банковской системе составляли 1,9 трлн. белорусских рублей и выросли в сравнении с 2012 годом на 65,8%. На 2014 год банки планировали рост бюджета на ИТ на 33,8 % [5].

Таким образом, можно отметить, что банки Республики Беларусь развиваются в направлении качественного управления кредитным риском. Многие банки уже ввели внутреннюю систему присвоения рейтинга корпоративным клиентам, все большее внимание уделяется ИТ-технологиям, однако совершенствование методов управления кредитным риском по-прежнему остается актуальной темой.

Список использованных источников

1. Рейтинг рисков в банковском секторе в 2014 году [Электронный ресурс] / Международный банковский клуб InterbankClub.com. — Москва, 2015. — Режим доступа: <http://www.interbankclub.com>. — Дата доступа: 02.09.2015.
2. К чему приведет рост банковских активов? [Электронный ресурс] / БДГ Деловая газета. — Минск, 2015. — Режим доступа: <http://bdg.by/news/finance/14034.html>. — Дата доступа: 05.09.2015.
3. Национальный рейтинг Беларуси [Электронный ресурс] / InfoBank.by все банки, кредиты и вклады Беларуси. — Минск, 2015. — Режим доступа: <http://infobank.by/1380/default.aspx>. — Дата доступа: 05.09.2015.
4. В Беларуси сформируют концепцию создания национальных рейтинговых агентств [Электронный ресурс] / Новости Беларуси БелТА. — Минск, 2015. — Режим доступа:

http://www.belta.by/ru/all_news/economics/V-Belarusi-v-2013-godu-sformirujut-kontseptsiju-sozdaniya-natsionalnykh-rejtingovykh-agentstv_i_619576.html. – Дата доступа: 07.09.2015.

5. «Осведомлен – значит, вооружен»: рынок ИТ-технологий в банковском секторе [Электронный ресурс] / БанкИТ – Международный форум по банковским информационным технологиям. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.bankit.by/analytics>. – Дата доступа: 07.09.2015.

УДК 658 : 67/68 (476)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ОСНОВА ИХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Быков К.Р., ст. преп., Кахро А.А., к.э.н., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: конкурентоспособность, интегральная оценка, эффективность.

На современном этапе развития Республики Беларусь обеспечение стабильной работы организаций по выпуску конкурентоспособной продукции – задача первостепенной важности.

Целью данного исследования является анализ и оценка конкурентоспособности организаций концерна «Беллегпром» для определения резервов её повышения. В работе были использованы методы эконометрики.

По результатам анализа можно отметить, что в организациях наиболее существенное негативное влияние на конкурентоспособность оказали запасы готовой продукции на складах, то есть производственная эффективность, а наименьшее – показатель финансовой эффективности. Следовательно, организациям концерна необходимо проводить мероприятия, направленные на улучшение сбытовой политики и повышения финансовых результатов.

В современных условиях проблема конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике страны. Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности государства и его органов в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

Конкурентоспособность организации – это способность организации производить конкурентоспособную продукцию за счет умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциал [1-2].

Информационной базой для исследования конкурентоспособности организаций послужили материалы концерна «Беллегпром» «Об итогах социально-экономического развития отрасли за 2013-2014 гг.». Путем предварительного исчисления качественных и относительных показателей были определены следующие показатели экономической эффективности, характеризующие конкурентоспособность организаций:

Запасы готовой продукции на складах в % к среднемесячному объему производства – показатель производственной эффективности (\mathcal{E}_Π);

Производительность труда – показатель трудовой эффективности (\mathcal{E}_T);

Рентабельность продаж – показатель финансовой эффективности (\mathcal{E}_Φ).

По решению математических (характеристических) уравнений были получены коэффициенты весомости (собственные значения) для перечисленных выше показателей [3]. На основе эконометрических методов расчета, построены интегральные показатели – (I_C), характеризующие конкурентоспособность организаций за 2013-2014 гг.:

$$I_{C(2013)} = 0,46\mathcal{E}_\Pi + 0,33\mathcal{E}_T + 0,21\mathcal{E}_\Phi \quad (1)$$

$$I_{C(2014)} = 0,51\mathcal{E}_\Pi + 0,30\mathcal{E}_T + 0,19\mathcal{E}_\Phi \quad (2)$$

По представленным формулам (1 и 2) следует отметить, что числовое значение (коэффициент весомости) показателей в интегральном показателе показывает силу их влияния, результат при исчислении интегрального показателя даёт оценку конкурентоспособности организаций концерна. Приведенные I_C позволяют получить следующую экономическую интерпретацию.

Наибольшее влияние на результат I_C оказал показатель производственной эффективности, который располагался на первом месте в 100% случаев (1), (2). Его вклад в среднем за два года в I_C составил 49%. На второй позиции в 100% случаях размещался показатель трудовой эффективности, вклад которого за анализируемый период не превышал 33%. Наименьшее влияние на результат I_C оказал показатель финансовой эффективности, его вклад не превысил 21%. Сложившаяся ситуация в размещении показателей, в представленных выше моделях, показывает, что все они имели устойчивое расположение за исследуемый период. Результаты расчета I_C концерна «Беллегпром» за 2014 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Интегральная оценка и классификация организаций по конкурентоспособности за 2014 год

Организации по виду экономической деятельности	\mathcal{E}_n	\mathcal{E}_r	\mathcal{E}_ϕ	$I_C(2014)$	№ групп
1	2	3	4	5	6
ДВ. Текстильное и швейное производство всего	0,103	-0,175	-0,099	-0,019	3 (3,021)
<i>в том числе :</i>					
Текстильное производство	0,062	0,064	-0,450	-0,035	3 (3,125)
ОАО «Барановичское ПХО»	0,755	-0,115	-0,018	0,347	2
ОАО «Гронитекс»	0,572	0,482	0,538	0,539	2
ОАО «Ветковская хлопкопрядильная фабрика»	0,835	-0,893	-2,612	-0,338	4
РУПТП «Оршанский льнокомбинат»	-0,611	-0,544	0,358	-0,406	4
ОАО «Камволь»	-0,460	-0,499	0,502	-0,289	4
ОАО «Сукно»	-3,133	-1,039	-1,955	-2,281	7
ОАО «Слонимская КПФ»	0,812	0,442	-0,173	0,514	2
ОАО «Витебские ковры»	1,009	1,879	0,418	1,158	1
ОАО «Ковры Бреста»	-2,466	-1,192	-3,054	-2,196	7
ОАО «Кобринская ПТФ «Ручайка»	0,392	0,030	-0,209	0,169	3
ОАО «Моготекс»	0,849	0,787	-0,179	0,635	2
ОАО «Витебский КШТ»	-0,593	-0,840	-1,781	-0,893	5
ЗАО СП «Сопотекс»	0,998	1,209	-0,006	0,871	1
ОАО «Лента», г. Могилев	0,490	0,088	0,604	0,391	2
ОАО «Речицкий текстиль»	0,819	-0,656	-1,136	0,005	3
СООО «Медватфарм»	0,718	1,879	1,512	1,218	1
Трикотажное производство	-0,005	-0,471	-0,114	-0,166	3 (3,364)
Витебское ОАО «КИМ»	0,687	-1,064	-2,965	-0,532	4
ОАО «8 Марта»	0,812	-0,269	0,281	0,386	2
ОАО «Алеся»	0,500	-1,019	-0,293	-0,106	3
ОАО «Бобруйсктрикотаж»	0,688	-0,659	0,227	0,196	3
ОАО «Світана», г. Жодино	0,692	-0,510	0,598	0,313	3
ОАО «Брестский чулочный комбинат»	-1,515	-0,102	0,472	-0,713	4
ОАО «Полесье»	0,533	-0,860	-0,825	-0,143	3
ОАО «Купалинка», г. Солигорск	0,710	-0,596	-0,209	0,143	3
ОАО «Белфа», г. Жлобин	-0,496	-0,072	0,406	-0,197	3
ООО «Трикотажная фабрика Ареола»	-1,554	0,630	1,195	-0,377	4
ЧПУП «Ромгиль-Текс»	-1,116	-0,654	-0,144	-0,793	5
Швейное производство	0,195	-0,203	0,191	0,075	3 (3,000)
ЗАО «ФГУ Людмила»	1,010	0,130	0,717	0,690	2
ОАО «Элема»	-0,619	0,294	0,197	-0,190	3
ОАО «Коминтерн»	0,646	-0,234	0,639	0,381	2
ОАО «Знамя индустриализации»	-0,489	0,414	-0,263	-0,175	3
ОАО «Славянка»	0,554	-0,357	0,472	0,265	3
ЗАО «Вяснянка»	-0,662	-0,523	-2,218	-0,916	5
ОАО «БШФ»	0,854	-0,810	-0,807	0,040	3
ОАО «БелКредо»	0,761	-0,242	0,795	0,466	2
СП ЗАО «Милавица»	0,408	3,068	0,813	1,283	1
ОАО «Элод»	-0,436	-0,790	0,179	-0,425	4
ЗАО ОПТФ «Світана»	0,399	-0,219	0,633	0,258	3
ОАО «Швейная фирма «Лона»	0,415	0,381	0,251	0,374	2
ОАО «МШФ «Надэкс»	0,561	-0,437	0,341	0,220	3
ЗАО «Калинка», г. Солигорск	-0,588	-0,156	0,538	-0,245	4
ОАО «Центр Моды»	-1,992	-1,415	0,030	-1,435	6
ОАО «Жлобинская ШФ»	0,589	-0,692	0,376	0,165	3
ОАО «ШФ «Юнона», г. Молодечно	0,650	-1,012	0,418	0,107	3

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6
ОАО «Дзержинская ШФ «Элиз»	-0,434	-0,378	0,472	-0,245	4
ОАО «Верас»	1,152	-0,575	0,347	0,481	2
ОАО «Мотекс»	1,125	-0,507	-0,114	0,400	2
ДС. Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	-0,179	0,304	0,172	0,033	3 (3,037)
ОАО «Бобруйский кожевенный комбинат»	0,908	1,930	0,598	1,155	1
ОАО «Минское ПКО»	0,937	2,757	0,275	1,357	1
ОАО «Кожевник»	1,057	-0,220	-1,357	0,215	3
РУП «Гродненское ПКО»	1,042	1,380	0,741	1,086	1
ОАО «Труд»	0,951	-0,334	0,376	0,457	2
ОАО «Красный Октябрь»	-1,379	0,970	0,920	-0,237	4
ОАО «Гродненская обувная фабрика «Неман»	-0,917	-0,626	0,615	-0,539	4
ОАО «Лидская обувная фабрика»	-0,655	-1,002	0,167	-0,603	4
СЗАО «Отико»	0,448	0,243	0,364	0,371	2
СООО «Чевляр»	0,767	1,072	-0,927	0,537	2
ЗАО «Сивельга»	-0,813	0,202	0,113	-0,333	4
ЗАО СП «Белкельме»	-1,857	-0,635	0,209	-1,098	5
СООО «Белвест»	-1,088	1,925	0,801	0,175	3
ИООО «ФСО «Труд-Нью-Лайн»	1,129	0,004	2,552	1,062	1
СООО «Труд-Спецобувь»	1,105	0,005	0,101	0,584	2
ООО «УКХ «Белорусская кожевенно-обувная компания «Марко»	-0,819	2,189	0,968	0,423	2
Частное предприятие «Сан Марко»	-0,936	2,812	0,920	0,541	2
ИП «Актив Шуз»	-0,523	0,828	0,299	0,039	3
МО ОАО «Луч» - УКХ «Обувь – «Луч»	-0,607	-0,915	0,364	-0,515	4
ОАО «Галантэя»	-0,650	-0,141	0,317	-0,314	4
ГПФ «Акцент» ОАО	-0,762	-0,337	0,813	-0,335	4
ОАО «Искож»	0,722	-0,537	-1,769	-0,129	3
ОАО «ЭКТЬ»	-0,491	-0,941	0,078	-0,518	4
ОАО «Смиловичская валяльно-войлочная фабрика»	-1,714	-0,183	0,119	-0,906	5
ОАО «МЭФЗ»	0,430	-0,982	-1,052	-0,275	4
ЗАО «Добрушский фарфоровый завод»	0,862	-0,482	0,227	0,338	2
УП «Витебский меховой комбинат»	-1,978	-0,765	-2,200	-1,656	6
Среднее значение I_C по концерну	-0,038	0,065	0,037	0,007	3 (2,959)

Источник: собственная разработка авторов на основе данных концерна «Беллегрим».

В таблице 1 приведены нормированные (стандартизованные) значения трех показателей и результаты расчета I_C для каждой организации. Для сопоставимости показателей, измеренных в различных единицах, исходные показатели приведены к единой шкале измерения из интервала [0, 1] так, чтобы преобразованный показатель имел смысл «чем больше, тем лучше». Организация является конкурентоспособной (успешной) в том случае, если I_C больше отличается от нуля со знаком плюс.

Таким образом, на основе вышеизложенного анализа нормированных показателей получили общую оценку конкурентоспособности организаций концерна. Высокий уровень конкурентоспособности в 2014 году наблюдался в таких организациях как: ОАО «Витебские ковры» (1,158); ЗАО «Сопотекс» (0,871); СООО «Медватфарм» (1,218); СП ЗАО «Милавица» (1,283); ОАО «Бобруйский кожевенный комбинат» (1,155); ОАО «Минское ПКО» (1,357); РУП «ГПКО» (1,086) и ИООО «ФСО «Труд-Нью-Лайн» (1,062). Средний нормированный уровень I_C у них составил 1,149.

Низкий уровень I_C наблюдался в организациях: ОАО «Сукно» (-2,281); ОАО «Ковры Бреста» (-2,196); ОАО «ВКШТ» (-0,893); ЧПУП «Ромгиль-Текс» (-0,793); ЗАО «Вяснянка» (-0,916); ЗАО СП «Белкельме» (-1,098); ОАО «Смиловичская ВВФ» (-0,906); и УП «Витебский меховой комбинат» (-1,656). Средний уровень I_C по ним составил (-1,342).

По результатам размаха I_C за 2013-2014 гг. отмечается снижение диспропорции между организациями концерна на 0,191 (3,638-3,829) или на 4,9%.

Далее интерес представляет исследование конкурентоспособности организаций по группам, которые были распределены следующим образом, таблица 2.

Таблица 2 – Анализ состава, структуры организаций и среднего значения I_C в группах за 2014 год

Номер группы	Количество организаций	Удельный вес организаций, %	Состав группы	$I_C (2014)$
1	8	10,8	8, 13, 16, 36, 48, 49, 51, 61	1,149
2	19	25,7	1, 2, 7, 11, 14, 18, 28, 30, 35, 39, 46, 47, 52, 56, 57, 62, 63, 64, 73	0,466
3	20	27,0	10, 15, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 29, 31, 32, 34, 38, 40, 43, 44, 50, 60, 65, 69	0,069
4	18	24,3	3, 4, 5, 17, 22, 26, 37, 41, 45, 53, 54, 55, 58, 66, 67, 68, 70, 72	-0,402
5	5	6,8	12, 27, 33, 59, 71	-0,921
6	2	2,7	42, 74	-1,546
7	2	2,7	6, 9	-2,239
Всего:	74	100	-	-0,489

Источник: собственная разработка авторов.

Анализ состава и структуры организаций по группам за два года показал следующие результаты. Согласно статистическим расчетам вся исследуемая совокупность наблюдений (74 организации) была разделена на семь групп. В первую группу в 2013 г. входило 6 организаций, их удельный вес в концерне составил 8,1 %. В 2014 г. наблюдается увеличение числа организаций первой группы до 8 и их доля увеличилась на 2,7 п.п. В 2014 г. в состав первой группы входили организации текстильного, швейного производства, а также производство кожи, изделий из кожи и производство обуви. По этим видам экономической деятельности удельный вес составил 4,1 %, 1,3 % и 5,4 % соответственно. Средний уровень конкурентоспособности организаций первой группы в динамике увеличился на 0,038 или на 3,4 % и составил в 2014 г. 1,149.

Во вторую группу в 2013 г. входило 22 организаций, их удельный вес составил 29,7 %, а в 2014 г. – 19 организаций. Наблюдается снижение доли организаций второй группы на 4 п.п. В 2014 г. в состав второй группы входили организации текстильного производства – 6,8 %, трикотажного – 1,3 %, швейного – 8,1 % и подсекции DC – 9,5 %. Анализ среднего уровня конкурентоспособности организаций по данной группе показал тенденцию роста на 2,2 %, он составил в 2014 г. 0,466 и характеризуется оптимальным уровнем конкурентоспособности.

Анализ структуры третьей группы показал, что ее удельный вес в 2013 г. составлял 32,4 %. В 2014 г. происходило снижение удельного веса данной группы на 5,4 п.п. В третью группу в 2014 г. входили организации текстильного производства – 2,7 %, трикотажного – 8,1 %, швейного – 10,8 % и организации подсекции DC – 5,4 %. Средний уровень I_C в 2014 г. составил 0,069, а в 2013 г. (-0,019).

В четвертую группу в 2013 г. входило 17 организаций, или 23 % от всех организаций входящих в концерн. В 2014 г. наблюдается увеличение доли организаций четвертой группы на 1,3 п.п. В 2014 г. в состав данной группы входили организации текстильного, трикотажного, швейного производств их удельный вес от общего числа организаций составил 4,1 % каждая, а организации подсекции DC – 12,2 %. Наблюдается положительная тенденция среднего уровня конкурентоспособности организаций четвертой группы, он увеличился на 0,181 или на 31 % и составил в 2014 г. (-0,402). Однако, несмотря на его общую тенденцию, входящие в данную группу организации характеризуются низкой конкурентоспособностью.

Анализ состава и структуры пятой, шестой и седьмой групп показал, что в 2013 году суммарный состав составлял 5 организаций, их удельный вес в концерне равен 6,8 %. В 2014 г. наблюдалось увеличение удельного веса перечисленных выше групп на 5,4 п.п. По составу пятую, шестую и седьмую группы в 2014 г. составляли организации текстильного производства – 4,1 %, трикотажного – 1,3 %, швейного – 2,7 % и организации производства кожи, изделий из кожи и производство обуви – 4,1 %. Средний уровень I_C по вышеперечисленным группам в 2014 г. составил (-1,569), сложившаяся ситуация в организациях концерна характеризуется низкой конкурентоспособностью.

Таким образом, анализ конкурентоспособности организаций по первой, второй и третьей группам показал, что в 2014 году они включали 47 организаций или 62,8 %. Перечисленные группы

организаций были конкурентоспособными. Однако из них только 10,8 % организаций имели высокий уровень конкурентоспособности, по которым отмечались низкие запасы готовой продукции на складах, высокая производительность труда и рентабельность продаж. По перечисленным выше группам высокий удельный вес составляли организации швейного производства и организации подсекции ДС по 20,3 %. Лидирующую позицию по уровню конкурентоспособности занимали организации текстильного производства и производство кожи, изделий из кожи и производство обуви, в среднем по анализируемым выше группам его значение составило 0,585 и 0,547 соответственно.

Анализ конкурентоспособности организаций по четвертой, пятой, шестой и седьмой группам показал, что в 2014 году они включали 27 организаций или 37,2 %. Перечисленные группы организаций являлись неконкурентоспособными. Из них 12,2 % организаций имели низкий уровень конкурентоспособности, отмечались высокие запасы готовой продукции на складах, низкая производительность труда и убыточность продаж. По перечисленным выше группам большой удельный вес составляли организации текстильного производства – 8,2 % и организации подсекции ДС – 16,3 %. Низкий уровень конкурентоспособности наблюдался в организациях текстильного производства, в среднем по анализируемым выше группам его значение (-1,067).

В 2013 году среднее значение I_c по перечисленным видам экономической деятельности составило 0,001, а в 2014 году 0,007, следовательно, наблюдается тенденция к увеличению его по концерну в 7 раз или на 0,006, что свидетельствует о повышении конкурентоспособности организаций в целом по концерну.

Проведение такого исследования позволило определить болевые точки в работе организаций по повышению их конкурентоспособности. Это и большие запасы готовой продукции на складах, и убыточность продаж. Следовательно, организациям необходимо проводить мероприятия, направленные на улучшение сбытовой политики, а также на обеспечение безубыточности работы.

Список использованных источников

1. Чайникова, Л.Н. Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Л.Н. Чайникова, В.Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. учебник / Р.А. Фатхутдинов. – Москва : Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
3. Быков, К.Р. Интегральная оценка экономического роста организаций / К.Р. Быков // Экономический рост Республики Беларусь : глобализация, инновационность, устойчивость : материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 25-26 сент. 2014 г.) : в 2 т. – Минск : БГЭУ, 2014. – Т. 1. – С. 134-135.

УДК: 658.114

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЕЛАРУСИ

Веденин Г.А., проф.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: конкурентное преимущество, аудит маркетинга, активные стратегии, рыночная ниша.

На рынке товаров легкой промышленности ужесточилась конкуренция из-за процессов глобализации. В этой связи разработка мер по обеспечению белорусским предприятиям конкурентных преимуществ является актуальной.

В статье проведен анализ социально-экономических показателей концерна «Беллегпром». Проведено теоретическое исследование конкурентных преимуществ на примере СООО «Белвест» и СООО «Марко», рассмотрен выбор наилучшей стратегии маркетинга.

Показатели социально-экономического развития концерна «Беллепром» по итогам работы за 2014 год, характеризующие конкурентоспособность отрасли [1]:

- рентабельность продаж – 5,4% при задании на 2014 год – 7,0-7,4%;
- удельный вес экспорта в объеме производства – 51,1% при задании 50%;
- запасы готовой продукции на 01.01.2015 составили 2983,7 млрд. руб. или 297,6% к среднему объему производства при задании 175%;
- соотношение внешней дебиторской задолженности без учета авансов и экспорта товаров на 01.12.2014 – 8,8% при задании 10%;
- индекс промышленного производства за январь-декабрь 2014г. составил 91,0 и 89,1%;
- экспорт товаров в январе-декабре 2014г. составил 86,4% к уровню 2013 года. Падение объемов экспорта в 2014 году по отношению к уровню 2013 года допустили 49 организаций (69% от количества организаций, осуществляющих внешнеторговую деятельность);
- в целом по концерну убыточными являются 47 организаций (33,3% от общего количества);
- дебиторская задолженность организаций составила 3171 млрд. руб., в том числе просроченная 669,0 млрд. руб. С начала 2014 года задолженность предприятий концерна увеличилась на 15%;
- кредиторская задолженность составляет 2711,5 млрд. руб. (увеличение по сравнению с началом 2014 года на 38,7%, в том числе просроченная на 46,7%).

Проведенный концерном мониторинг результатов Госнадзора за соблюдением требований технологических регламентов и стандартов в организациях концерна за 2014 год свидетельствуют, что в ряде организаций не соблюдается технология изготовления продукции, недостаточно организована работа по повышению качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Конкуренция – это один из главных источников маркетинговых возможностей. Чтобы воспользоваться такой возможностью, следует добиться конкурентного преимущества, предложив большую ценность потребителям. Большая ценность – это предложение предприятием потребителям ее товаров больших преимуществ или тех же при более низкой, чем у конкурентов, цене. Как СООО «Марко», так и СООО «Белвест» прибегают к систематизированному подходу при выявлении возможностей для конкурентного преимущества и определении стратегии его получения. Этот подход представлен на рис. 1. Его цель – разработка стратегий маркетинга, основанных на анализе сильных и слабых сторон в конкурентной борьбе.

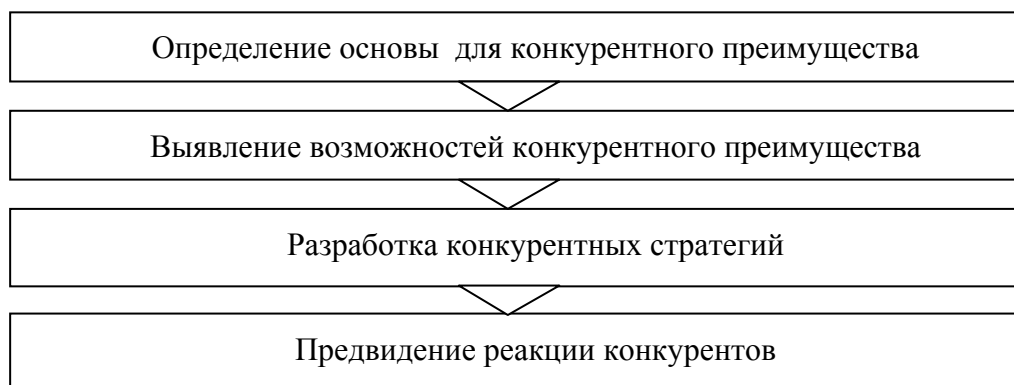


Рисунок 1 – Последовательность достижения конкурентного преимущества

Источник: *собственная разработка.*

Определение основы конкурентного преимущества

Профессор экономики Портер разработал теорию преимуществ в конкуренции, выделил два основных источника преимуществ: маркетинг и издержки [2]. Преимущество в маркетинге – это конкурентное преимущество в товарах, которые лучше удовлетворяют потребности потребителей, чем товары конкурентов. Преимущество в издержках – это конкурентное преимущество благодаря более низким производственным и маркетинговым затратам, чем затраты конкурентов, что позволяет фирме снизить цены или использовать экономию на продвижение и распределение.

Портер рассмотрел еще один аспект теории конкурентных преимуществ: чего добиваются компании – преимуществ на всем рынке или в конкретной его нише? [3]. Предприятия СООО «Белвест» или СООО «Марко», предлагая основные модели обуви, придерживаются стратегии, ориентированной на рынок в целом, то есть на максимально возможное число потребителей. Рыночная

ниша – это небольшой сегмент рынка, который не привлекает серьезного внимания других фирм. В результате компании являются одним из лидеров в категории root beer.

Сочетание преимуществ в маркетинге или в издержках на рынке в целом или на его сегменте обуславливает три варианта достижения преимущества в конкуренции, приведенные на рисунке 2.

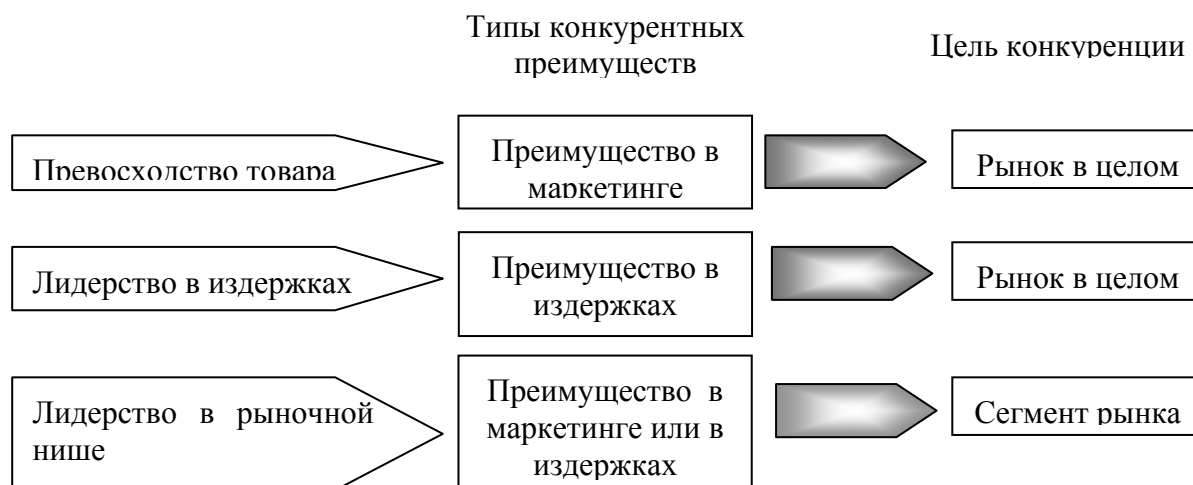


Рисунок 2 – Три пути достижения конкурентного преимущества

Источник: [2].

Маркетинговое преимущество основано на:

- уникальности товара;
- прочной репутации товарной марки;
- технологическом лидерстве;
- полном ассортименте товара;
- наличием уникальных распределительных мощностей.

Предложенные стратегии преследуют одну цель: добиться большей приверженности потребителей, что обеспечивает получение необходимой прибыли.

Методы снижения издержек основаны на:

- экономии от масштабов производства или маркетинга;
- наличия опыта;
- повышения производительности.

Третий путь к достижению конкурентного преимущества – найти защищенную рыночную нишу. Парадокс состоит в том, что чем лучше фирма обслуживает нишу и чем эта ниша прибыльнее, тем выше вероятность того, что ею заинтересуется крупная компания.

Выявление возможности для преимуществ в конкуренции

Следует обратить внимание на три фактора при выявлении возможностей конкурентного преимущества.

Степень привлекательности рынка, которая складывается из:

- препятствия на пути доступа на рынок (наличие конкурента с преимуществами маркетинга или в издержках; экономии от масштабов производства для снижения затрат; патентная защита; наличие распределительной сети);
- остроты конкуренции;
- наличия товаров-заменителей из других отраслей;
- влияние потребителей;
- влияние поставщиков.

Слабые и сильные стороны конкурентов на рынке.

Способы предприятия добиться преимущества над конкурентами.

Разработка стратегий для получения конкурентных преимуществ

Порекомендуем белорусским товаропроизводителям изделий легкой промышленности заимствовать четыре принципа достижения преимуществ над конкурентами: конкуренция ресурсов там, где они принесут максимальный эффект; перехватывание инициативы, т.е. активно действо-

вать, а не реагировать лишь на изменения внешней среды; маневрирование ресурсами, т.е. направление их на достижение целей фирмы; гибкое планирование с целью предвидеть возможные изменения условий и действий конкурентов.

Опираясь на указанные принципы фирмы могут разрабатывать активные стратегии (когда фирма предвидит будущие действия конкурентов, пытаясь действовать первой) и стратегии реагирования (когда фирма отвечает на важные действия конкурентов). Данные стратегии разделяются в зависимости от положения фирмы на рынке, поскольку зависят от того, является ли фирма лидером на рынке, претендентом на эту роль, следует ли за лидером или стремится избежать конкуренции.

На рисунке 3 приведены стратегии получения конкурентного преимущества.

	Активные стратегии	Стратегии реагирования
Лидеры рынка	Расширение рынка Защита доли рынка Упреждающие действия	Реагирование на вызов конкурентов
Претенденты или последователи	Лобовая конкуренция Фланговые стратегии Окружение	Следование за лидером
Фирмы, избегающие конкуренции	Ниша на рынке Обход конкурентов	Статус-кво

Рисунок 3 – Стратегии получения конкурентного преимущества

Источник: [3].

Предвидение реакции конкурентов

Процесс получения преимущества в конкуренции заканчивается попыткой предвидеть реакцию конкурента. Фирма обязательно должна предвидеть реакцию конкурентов в ответ на свою стратегию. Это и означает упреждающий подход, поскольку предполагаемая реакция конкурентов влияет на стратегию фирмы.

Компания может выбрать подходящую стратегию на основе своей оценки реакции конкурентов с использованием *анализа ожидаемой ценности*. Это предполагает учет: 1) альтернативных стратегий компании; 2) возможной реакции конкурента; 3) вероятности той или иной реакции; 4) влияние стратегии компании на ее прибыль.

Предположим у СООО «Белвест» имеются три варианта (указанные в табл. 1) предложить растяжитель для обуви по очень низкой цене (1,59 \$ за упаковку), при средней цене (1,89\$) или вообще не выпускать этот товар. Так как СООО «Марко» продает производимый конкурирующий товар по средней цене 2,19 \$, обе стратегии означали бы подрыв цены СООО «Марко».

Предположим далее, что, по мнению руководства СООО «Белвест», СООО «Марко» отреагирует на цену растяжителя СООО «Белвест» в течение года с вероятностью 20 %, в течении трех лет – с вероятностью 20 % и вообще не отреагирует в течении трех лет – с вероятностью 60 %. Руководство СООО «Белвест» определяет влияние обеих стратегий ценообразования, как рентабельность инвестиций. Например, если конкурент отреагирует на более низкую цену в течении одного года, это снизит рентабельность инвестиций на 8 %; если же СООО «Марко» не отреагирует на нее в течении трех лет, рентабельность возрастет на 5 %.

Определим ожидаемую ценность стратегии ценообразования применительно к цене растяжителя в 1,59\$:

$$[0,20 \times (-8,0)] + [0,20 \times (+2,0)] + [0,60 \times (+5,0)] = +1,8 \%$$

Влияние на прибыльность при установлении цены в 1,89\$ более ощутимо, т.е. +3,0 %. Если не реализовывать растяжитель производства СООО «Белвест», то влияние на прибыль по определению равно нулю, поэтому обе стратегии ценообразования предпочтительнее. Самая удачная стратегия с учетом ожидаемой реакции СООО «Марко» - установление цены в 1,89 \$.

Таблица 1 – Оценка наилучшей стратегии маркетинга с учетом реакции конкурента (влияние на прибыльность при различных стратегиях – изменения рентабельности инвестиций)

Стратегии конкурентов	Вероятность стратегии конкурента	Предложение СООО «Белвест» по цене 1,59\$	Предложение СООО «Белвест» по цене 1,89\$	Не выпускать растяжитель СООО «Белвест»
«Марко» снижает цену в течение года	0,20	-8,0%	-4,0%	-
«Марко» снижает цену в течении трех лет	0,20	+2,0%	+1,0%	-
«Марко» не реагирует в течении первых трех лет	0,60	+5,0%	+6,0%	-
Ожидаемая ценность каждой стратегии		+1,8,0%	+3,0%	0

Вывод. Для обеспечения конкурентного преимущества предприятий легкой промышленности предложены пути: обеспечение лидерства в издержках, стратегия рыночно ниши, концентрация ресурсов, изучение недостатков и преимуществ конкурентов, осуществление гибкого планирования, чтобы предвидеть изменения внешних условий.

Список использованных источников

1. Материалы к Совету концерна «Беллепром» «Об итогах социально-экономического развития отрасли за 2014 год и задачах на 2015 год». – Гродно, 12.02.2015.
2. Портер, М. Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов : пер. с англ. / М. Е. Портер. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
3. Портер, М. Е. Конкуренция : пер. с англ. / М. Е. Портер. – Москва : Изд. Дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

УДК 331.108.66 (476)

ОЦЕНКА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Галешова Е.И., асп.

*Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Ключевые слова: рынок труда, транзакционные издержки, оппортунистическое поведение.

Предметом исследования являются транзакционные издержки. Цель работы состоит в обобщении существующих подходов к оценке транзакционных издержек на рынке труда для обоснования подхода к оценке транзакционных издержек организаций Республики Беларусь. Представленный подход охватывает все основные направления кадровой деятельности: поиск, подбор, отбор, найм, адаптацию, обучение, высвобождение работников, и позволяет впервые оценить в стоимостном выражении стоимость кадровой деятельности организаций Республики Беларусь. Апробация предлагаемого подхода к оценке транзакционных издержек в пяти организациях Витебской области Республики Беларусь позволила выявить вариацию их годовых сумм от 67 до 193 % к себестоимости продукции. Результаты исследования и предлагаемый аналитический инструментарий могут быть использованы в деятельности организаций для поддержки принятия управленческих решений в области управления персоналом. Проведенное исследование позволило сформулировать ряд рекомендаций по сокращению транзакционных издержек отечественных организаций: активизация кадровой службы, оптимизация качественного и количественного состава персонала благодаря внедрению принципов стратегического кадрового планирования, разработку действенных мотивационных систем с целью повышения производительности труда и уровня лояльности персонала, обоснованное развитие персонала при соблюдении принципов системности, использование современных кадровых технологий.

Современные условия хозяйствования организаций, характеризующиеся становлением инновационной экономики, усилением глобальной конкуренции, требуют от организации как институциональной единицы минимизации затрат. Одним из направлений является сокращение транзакционных издержек организации на основе их оценки и разработки необходимых кадровых мероприятий по повышению эффективности использования трудовых ресурсов.

Оценка транзакционных издержек работодателя получила недостаточную проработку среди исследователей. Применяемые методологические подходы к оценке транзакционных издержек на рынке труда сводятся к оценке издержек от безработицы на различных уровнях. Существуют исследования, касающиеся оценки отдельных видов транзакционных издержек на рынке труда, которые можно применить к рынку труда: модель Шапиро-Стиглица о взаимосвязи безработицы и «отлынивания» [1], определение степени оппортунизма на предприятии [2, с.118-119] и его влияния на эффективность деятельности [3]. Наиболее исследована оценка транзакционных издержек на рынке труда на уровне страны, региона и безработного [4, с.140-149; 5, с.63-67]. Представленные в научной литературе методики расчета оценки потерь либо опираются на закон А. Оукена [6, с.602], либо основываются на расчете потерь от безработицы путем суммирования их составляющих.

Развивая существующие подходы к оценке транзакционных издержек, и основываясь на классификации транзакционных издержек по этапам заключения контракта (издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения), представляется правомерным производить расчет транзакционных издержек работодателя по следующей формуле (формула 1):

$$ТАИр = P/Ч \times (T_{np} + T_{nop}) \times Чв + Зрек \times T_{np} + 3Пркс \times (T_{np} + T_{nop} + T_{он}) \times Чв + ВР/Ч \times Ta \times Чв + 3суд \times Чув + Пвых \times Чув + 3Пркс \times Тоу \times Чув + 3Пр \times Тоб \times Чоб + \varepsilon \quad (1)$$

где ТАИр – транзакционные издержки работодателя, тыс. руб.;

ВР/Ч – отношение выручки от реализации продукции, работ, услуг к среднесписочной численности ППП, тыс. руб./чел.;

T_{np} – среднее время на поиск 1 работника, мес.;

T_{nop} – среднее время на подбор и отбор 1 работника, мес.;

Чв – число вакансий, ед.;

Зрек – денежные затраты на рекламу о вакансии в средствах массовой информации в среднем за 1 месяц, тыс. руб.;

3Пркс – среднемесячная заработная плата 1 работника кадровой службы, тыс. руб.;

$T_{он}$ – среднее время, затрачиваемое 1 работником кадровой службы на оформление найма 1 вновь принятого работника, мес.;

Ta – среднее время адаптации 1 вновь принятого работника, мес.;

3суд – средние судебные расходы работодателя в случае обращения увольняемого работника в суд, тыс.руб.;

Чув – численность уволенных работников, чел.;

Пвых – сумма выходного пособия, выплачиваемая работодателем 1 увольняемому работнику, тыс. руб.;

Тоу – среднее время, затрачиваемое 1 работником кадровой службы на оформление высвобождения 1 увольняемого работника, мес.;

3Пр – среднемесячная заработная плата 1 работника в данной организации, тыс. руб.;

Тоб – среднее время обучения вновь принятых работников, мес.;

Чоб – численность вновь принятых работников, направленных на обучение, чел.;

ε – ошибка уравнения, к которой будет относиться вероятность появления неучтенных потерь.

Представленная формула для оценки транзакционных издержек работодателя требует ряда пояснений:

1. В случае передачи на аутсорсинг поиска и подбора работников, расходы на поиск и подбор сводятся к выплате денежного вознаграждения кадровому агентству. В этом случае руководству организации будет полезным произвести предварительные расчеты данного вида расходов по данной формуле в случае сохранения данной функции в компетенции кадровой службы и при обращении к услугам сторонней организации, выбрав подходящий вариант;

2. При отсутствии выплат выходного пособия и обращений в суд соответствующие произведения будут равны нулю. Следует выделять затраты, связанные с высвобождением работников

(необходимы организации для обновления коллектива работников), и неоправданные потери, возникающие при превышении коэффициентом текучести рекомендуемых пределов;

3. Число вакансий и численность уволенных работников могут совпадать при отсутствии избыточной численности персонала в организации;

4. В период адаптации производительность вновь принятого работника невысока, задача кадровой службы сократить адаптационный период с целью минимизации транзакционных издержек по данному направлению кадровой деятельности;

5. При отсутствии контроля со стороны кадровой службы транзакционные издержки при обучении персонала могут стать убытком организации;

6. К ошибке уравнивания будут относиться, прежде всего, транзакционные издержки оппортунистического поведения работников. Свойственное всем работникам оппортунистическое поведение (а не только вновь принятым и уволенным) позволяет присвоить ошибке уравнивания значение 0;

7. Предлагаемая формула для расчета транзакционных издержек охватывает все основные направления кадровой деятельности: поиск, подбор, отбор, найм, адаптацию, обучение, высвобождение работников.

Предложенный подход к расчету транзакционных издержек работодателя позволит:

- впервые оценить потери организаций Республики Беларусь в денежном эквиваленте в результате игнорирования значимости кадровой деятельности в отечественных организациях, отсутствия современных функций кадровой службы, форм, методов мотивации и удержания персонала, влекущие повышение уровня текучести работников;
- продемонстрировать наглядным образом работодателям необходимость кадровой деятельности;
- повысить авторитет кадровой службы и, как следствие, ее организационный статус;
- снизить кадровые риски благодаря мониторингу транзакционных издержек и принятию соответствующих мер по снижению текучести персонала.

Расчет транзакционных издержек в пяти организациях Витебской области различных отраслей экономики позволил выявить вариацию их годовых сумм от 67 до 193 % к себестоимости продукции [7, с. 34]. Это указывает на невысокую эффективность использования трудового потенциала работников, отсутствие управления текучестью и удержанием персонала, низкое качество исполнения кадровой деятельности.

Таким образом, необходимость оценки и сокращения транзакционных издержек организаций продиктована современными тенденциями деятельности организаций. Это возможно при условии активизации кадровых служб, деятельность которых должна быть направлена на:

- оптимизацию качественного и количественного состава персонала благодаря внедрению принципов стратегического кадрового планирования;
- использование современных кадровых технологий (аутсорсинг, аутплейсмент, аутстаффинг, маркетинг и лизинг персонала);
- разработку действенных мотивационных систем с целью повышения производительности труда и уровня лояльности персонала;

Г) обоснованное развитие персонала при соблюдении принципов системности.

Список использованных источников

1. Shapiro, C. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device / C. Shapiro, J.E. Stiglitz // The American Economic Review. — 1984. — Vol. 74, № 3. — P. 433–444.
2. Симонов, В. С. Экономика социально-трудовых отношений: учеб. пособие / В. С. Симонов, В. В. Синов. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. — 223 с.
3. Попов, Е.В. Сущность эндогенного оппортунизма / Е. В. Попов, В. Л. Симонова // Вестник УГТУ-УПИ. — 2004. — № 10. — С.5–12.
4. Методология управления трудовыми ресурсами: монография / под ред. А.П. Егоршина, И.В. Гуськовой. — Н. Новгород, 2008. — 352 с.
5. Лобанова, Е.Э. Оценка экономических транзакционных издержек воспроизводственного процесса первичного ресурса труда / Е. Э. Лобанова, М.М. Писанкова // Российское предпринимательство. — 2011. — № 6. — С. 62–68.
6. Фишер, С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. — Москва : Дело, 2002. — 829 с.

7. Галешова, Е. Кадровая деятельность в организациях Республики Беларусь: оценка рисков и потенциала / Е. Галешова, Е. Ванкевич // DU SZF Socialo Zinatnu Vestnesis.— 2015. — № 1. — С. 23–44.

УДК 338.012

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Гапоненко О.Н., асп.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: электронная торговля, мебельная отрасль, активизация, международная торговля.

Основным значением всемирной сети и возникновения информационно-коммуникационных технологий является то, что они предлагают огромное количество путей достижения целевой аудитории. В современном ультраконкурентном глобальном сообществе становится очень важным уже даже то, где и как ваша компания может использовать сеть Интернет, а также ее современные визуальные и интерактивные технологии. Каждый из предложенных элементов направлений совершенствования электронной торговли должен стать базовым кирпичиком в обеспечении информационной поддержки внешнеэкономической и предпринимательской деятельности концерна «Беллесбумпром». Электронная торговля как эффективное средство ведения операций в международной торговле развивается достаточно быстро. Ее использование для коммерческих и административных целей уже получило распространение в целом ряде важнейших отраслей промышленности. Широкое использование электронной торговли значительно трансформирует международную торговую практику, заменяя традиционную торговлю, основанную на бумажной документации, альтернативными электронными системами.

Средства коммуникации значительно изменили способы ведения бизнеса. Частью этого изменения стало и то, что сейчас у каждого предприятия появился свой собственный сайт. В отношении электронной торговли целью концерна «Беллесбумпром» должно стать не только то, как создать и усовершенствовать свою страницу в сети. Страница концерна просто должна работать в Интернет.

Продажа онлайн – это немного больше, чем просто е-коммерция или управление финансовой сделкой с помощью электронных средств. Продажа онлайн относится ко всем действиям, относящимся к обеспечению процесса продаж и непосредственно самим продажам. Даже если концерн не станет управлять онлайн-продажами, хороший сайт сможет стать способом привлечения потенциальных покупателей, их обучения и информирования, а также может повлиять на принятие решения о покупке и совершении ее в обычном магазине.

Важным шагом для концерна должно стать превращение предварительного выбора мебели в сети непосредственно в саму покупку. И здесь есть 3 способа мотивации покупателей: цена, бесплатная доставка и сборка, удобство выбора мебели в домашних условиях.

Цена это главное преимущество интернет-торговца. Зачастую он не затрачивает средства на хранение товара, а доставляет товар покупателю непосредственно со складов производителя или из логистических центров, расположенных в определенном географическом сегменте. Нельзя также забывать, что выбор покупок в Интернет упрощает процесс сравнения цен на идентичные товары. Более того, Интернет-торговля должна предполагать различные способы оплаты: карты, электронные системы платежей, наличные.

Бесплатная доставка также является привлекательным фактором для потребителя. Бесплатная доставка может предоставляться на весь ассортиментный ряд мебели или на отдельные позиции. В любом случае стоимость доставки должна быть адекватной и устраивать потребителя, хоть он и готов изначально платить за удобство.

Удобство онлайн-покупок заключается в том, что потребитель может совершать покупки в любое время 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Удобство представляет собой и полный контроль.

Удобство заключается и в том, что покупатель может выбирать из огромного числа представленных в интернет-магазине мебельных позиций и продавцу не нужно иметь весь набор этих позиций на складе в магазине.

Нельзя забывать и о проблемах использования электронной сети:

1. Недоверие. Покупатели хотят увидеть, потрогать или посидеть на выбираемой покупке. В таком случае интернет-магазин может выступать как образовательный или маркетинговый инструмент. Современные дизайнерские программы позволяют создать комнату в 3D измерении и увидеть ее заверченный вид вплоть до аксессуаров, а также под разным углом с приближением и отдалением.

2. Второй проблемой покупки мебели через Интернет является то, что покупатели не готовы к покупке дорогостоящих товаров онлайн. Решением этой проблемы может также стать предоставление покупателю исчерпывающей информации о продукте. Это может быть детальная информация о каждой детали мебели, подкрепленная видеогидом, а также рекомендации покупателей, которые уже совершали покупки через Интернет. На сайте обязательно должен быть консультант по всем возникающим вопросам.

3. Третья проблема заключается в том, что многие покупатели не доверяют Интернет-безопасности. Они боятся, что их личная информация станет общедоступной, в том числе и информация о платежах. Согласно исследованиям американских бюро риск мошенничества в Интернет не выше риска при совершении обычных офлайн-покупок.

Итак, основными рекомендациями по развитию Интернет-торговли концерна «Беллесбумпром» и входящими в него предприятиями могут стать следующие направления:

1) Дальнейшее совершенствование работы сайтов (46,1% людей считают дизайн сайта критерием номер один, вызывающим доверие к компании):

1.1 Упрощение дизайна страниц;

1.2 Адаптивный дизайн или мобилизация интернет-ресурса под смартфоны и планшеты;

1.3 Размещение программ по расстановке мебели в 3D формате;

1.4 Видео-презентации вариантов расстановок;

1.5 Своевременное обновление информации;

1.6 Использование только качественных фотографий;

1.7 Создание полноценных англоязычных версий сайтов;

1.8 Реклама сайта в социальных медиа, его активное продвижение;

1.9 Использование сайта для проведения маркетинговых исследований в Интернет.

2) Создание или совершенствование электронных каталогов мебели отдельных предприятий концерна, создание электронной версии общего каталога концерна «Беллесбумпром».

2.1. с указанием цен и спецификации по всем мебельным позициям;

2.2. на двух языках: русском и английском.

Электронная версия каталога может использоваться для прямой почтовой рассылки (e-mail-маркетинг) уже существующим партнерам, а также для работы с потенциальными партнерами. В целях экономии трафика это должен быть не классический вид рассылки непосредственно каталога, письмо должно содержать ссылку на размещенный на надежных ресурсах в сети каталог. Использование такого каталога позволит предприятиям экономить на печати и с легкостью распространять информацию об ассортименте продукции на внешних рынках. Каталог также должен быть доступен для скачивания на сайтах компаний. Проблемой, с которой столкнуться предприятия может стать высокая стоимость фотосессий и обработки полученных фотографий.

3) Создание интернет-магазина можно осуществить в двух направлениях:

1. Создание интернет-магазина каждого предприятия в отдельности. В качестве примера можно привести интернет-магазин ikea.ru.

Особенности:

– Подходит для конечного покупателя.

– Преимущественно для внутреннего рынка.

– Покупатель выбирает продукцию конкретного производителя.

– Подобные магазины за счет концентрации на определенных категориях товаров зачастую имеют более четкую маркетинговую политику и могут предложить своим клиентам лучший сервис.

2. Сложность сравнения цен с конкурентами для покупателя.

Создание интернет-площадки как информационно-торгового ресурса (интернет-каталога), на котором будут представлены все производители концерна «Беллесбумпром». Интерфейс данной

торговой площадки должен быть достаточно простым и удобным в использовании. Так, пользователь сможет осуществлять поиск необходимого ему товара как по категориям мебели, так и по интересующим его брендам фабрик, входящих в концерн. Здесь же будут размещены и прямые ссылки на сайт каждого производителя. Будущий покупатель выбирает товар и обращается в головную организацию, которая и обеспечивает доставку и обслуживание покупателя. Примерами подобного рода магазинов могут стать такие зарубежные площадки как *everythingfurniture.com*, *elitehomefurnishings.com*, *furnituredazzle.com*, *basista.com*. Поддержание работы такого магазина потребует создание специального отдела по работе с интернет-магазином. На первоначальном этапе своего создания в целях экономии средств данный интернет-магазин может работать в качестве электронного каталога.

Особенности:

- Подходит как для конечных покупателей, так и для компаний-дистрибьюторов.
- Можно сразу сравнить цены всех производителей и посмотреть спецификации в одном месте.

4) Использование социальных сетей как инструмента интернет-продвижения (80% дневной аудитории сети Интернет пользуются социальными сетями), хэштег-маркетинг:

4.1. Для конечного потребителя создание страничек каждого производителя. Это потребует ежедневного обновления. Как пример это могут быть следующие направления:

- Акции.
- Новинки.
- Открытие новых магазинов.
- Видео презентации.
- Ответы на вопросы и т.д.

Необходимо, чтобы коммуникация была двусторонней. Необходимо проводить регулярный мониторинг страниц, отвечать на реплики и комментарии, иначе вся коммуникативная деятельность обречена на провал. Это касается и сайта компании.

4.2. Для партнеров создание страницы концерна «Беллесбумпром», что также потребует ежедневного обновления, например, по таким направлениям:

- О представительствах компаний концерна в СНГ, Азии, Африки и т.д.
- О выставках, в которых участвуют компании концерна.
- Ответы на вопросы и т.д.

На сайте каждой компании, а также на сайте концерна должны быть размещены пиктограммы со ссылками на используемые социальные сети.

5) И как результат, нельзя забывать и о веб-аналитике – анализе посещаемости сайта и действий посетителей на нем, анализе эффективности сайтов конкурентов.

Список использованных источников

1. Amy Garrard, Debby Miller, Steve Taylor. Buy furniture on the Internet? – Mississippi State University, 2010. – P.1-8.

УДК 336.744

ПРИЗНАКИ ФОРМИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНОГО СОЮЗА

Годес Н.В., асп.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: валютно-финансовая интеграция, платежный баланс, Платежный союз, клиринг.

Современные тенденции развития валютно-финансовых отношений свидетельствуют о том, что углубление валютно-финансовой интеграции способствует повышению эффективности хозяйственных механизмов стран-участниц объединения. Однако эффективность формирования Платежных союзов, в частности, по сценарию единой валюты, ставится под сомнение многими

учеными-экономистами. Данные сомнения во многом обусловлены отсутствием единого подхода к определению сущностных характеристик и признаков Платежного союза.

В связи с этим представляется актуальной проблема идентификации Платежного союза как экономического понятия и определения признаков, по наличию которых можно сделать заключение о наличии и степени интенсивности процесса формирования Платежного союза в том или ином регионе.

В данной статье представлен подход к выявлению признаков формирования Платежного союза, основанный на соотношении формирования элементов Платежного союза, отражающих его сущностные характеристики, со стадиями интеграционного процесса: стремление к централизации взаимных расчетов, взаимное кредитование дефицитов Платежных балансов, обеспечение взаимного доступа субъектов банковской системы, наличие единых стандартов регулирования фондовых рынков.

Выявленные признаки и индикаторы их наличия носят комплексный характер и могут быть использованы как для идентификации процесса формирования Платежного союза, так и при разработке механизма его реализации.

В настоящее время теория Платежного союза не сформировалась в чистом виде: в научном сообществе существует плюрализм подходов к определению сущности и особенностей данного экономического понятия. В условиях новейших тенденций глобализации, проявляющихся в стремлении к формированию устойчивых локальных интеграционных группировок (глокализации) [4], выявление сущностных характеристик Платежного союза и его признаков представляется чрезвычайно актуальным с точки зрения выбора целесообразного сценария валютно-финансовой интеграции и механизмов ее реализации.

Основываясь на анализе опыта реализации Платежных союзов в Европейском союзе, странах Персидского залива, клиринговых союзов Латинской Америки, правомерно определить *Платежный союз* как *межгосударственную валютно-финансовую систему, обеспечивающую централизованные взаимные расчеты и взаимное кредитование дефицитов платежных балансов.*

Исходя из данного определения, можно выделить две функциональных подсистемы Платежного союза: клиринг и кредитование, которые во взаимодействии способны положительно воздействовать на динамику товарооборота между государствами за счет снижения транзакционных издержек и поддерживать интеграционное объединение за счет взаимного финансирования экономик.

Ядром трансформаций финансового рынка в условиях формирования Платежного союза является валютное, или монетарное, объединение, однако в отличие от многостороннего клиринга Платежный союз предполагает не только технические средства межгосударственных расчетов, но и сращивание валютно-финансовых систем. Исходя из этого посыла, можно выделить 4 элемента валютно-финансовой интеграции, посредством трансформации которых реализуется Платежный союз:

- институты,
- нормативно-правовая база,
- инфраструктура,
- методы регулирования.

Эти элементы выступают объектом трансформации валютно-финансовой сферы при формировании Платежного союза и реализуются в процессе общеэкономической интеграции [3]. Соответственно, соотнеся эти элементы со стадиями интеграции (рисунок 1), можно выявить элементы Платежного союза, «вызревающие» на каждой стадии интеграции.

Исследование логики интеграционных процессов позволяет сделать вывод о том, что не всегда при завершении формирования одной из стадий интеграции, следующая стадия формируется как этап закономерного процесса, и комплексной модели «трансформации» национального (единичного) в глобальное (общее) на сегодняшний день не существует.

Однако, обобщая результаты соотношения формирования элементов Платежного союза со стадиями интеграционного процесса, можно выделить следующие признаки Платежного союза:

1. Стремление к централизации взаимных расчетов,
2. Взаимное кредитования дефицитов Платежных балансов,
3. Обеспечение взаимного доступа субъектов банковской системы,
4. Наличие единых стандартов регулирования фондовых рынков.

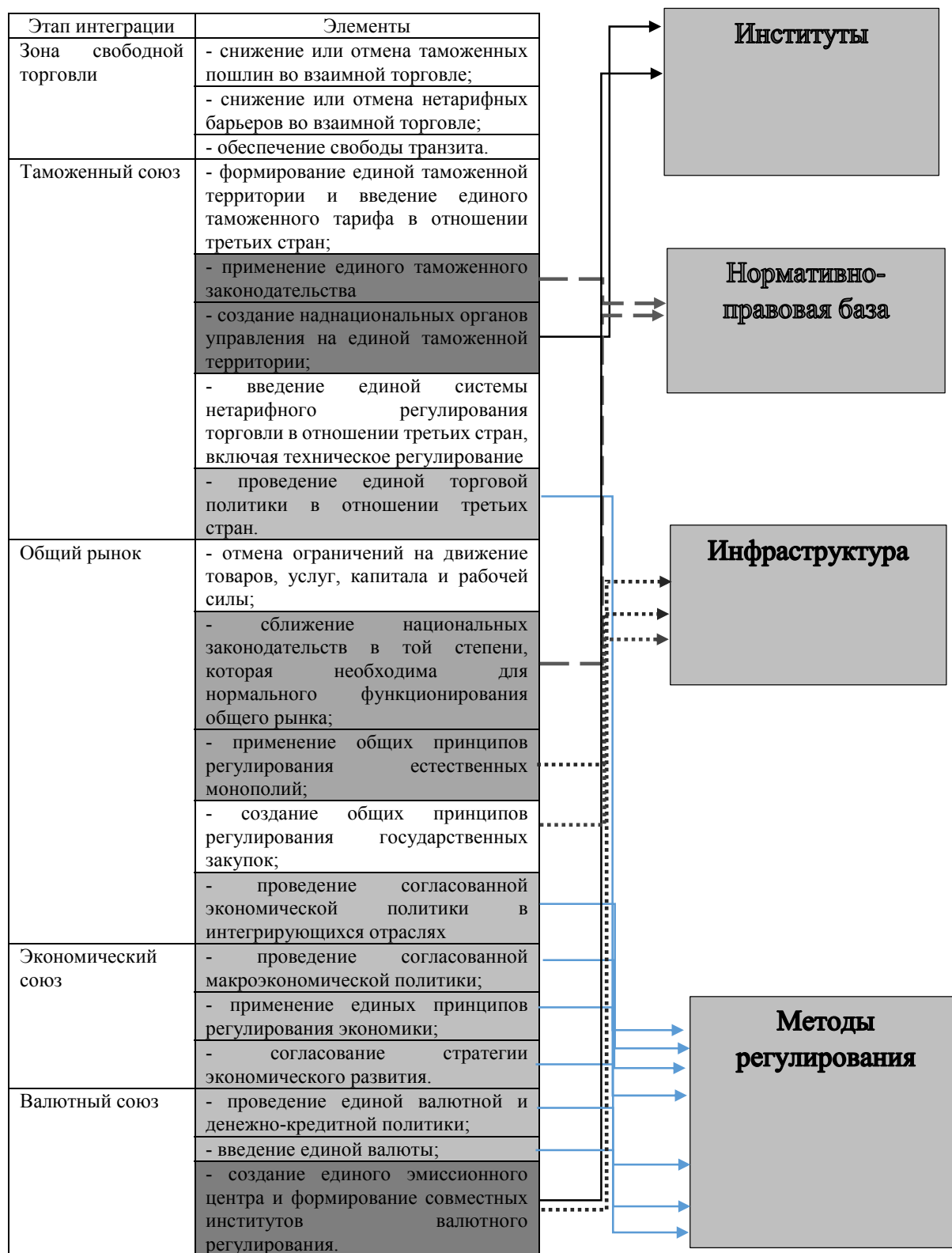


Рисунок 1 – Формирование элементов Платежного союза на различных этапах интеграции¹⁵

Для того, чтобы выявить наличие/отсутствие данных признаков, необходимо выявить индикаторы их наличия (либо наличия предпосылок к их формированию).

¹⁵ Применяется наиболее распространенная классификация этапов интеграции по Б. Баласса.

Таблица 1 – Индикаторы наличия признаков формирования Платежного союза

Признак	Индикаторы наличия признака
Стремление к централизации взаимных расчетов	– рост взаимного товарооборота при высоких транзакционных издержках, – высокий уровень производственной кооперации между странами региона, – техническая возможность проведения расчетов в национальных валютах или единой расчетной единице
Взаимное кредитование дефицитов Платежных балансов	– гармонизированная налоговая система и налоговое законодательство, – наличие межгосударственного стабилизационного фонда
Обеспечение взаимного доступа банков	– гармонизация финансовой отчетности и требований к нормативам безопасного функционирования банков, – унификация условий привлечения ресурсов, – обеспечение монетарных властей суверенного государства или наднационального объединения информацией о динамике ликвидности и функционировании банковской системы страны
Наличие единых стандартов регулирования фондовых рынков	– наличие единых стандартов регулирования, – полное раскрытие информации, – наличие единого депозитария.

Выявленные признаки позволяют идентифицировать процесс формирующегося Платежного союза в интеграционной группировке и могут быть использованы при разработке механизмов валютно-финансовой интеграции.

Список использованных источников

1. Балашов, Д.А. Финансовая архитектура валютного союза: в поисках устойчивой модели/Д.А. Балашов// Сборник научных трудов кафедры финансового менеджмента факультета государственного управления МГУ имени М. В. Ломоносова и ее стратегических партнеров / под. ред. А. З. Бобылевой, М. А. Сажиной и др. — М.: Университетский гуманитарный лицей, 2010. — С. 73-75.
2. Буторина, О. Понятие региональной интеграции: новые подходы /О.Буторина//Космополис. — 2005. —№ 3 (13). — С. 136–145.
3. Годес, Н.В. Евразийский Платежный союз: теоретическая модель и перспективы ее применения / Н.В. Годес; под науч. ред. И.Н. Жук. — Минск: Право и экономика, 2013. — 205 с.
4. Шмелев, В.В. Глобализация мировых валютно-финансовых рынков//В.В. Шмелев, О.В. Хмыз — М.: МГИМО, 2010. — 196 с.
5. Buiter, W. The EMU and the NAMU: What is the Case for North–American Monetary Union?/ W. Buiter//CEPR Discussion Paper. — 1999. — № 2181. — 187 p.
6. Colombatto, E. The Birth and Failure of the EMU Project/ E. Colombatto// Journal des Economistes et des Études Humaines, 1998. — № 8, 2/3. — pp. 219–238.
7. Eichengreen, B. European Monetary Unification/ B. Eichengreen // Journal of Economic Literature. — 1993. - Vol. 31. — pp. 1321-1357.
8. Mundell, R. A Theory of Optimum Currency Areas/R. Mundell// The American Economic Review. — 1961,Sep. — Vol. 51. — pp.657–665.

УДК 332.146 (476)

ПРЕДПОСЫЛКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ МАЛЫХ ОТКРЫТЫХ ЭКОНОМИК

Гордейчик М.В., м.э.н., асп., н.с.

*ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь»,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: инновации, малая открытая экономика, инновационное развитие, региональная экономика.

В статье рассмотрена важность инновационного развития экономики на национальном и региональном уровнях. Определены основные предпосылки инновационного развития экономики государств с учетом их возможности воздействовать на характер международной системы. В дополнение к совершенствованию существующей национальной инновационной системы в статье предложено инновационное развитие регионов Беларуси через реконверсию и адаптацию иностранных инноваций.

Сегодня одной из важнейших тенденций развития мировой экономики является ускорение темпов научно-технологического прогресса, сопровождаемое усилением борьбы за технологическое лидерство и новые ниши на мировом рынке высокотехнологичной продукции. Основу мировой экономики образуют инновационные технологии, базирующиеся на внедрении новых знаний и информации. [1]. В результате инновационное развитие экономики как на общенациональном, так и региональном уровне становится приоритетным. Практическим подтверждением этому является опыт ЕС. Интеграция инновационной, промышленной и региональной политик отчетливо просматривается на протяжении трех последних программных периодов развития ЕС (1994–1999 гг., 2000–2006 гг. и 2007–2013 гг.). Не исключение составил и новый программный период (2014–2020 гг.), где данной триаде отводится еще более значимая роль, которая рассматриваются как один из важнейших инструментов конкурентоспособности ЕС.

Регионально ориентированные меры ЕС с каждым программным периодом все теснее увязываются с мерами по стимулированию инновационной активности в регионах. «Регионы знаний», «инновационные регионы», «регионы, осуществляющие инновации» – термины, которые давно закрепились в официальных публикациях Европейской комиссии [2]. Более того, для количественной оценки инновационной деятельности регионов в ЕС уже длительное время используется такой инструмент, как «региональное инновационное табло», позволяющий отслеживать достигнутый уровень их инновационного развития, слабые и сильные стороны, что способствует повышению качества разрабатываемых программ.

Если говорить о значении понятия «инновационность региона», то под ним понимается «способность к самообновлению, адаптации к изменениям и генерированию продуктов научно-технического прогресса» [3]. Данная способность, в свою очередь, определяется доступностью существующих источников, форсирующих развитие инновационного процесса. Другими словами, для активизации инновационного процесса в экономике, и в частности на региональном уровне, необходимо наличие определенных предпосылок, которые составляют основу его слаженного и эффективного функционирования.

На наш взгляд, существующие предпосылки можно условно разделить на три группы: глобальные, национальные и региональные.

Первые определяются геополитическим положением государства, то есть его ролью в международных отношениях. Ссылаясь на реалистические концепции, место страны на международной арене определяется силой, которой она располагает (политической, военной, экономической, культурной). В соответствии с данным утверждением строятся классификации стран в зависимости от степени их влияния в мире. Однако единый подход к классификации отсутствует. Так Р. Ротшейн выделяет великие и малые государства, Д. Витал – великие, средние и малые государства, а Р. Кеохейном было определено четыре классификационные группы: великие, вторичные, средние и малые государства).

Великие государства (например, СССР и США в биполярной системе) играют критическую роль в определении характера международной системы, вторичные могут серьезно воздействовать на международную систему самостоятельно (Великобритания, Франция, Германия, Китай, Япония, Индия), средние влияют на систему посредством участия в группах, союзах, региональных организациях (Канада, Пакистан, Бразилия, Аргентина), наконец, малые государства неспособны существенно влиять на характер международных отношений ни самостоятельно, ни в рамках объединений [4].

К категории малых государств относится и Республика Беларусь, обладающая ресурсами для проведения внешней политики, но неспособная существенно воздействовать на глобальные процесс. Малые государства более зависимы от системных факторов, чем великие государства, в своей внешней политике они преимущественно ориентируются на союз с наиболее сильным актором, а не его сдерживание. [5] В связи с этим, как и множество малых открытых экономик, Республика Беларусь стремится участвовать в различных международных организациях (ООН, МВФ, МБРР, МФК, МАГИ и др) и объединениях (СНГ, СГ, ЕАЭС), поскольку только таким образом она способна представить свое видение международных и региональных проблем.

При всей многовекторности внешней политики страны, безусловно, превалирует направление в сторону Российской Федерации, что оказывает влияние на социально-экономическое развитие как страны в целом, так и отдельных ее регионов, причем как положительное, так и отрицательное, что мы можем наблюдать в последнее время. Что же касается научно-технического и инновационного сотрудничества, то оно направлено на развитие международной кооперации; поддержку реализации приоритетных проектов государственной важности; активное продвижение научно-технической продукции на мировом рынке; обучение кадров и развитие национального научно-технического потенциала; привлечение иностранных источников финансирования в национальную научно-техническую сферу (иностранные инвестиции, гранты, кредиты) и т.д.[6]

В качестве сильных сторон для решения главных задач инновационного развития экономик интеграционного объединения, в котором участвует Республика Беларусь, можно выделить: природные ресурсы; транспортная инфраструктура; высокий научный, интеллектуальный и технический потенциалы, что имеет свое подтверждение в общепризнанных Международными рейтингах [7,8]; производственные мощности для изготовления и реализации продукции на внутреннем и внешнем рынках.

При этом имеются и сдерживающие факторы: ограниченность финансовых ресурсов; недостаточная интегрированность в международное научно-образовательное пространство; слабая инновационная инфраструктура и как следствие слабая связь науки, образования и реального сектора, что привело к недостаточной представленности страны на мировом рынке высокотехнологичной продукции.

Вторая группа предпосылок тесно связана с первой и формируется на национальном уровне. К ней можно отнести создаваемые государством условия для инновационного развития и воздействующие на инновационный климат в стране в целом: культурно-исторические особенности; политико-правовые факторы; приоритеты социально-экономического развития, установленные на государственном уровне, и механизмы их реализации; сложившаяся система стимулов и антистимулов, формирующая условия для инвестирования, в том числе иностранного, патентно-лицензионной деятельности, продвижения, коммерциализации инновационных разработок, а также в целом оказывающая влияние на финансово-экономическую деятельность субъектов реального сектора экономики; действующая миграционная политика и ее возможности по удержанию и привлечению высококвалифицированных кадров.

Таким образом, для построения динамично развивающейся инновационноориентированной экономики необходима эффективная национальная инновационная система (НИС), которая учитывает возможности, перспективы и потребности страны с учетом необходимости ее конкурировать на международной арене.

Региональные предпосылки формируются непосредственно субъектами инновационной деятельности региона: широта полномочий органов местной власти и самоуправления; скоординированность региональной и общенациональной стратегии социально-экономического развития; характер внешнеэкономических связей; развитие инновационной инфраструктуры на региональном уровне, в том числе структур, активно содействующих эффективному взаимодействию триады «государство-наука-бизнес»; инновационная активность и инновационная восприимчивость дей-

ствующих в регионе субъектов хозяйствования; возможности привлечения ресурсов для стимулирования инновационной деятельности, в том числе и из-за рубежа.

Согласно источнику [9] главными ускорителями экономического роста являются: увеличение объема имеющихся ресурсов, повышение их качества, совершенствование технологии. Учитывая специфику Беларуси, как малой открытой экономики, действующей в условиях недостаточности инновационного потенциала, вызванного ограниченностью ресурсных возможностей, наряду с необходимостью совершенствовать НИС, применительно к ее регионам инновационное развитие через реконверсию (за счет размещения внешних инновационных фирм) и адаптацию (освоение технологий, разработанных за пределами региона) иностранных инноваций с учетом достигнутого ими уровня и имеющегося потенциала не теряет своей актуальности. В Беларуси реализация коммерческих инновационных проектов преимущественно является инициативой иностранных инвесторов. Так из топ-8 самых инновационных и перспективных коммерческих проектов в стране четыре относятся к сфере информационных технологий, два из которых являются результатом деятельности отечественных инвесторов (Aralon, Exp (capital)), что наряду с множеством причин свидетельствует о недостаточной ресурсной обеспеченности инновационного процесса. То же самое характерно и для инноваций, возникающих вне реального сектора экономики, но также приводящих к качественным изменениям в социально-экономическом положении региона (образование, здравоохранение, экология и др.). Таким образом, сосредоточение внимания на внешних связях и механизмах привлечения иностранных ресурсов для инновационного развития региональных экономик представляется важным в условиях усиления глобализационных процессов в инновационной деятельности, и в особенности для малых открытых экономик, ресурсные возможности которых существенно ограничены.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития для Республики Беларусь на период до 2030 года / Экономический бюллетень, 2015. – № 4. – 100 с.
2. Фатеев, В.С. Инновационная, промышленная и региональная политики Европейского союза: опыт применения и новые перспективы их координации в 2014–2020 гг. / В.С. Фатеев // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 17–18 мая 2012 г.): в 2 т. – Минск: БГЭУ, 2012. – Т. 1. – С. 217–218
3. Козырев, В.В. Проблемы инновационного развития региона / В.В. Козырев // Инновационное развитие: Материалы I Молодежного экономического форума, 13–14 ноября 2008 года, г. Петрозаводск. Петрозаводск: КарНЦ РАН, 2009. – С. 112–116.
4. Keohane R.O. Lilliputians' Dilemmas: Small States in International Politics // International Organization. 1969. V. 23. № 2. P. 291–310.
5. Elman M.F. The Foreign Policies of Small States: Challenging Neorealism in Its Own Backyard // British Journal of Political Science. 1995. V. 25. № 2. P. 171–217.
6. Антонов, В.А. Опыт инновационного сотрудничества Российской Федерации и Республики Беларусь в условиях становления Союзного государства / В.А. Антонов, А.Н. Корнеев // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – № 4 (23), июль – август 2014. – С.1–24
7. KI and KEI Indexes. – 2015. – Режим доступа: <http://go.worldbank.org/SDDP3I1T40>. – Дата доступа: 12.04.2015.
8. The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation. – 2014. – 400 p.
9. Галазова, С. С. Региональные факторы экономического роста: современные тенденции / С.С. Галазова // Пространство экономики. – 2012. – №4–2. – С.141–143.

УДК 332.1

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗМЕРОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Гудков С.В., к.э.н., доц., Гудкова Е.А., к.э.н., доц.

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,

г. Горки, Республика Беларусь

Ключевые слова: субъекты хозяйствования, малый бизнес, средний бизнес, крупный бизнес, критерии размера бизнеса

В статье рассматриваются критерии отнесения субъектов хозяйствования к малому, среднему и крупному бизнесу, применяемые в странах ближнего и дальнего зарубежья и в Республике Беларусь. Определены недостатки и положительные стороны действующих критериев. Предложена методика определения субъектов малого, среднего и крупного бизнеса в Республике Беларусь, базирующаяся на использовании двух критериев: средней численности работников организации за календарный год и ее среднегодовой стоимости активов. Использование в практике предложенных критериев определения субъектов хозяйствования позволит точнее разграничить и конкретизировать их деятельность по масштабу, что будет способствовать эффективному использованию системы государственной поддержки, налогообложения, кредитования, бухгалтерского учета, внутреннего и внешнего менеджмента.

В настоящее время в мировой практике для определения субъектов хозяйствования используется свыше 50 различных критериев, которые кроме того, имеют еще и различные значения. Обзор современной литературы показывает, что встречаются попытки некоторых авторов провести исследование данных критериев и установить их наиболее значимые показатели и предельные значения. Но предлагаемые авторами варианты разрабатывались под конкретную экономическую и политическую ситуацию определенной страны. Поэтому считать их универсальными и приемлемыми для Республики Беларусь в полной мере невозможно, так как они не могут учесть объективной оценки масштабов деятельности субъектов хозяйствования, что в последствии влияет на эффективность проведения государственного регулирования и поддержки данных организаций. В связи с тем, что в Республике Беларусь в последнее время малое и среднее предпринимательство получает все большее распространение и ему уделяется большое внимание, то появилась необходимость в разработке отечественной методики определения размеров малых, средних и крупных субъектов хозяйственной деятельности с использованием зарубежного опыта и особенностей экономического развития нашей страны. В процессе исследования зарубежных методик определения субъектов предпринимательства были получены результаты, представленные в таблице.

Таблица – Критерии отнесения субъектов хозяйствования к малому и среднему бизнесу в современных экономических условиях

Страны	Количество критериев	Критерии определения размеров субъектов хозяйствования						
		Численность работающих (по отраслям)	численность работающих	величина годовой выручки (оборота)	Стоимость активов (баланса)	Оборот чистых продаж	форма собственности уставного капитала	Величина валового дохода
Азербайджан	2	+		+				
Армения	1	+						
Беларусь	1		+					
Казахстан	2		+		+			
Кыргызстан	2	+		+				
Молдова	3		+		+	+		
Россия	3		+	+			+	
Таджикистан	3	+					+	+
Туркменистан	1	+						
Узбекистан	1	+						
Украина	2		+					+
Страны ЕС	3		+	+	или +		+	

Результаты проведенного исследования показывают, что основой для определений предприятий малого, среднего и крупного бизнеса могут служить один или несколько критериев. При этом главным критерием в любой стране является численность работающих. Однако данный показатель в различных странах трактуется по-разному:

- среднегодовая численность работающих – в Армении, Туркменистане, Узбекистане, Казахстане, Кыргызстане;
- средняя численность работников за календарный год – в Белоруссии, России, Таджикистане;
- численность работающих – в Азербайджане, Молдове, странах Европейского Союза;
- среднеучетная численность работающих за отчетный период – в Украине.

Кроме того в некоторых странах показатель численности работающих устанавливается для различных отраслей экономики.

Также данные исследования показывают, что в отличие от Республики Беларусь, где главным критерием определения субъектов предпринимательства является численность работающих, в других странах такими основными критериями еще выступают объем годовой выручки, стоимость активов предприятия и форма собственности уставного капитала. В тоже время критерии численности работающих разнятся в Республике Беларусь не только со странами с развитой рыночной экономики, но и со странами СНГ. В мировой практике данные критерии не являются окончательными, их насчитывается свыше 50, к которым еще относят объем основных фондов, обладание долей рынка, отсутствие иерархической структурой управления, совмещение в одном лице собственника и руководителя и др. Также зарубежный опыт свидетельствует о том, что законодательство может не содержать четких количественных критериев отнесения субъектов хозяйствования к малым, средним и крупным предприятиям. В частности, в США в Законе о малом бизнесе, не прописаны пороговые значения каких-либо показателей. Согласно данному закону малым считается независимое предприятие, не доминирующее в сфере своей деятельности, т.е. не оказывающее контролирующего или значительного воздействия на отрасль.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод и о том, что в отдельных странах существуют несколько разных критериев отнесения субъектов хозяйствования к малому и среднему бизнесу в зависимости от того, для каких целей они разрабатывались (для определения статуса предприятия с юридической точки зрения, ведения статистического учета и в других целях). Так, финансовые учреждения, правительственные и другие организации Канады для определения малых и средних предприятий в своей деятельности используют разные критерии: численность работников на предприятии и его годовой доход, в одном случае, и объем разрешения на выдачу ссуды предприятию, в другом. Национальное агентство «Статистика Канады» к малым и средним относит предприятия, имеющие своей целью получение прибыли, число работников которых составляет от 0 (если владелец предприятия является единственным занятым на нем) до 499 чел., а валовой доход меньше 50 млн. долл., а ассоциация канадских банков к сфере малого и среднего бизнеса относит предприятия, у которых объем разрешения на выдачу ссуды не превышает 1 млн. долл. (это связано с тем, что большинство поставщиков финансовых услуг в Канаде не ведут учет численности работников у своих клиентов).

Несмотря на существующее разнообразие принципов отнесения предприятий к категориям малого, среднего или крупного бизнеса, в целях их государственной поддержки в некоторых зарубежных странах могут использоваться отдельные законодательно зафиксированные критерии. Так, в странах Европейского Союза в процессе принятия решения о возможности участия предприятия в государственных программах поддержки предприятий малого и среднего бизнеса является обязательным применение рекомендаций Комиссии Европейских сообществ 2003/3 61/ЕС, критерии которых были приведены выше в таблице, а в США в этом случае используются Отраслевые стандарты размера фирмы, выраженные либо в виде численности работников, либо в виде среднегодового объема денежных поступлений предприятия, равного сумме валового дохода и себестоимости реализованной продукции. Предприятие считается малым, если значение требуемого стандартом показателя не превышает максимальный уровень, зафиксированный по основным группам отраслей и их подгруппам. Например для сельскохозяйственных предприятий США, участвующих в государственных программах по поддержке предприятий малого и среднего бизнеса, объем денежных поступлений может находиться от 0,75 до 7,0 млн.долл.США в зависимости от вида и направления деятельности.

Таким образом, проанализировав в ходе исследования критерии, применяемые для определения размеров предприятий в странах ближнего и дальнего зарубежья, можно сделать вывод, что в настоящее время отсутствует единый, общепринятый подход к отнесению субъектов предприниматель-

ства к категории малого, среднего и крупного бизнеса, существует множество определений, основывающихся на различных критериях, принятых в разных странах. В Беларуси на данный момент единственным таким критерием является численность работающих, который прописан в Законе Республики Беларусь № 148-З от 01.07.2010г. «О поддержке малого и среднего предпринимательства». Но данный показатель, как показывают результаты исследования, не совсем полно характеризует деятельность предприятия, и его небольшая величина не всегда означает малый объем производства, а следовательно и размер годового дохода (выручки), так как на это может влиять уровень оснащённости современной техникой, оборудованием, квалификация и навыки работы персонала, система стимулирования труда и др. В связи с этим, предлагается вторым критерием отнесения к малым, средним и крупным субъектам хозяйствования установить показатель их среднегодовой стоимости активов. Так как среднегодовая стоимость активов позволяет точнее судить о размерах субъекта хозяйствования, наличии основных производственных мощностей, производственных запасов и о необходимом количестве персонала. Данный показатель включает в себя стоимость производственных мощностей, которые являются одной из особенностей функционирования предпринимательской деятельности. Также применение данного показателя будет вызывать стремление руководителей организаций быстрее обновлению основных производственных средств и модернизации оборудования. Данный показатель является легко доступным, потому что находится в годовых формах бухгалтерской отчетности и простым в исчислении. Таким образом, применение второго критерия отнесения субъектов хозяйствования к малому, среднему и крупному бизнесу – среднегодовой стоимости активов – позволит точнее разграничить и конкретизировать их деятельность по масштабу, что будет способствовать эффективному использованию системы государственной поддержки, налогообложения, кредитования, бухгалтерского учета, внутреннего и внешнего менеджмента.

УДК 339.97

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Дадалко С.В., к.э.н., доц., Орех В.Е., маг.

*Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: логистика; транспортно-логистическая система; управление логистикой; логистические центры, товарные потоки; сокращение затрат.

Мировой опыт показывает, что важнейшим фактором экономического роста предприятия является формирование логистической системы, охватывающей различные сферы деятельности. Эволюция логистических систем за рубежом доказывает, что они становятся одним из важнейших стратегических инструментов в конкурентной борьбе для организаций. В Республике Беларусь в силу объективных причин исторического, политического, экономического характера имеет место определенное технологическое отставание в области логистики, а также существует ряд проблем, сдерживающих ее развитие. Исследования показывают, что для Беларуси в ближайшие годы логистика должна стать приоритетной отраслью. Неизбежный рост цен на импортируемые энергоресурсы при фактическом отсутствии собственных заставит Беларусь сделать ставку на использование своего транзитного потенциала и развитие логистики. Несмотря на динамику экономических процессов, логистика и ее потенциал дают предпосылки к видению перспектив, которые связаны с реализацией как традиционных, так и инновационных форм организации деятельности в современных условиях. Таким образом, важным шагом для Республики Беларусь в ближайшие 2-3 года является создание в стране современной логистической системы, в противном случае экономика страны рискует быть отброшенной на обочину международных отношений.

В современной экономике логистика важна как для конкретной компании, так и для страны в целом. Беларусь имеет большой транзитный потенциал благодаря своему географическому положению, находится на перекрестке основных транспортных маршрутов и является буферным элементом в торговле между странами ЕС и Россией. Открывающиеся возможности должны быть использованы в соответствии с Программой развития логистической системы до 2015 г. Согласно

данной программе, в республике не только появятся логистические центры, но и будут созданы условия, обеспечивающие их функционирование. Вместе с тем, логистический сектор в республике формируется не так динамично, как хотелось бы. К примеру, пропускная способность трех из девяти европейских коридоров задействована не более чем на одну треть. Если сравнить логистическую систему Беларуси и стран Европы, то можно сказать, что мы делаем в этом направлении первые шаги. Использование опыта ведущих европейских государств, таких как Германия, Франция, Голландия, позволит избежать многих ошибок и сэкономить временные и финансовые ресурсы.

Мировая практика показывает, что эффективное управление логистикой позволяет сократить время с момента заказа товара у поставщика до момента поступления на склад клиента, существенно уменьшить запасы сырья и материалов на складах, оперативно получать информацию о местонахождении товара и повысить уровень логистического сервиса. Экономика Беларуси характеризуется недостаточным использованием логистических активностей, о чем свидетельствуют данные обзора индекса эффективности логистики LPI. Методику оценки уровня развития логистики в различных странах разработал Всемирный банк совместно с университетом г. Турку (Финляндия). LPI измеряет удобство логистических систем по всей цепи поставок услуг в стране и дает оценку с двух позиций: национальной и международной. Данное исследование проводится раз в два года с 2007 г. Международный показатель индекса выставляют торговые партнеры – эксперты в области логистики, ведущие деятельность за пределами страны, а национальный основан на мнении специалистов, работающих в ней. Оценка дается по шкале от 1 до 5 баллов. Согласно полученным данным, в 2007–2014 гг. в первую десятку вошли страны с наиболее развитыми логистическими системами, в том числе Германия, Нидерланды, Сингапур, Бельгия, Великобритания, Гонконг и Япония. В 2014 г. в исследовании приняли участие 160 стран. На основании представленных данных видно, что, несмотря на повышение показателя LPI, рейтинг Беларуси ухудшается (74-е место в 2007 г. и 99-е – в 2014). С 2012 по 2014 г. по трем параметрам (качество торговой и транспортной инфраструктуры, качество и компетентность логистических услуг и отслеживание прохождения грузов) наблюдается снижение показателей по субиндексам. Причем, последний характеризуется постоянной отрицательной динамикой. Схожая ситуация и в других странах Таможенного союза. Из приведенных выше данных становится ясно, что по развитию логистики мы серьезно отстаем от ведущих стран. Поэтому назрела острая необходимость реструктурировать логистическую систему Беларуси и стран ТС, превратить ее в современную, динамичную, интегрированную с европейскими и другими государствами.[1]. В условиях, когда рынок предъявляет все новые требования, традиционный подход к управлению предприятием (когда спрос превышает предложение) в нынешней ситуации не дает ожидаемых результатов. Руководители, которые во главу угла ставят продажи и все силы и средства направляют на совершенствование работы соответствующего отдела, а логистику отодвигают на второй план, рискуют оказаться в аутсайдерах. Ведущие мировые компании уже давно применяют логистический подход к снижению издержек и повышению эффективности работы фирм. Принципиальное отличие его от традиционного состоит в том, что деятельность предприятия рассматривается как интегрированное управление сквозным материальным потоком с целью сокращения и оптимизации затрат. Это направление взаимосвязано с другими, такими как маркетинг, планирование производства, работа с финансами. Зачастую между ними и рациональной организацией совокупного материального потока предприятия может возникать конфликт. Логистический подход предполагает выделение специальной службы на основе объединения отдельных участков товаропроводящей цепи в единую систему (с момента формирования договорных отношений с поставщиком до момента доставки готовой продукции покупателю), способную управлять материальными и информационными потоками предприятия, своевременно и адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Данный подход позволяет проанализировать процессы в логистической цепи и устранить дублирующие функции и операции, перераспределить товарные потоки для оптимизации затрат в системе, что на выходе дает сокращение совокупных логистических издержек.

Исследования показывают, что многие руководители отечественных предприятий под логистикой понимают только контроль работы транспорта и склада, процесса закупки, и лишь немногие воспринимают ее как систему управления материальными потоками и затратами. Основная масса директоров видит только последствия отсутствия логистической системы: большие запасы товаров на складах и одновременный дефицит по востребованным позициям, недостаток оборотных средств, потерю клиентов, высокие транспортные затраты и расходы по оплате труда. Однако, даже задумываясь о причинах этих проблем, руководители предприятий не считают необходимым

пересмотреть свое отношение к логистике. Создание на предприятии логистической системы – это локальные мероприятия, реализация которых, конечно же, повышает конкурентоспособность компании на внутреннем рынке, но не дает преимуществ при выходе на внешний. Развитие мировой экономики способствовало созданию новой современной концепции управления цепями поставок, что позволило получить дополнительный эффект от логистики. Она основывается на том, что организация может достичь наилучших результатов не в конкурентной борьбе со своими поставщиками и клиентами, а благодаря совместным партнерским усилиям по достижению конкурентных преимуществ конечного в цепи поставок продукта. Данный принцип кардинально меняет философию управления экономическими системами: между собой соперничают не отдельные компании, а цепи поставок, в состав которых входят все предприятия, участвующие в создании конкретного конечного продукта, ведущие деятельность не только внутри страны, но и за ее пределами, что приводит к формированию глобальной логистики [2].

Эффективность функционирования логистических систем и цепей поставок с точки зрения логистики может оцениваться по-разному. В первую очередь, это динамичное снижение затрат в каналах распределения за счет оптимизации запасов, транспортных, складских, управленческих расходов, применения современных разработок, технологий контроля и мониторинга состояния системы, а также внедрения более гибких стратегий (технологий) перераспределения логистических функций (доведения товара, маркировки, перемещения части подготовительных операций, использования общих складов, выбора посредников и др.). Этот подход позволяет упорядочить движение сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, снизить издержки на обслуживание потока, повысить способность цепи обеспечивать своевременную поставку готового продукта конечному потребителю. К сожалению, белорусская экономика очень медленно реагирует на мировые тенденции в сфере логистики. Следует отметить, что для повышения эффективности логистического сектора республики необходимо начать построение современных логистических систем в компаниях, усиливая влияние логистики на их деятельность. Представляется целесообразным формирование системы подготовки высококвалифицированных специалистов в сфере 3PL и 4PL технологий и транспортных услуг в рамках постоянно действующего краткосрочного семинара, курсов по подготовке и переподготовке кадров по логистике, подготовки менеджеров по специальности «Логистика» в ведущих вузах Беларуси. [3] Сегодня первоочередные задачи предприятий- это развивать навыки и расширять компетенции руководителей логистических подразделений; применять логистический подход в управлении; активно участвовать в создании логистической системы предприятия; совершенствовать процессы в цепях поставок. Применение системного подхода к созданию эффективного современного логистического механизма приведет к оптимизации складских запасов и высвобождению замороженных финансовых ресурсов, снижению конечной стоимости продукта за счет сокращения совокупных логистических затрат, повышению качества сервиса и конкурентоспособности предприятия. В конечном итоге все это благоприятно отразится на состоянии реального сектора экономики.

Резюмируя вышеизложенное, можно заключить, что в целях повышения эффективности функционирования национальной логистической системы Беларуси необходимо решить ряд важных задач:

- Создать единую транспортно-логистическую систему, включающую структуры как государственной, так и частной форм собственности.
- Обеспечить государственную поддержку притока иностранных инвестиций в этот сектор услуг, в частности через строительство логистических центров. Появление транснациональных корпораций с их передовыми стратегиями и технологиями поможет создать стабильный и успешный рынок логистических услуг.
- Значительно расширить комплекс транспортно-логистических услуг (включая планирование, контроль, менеджмент и доставку) при активном использовании аутсорсинга логистических услуг на международном рынке.
- Открыть за рубежом многофункциональные логистические центры, представляющие комплексы объектов, обеспечивающих управление товарными, сервисными и информационными потоками, предназначенные для управления продвижением товаров, в том числе белорусского производства, их реализации в стране назначения и др.

Таким образом, комплексное решение отмеченных задач, с учетом тенденций развития мирового рынка логистических услуг, позволит компаниям Республики Беларусь завоевать устойчивые позиции в международной логистике. Развитая логистическая инфраструктура страны стимулирует приток иностранных инвестиций, значительный рост объемов транзитных перевозок, формиро-

вание дополнительных конкурентных преимуществ белорусских участников рынка транспортно-логистических услуг и значительный рост экспортного потенциала страны.

Список использованных источников

1. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года./ Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://pravo.by/> — Дата доступа: 07.09.2015.
2. Л. Климович, Е. Шека. Международный рынок транспортно-логистических услуг и перспективы белорусской логистики / Международное право и международные отношения. — 2012. — № 1
3. В Беларуси растут объемы оказания транспортно-логистических услуг/ [Электронный ресурс]. — 2013. — Режим доступа: <http://agronews.by/> / — Дата доступа: 07.09.2015.

УДК 336.7

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ
УСТОЙЧИВОСТИ И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКИХ
СИСТЕМ**

Дём О.Д., к.э.н., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: конкурентоспособность, устойчивость, банковская система, проблемные активы.

В данной статье раскрываются понятия устойчивости и конкурентоспособности банковской системы, их взаимосвязь, факторы и направления в обеспечении её эффективного функционирования.

Проблемы, возникающие в практике взаимоотношений банков с субъектами экономики, требуют разработки научных основ устойчивости банковской системы, рекомендаций, направленных на обеспечение ее динамического развития. Ниже приводится информация, взятая с сайта Национального банка Республики Беларусь об устойчивости белорусского банковского сектора. Мы видим, что данные показатели за анализируемый период характеризуют банковскую систему нашей страны как устойчивую. По этой информации не возможно было предвидеть ситуацию, сложившуюся в декабре 2014 года.

Показатели	01.01.2014	01.04.2014	01.07.2014	01.10.2014
Доля проблемных активов, %	4,45	4,42	4,368	4,44
Коэффициент достаточности нормативного капитала, %	15,50	15,04	14,77	15,31
Коэффициент краткосрочной ликвидности, разы	1,81	1,88	1,84	2,07
Соотношение ликвидных и суммарных активов, %	26,78	26,80	27,65	27,95

Рисунок 1 – Показатели устойчивости банковского сектора в Республике Беларусь за январь-сентябрь 2014 года

Несмотря на динамическое развитие теории устойчивости банковской системы, многие вопросы остаются дискуссионными. Проблема устойчивости чаще всего рассматривается на микроуровне, на уровне коммерческих банков. Лишь в работах отдельных авторов данная проблема стала исследоваться на уровне банковской системы в целом. Так, И.В. Ларионова изучала данную проблему с точки зрения стабильности банковской системы, С.М. Ильясов — с позиции управления и региональных особенностей, Г.Г. Фетисов — с точки зрения ее оценки, Н.А. Савинская — с целью обеспечения безопасности банковской системы. Однако, в трудах ученых, занимающихся этой проблемой, не сформировалось единого понятийного аппарата, используемого при характеристике устойчивости банковской системы в целом, также нет единой классификации факторов, влияющих на устойчивость, не до конца проработан механизм, обеспечивающий устойчивое развитие банковской системы.

Особого внимания, по нашему мнению, требуют отношения между субъектами банковской системы и банковской системы с внешней средой.

Понятие «банковская система» можно рассматривать в широком и узком смысле. В узком смысле под банковской системой понимают совокупность банков, осуществляющих кредитные, расчетные и иные операции, регулируемые нормативными актами. В широком смысле в банковскую систему включают - банки, небанковские кредитные организации, а также вспомогательные организации. С точки зрения устойчивости, банковскую систему необходимо рассматривать в широком смысле. То есть банковская система - это включенная в экономическую систему страны единая и целостная (взаимосвязанная и взаимодействующая) совокупность элементов: банков, небанковских кредитных учреждений и организаций инфраструктуры. Каждый из элементов выполняет свою особую функцию, проводит свой перечень банковских и вспомогательных операций, в результате чего объем потребностей общества в банковских продуктах удовлетворяется в полной мере. В структурном плане это не только банки, но и их союзы, ассоциации, группы, холдинги и объединения; небанковские кредитные организации; вспомогательные организации (расчетно-кассовые и клиринговые центры, фирмы по аудиту банков, дилерские фирмы по работе с ценными бумагами банков, организации, определяющие рейтинг банков и обеспечивающие банки специальным оборудованием и материалами, информацией, специалистами). Таким образом, банковская система выполняет четыре ключевые функции в экономике: привлечение и сохранение средств; финансовое посредничество; платежи; сбор и управление информацией.

Банковская система Республики Беларусь представляет собой именно систему потому, что ее элементы объединены общими функциями, целями и единой правовой основой, кроме того ей присущи все необходимые признаки входящие в объем понятия «система»: целостность, структурность, взаимодействие системы со средой, иерархичность построения, множественность описания, управляемость.

В банковской системе Республики Беларусь слабо развиты или отсутствуют отдельные элементы системы, такие как: банки развития, ипотечные и инвестиционные банки, учреждения мелкого кредита. Отсутствие в банковской системе необходимых блоков подрывает ее устойчивость, делает ее уязвимой по отношению к действию деструктивных факторов.

Устойчивость банковской системы можно рассматривать как форму движения и как состояние банковской системы, а также способность восстанавливать это состояние после каких-либо кризисных моментов (спада в экономике, финансового кризиса). Устойчивость банковской системы в качестве формы движения представляет собой ее динамическую характеристику. Это означает такое развитие, при котором не только адекватно и эффективно выполняются ее функции и назначение в экономике, но и одновременно происходит развитие всех ее элементов. То есть имеют место не разовые позитивные изменения, не временные успехи в функционировании или временная стабилизация, не успехи отдельных банков (пусть даже наиболее крупных), а динамичное развитие всех элементов банковской системы.

Устойчивость банковской системы как состояние — это качественная характеристика. Такое состояние банковской системы, при котором реализуется сущность и назначение банковской системы в экономике, адекватно и эффективно выполняются ее функции, а также обеспечивается способность восстанавливать это состояние после каких-либо отклонений от безопасных параметров, вызванных воздействием кризисных моментов (спадом экономики, финансовым кризисом, трансформацией экономики). Устойчивость банковской системы определяется множеством факторов как внешних, так и внутренних. К внешним факторам относятся социально-политические,

общеэкономические, институциональные, финансовые, инфраструктурные. К внутренним или внутрисистемным относятся политика кредитных организаций, капитал, ликвидность, структура активных и пассивных операций, квалификация кадров, риски, менеджмент. Эти факторы следует рассматривать в комплексе. На отдельных отрезках времени определяющими для устойчивости становятся разные факторы.

Механизм поддержания устойчивости банковской системы включает в себя шесть блоков: финансовый, налоговый, правовой, организационный, подготовки кадров, экономический. Каждый блок содержит специфические методы повышения устойчивости банковской системы. В зависимости от проблем, возникающих в банковской системе, механизм поддержания устойчивости имеет ориентиры: конкуренцию, активы, капитал, банковский надзор, привлеченные пассивы, ликвидность.

Критерием устойчивости банковской системы является ее способность выполнять присущие ей функции и роль в экономике. В качестве показателей устойчивости банковской системы можно предложить динамику отношения банковских активов, капитала, кредитов, прибыли к ВВП. Критериями стабильности выступают способность банковской системы постоянно воспроизводить свою роль в экономике. К показателям стабильности можно отнести стабильность национальной денежной единицы, стабильность денежного оборота, стабильность развития банковской системы независимо от экономического цикла, стабильность банковского законодательства. Критериями равновесия банковской системы является сбалансированность ее различных элементов, равновесие между спросом и предложением на банковские услуги и продукты, спросом и предложением денег, золотовалютными резервами и денежной массой. Критерии и показатели надежности необходимо рассматривать на уровне отдельного банка.

Обобщая теоретические подходы к понятию «конкурентоспособность банковской системы», можно констатировать, что ее сущность заключается в способности банковской системы страны конкурировать с банковскими системами стран с развитой рыночной экономикой, а также в способности национальных кредитных организаций конкурировать между собой [2]. Уровень конкурентоспособности определяется функциональной ролью национальной банковской системы в экономике страны, уровнем её устойчивости и качеством корпоративного управления. Измерить уровень конкуренции в банковской сфере можно с помощью следующих параметров:

- доля банковских активов, принадлежащих трем крупнейшим банкам; В Республике Беларусь в настоящее время она составляет 65 %;
- доля банковских активов, являющихся собственностью иностранных владельцев; в Республике Беларусь он на уровне 21%;
- спрэд процентных ставок (разброс процентной маржи), определяемый как отношение чистых процентных доходов к средней величине активов банка. Чем ниже этот показатель, тем выше конкурентоспособность банковского сектора;
- среднее количество взаимоотношений клиентов с банками. Очевидно, если клиенты поддерживают постоянные взаимоотношения с несколькими банками, это является признаком конкурентоспособности банковского сектора.

Конкурентоспособность банковской системы является универсальным инструментом и ключевым звеном в решении задач по повышению конкурентоспособности страны. От конкурентоспособности банковской системы зависит развитие национальной промышленности; от развития кредитования напрямую зависит благосостояние граждан. В целях повышения конкурентоспособности банковской системы Республики Беларусь, можно предложить следующие меры:

- усовершенствовать правовую среду, путем адаптации банковского законодательства к современным условиям, укрепления прав кредиторов и вкладчиков;
- усовершенствовать банковский надзор и банковское регулирование, в соответствии с международными стандартами;
- повысить прозрачность и технологичность банковской системы, путем введения дифференцированной системы надзора за банками и совершенствования законодательства в области регулирования технологий дистанционно банковского обслуживания клиентов.

Таким образом, конкурентоспособность банковской системы - это способность банковской системы страны конкурировать с банковскими системами стран с развитой рыночной экономикой, а также способность национальных кредитных организаций конкурировать между собой. Необходи-

димо регулярно проводить анализ факторов конкурентоспособности банковской системы, чтобы определить слабые звенья системы и организовать меры по их укреплению.

Список использованных источников

1. Бекетов, Н. В. Понятие конкурентоспособности и его эволюция [Текст] / Н. В. Бекетов // Экономический анализ : теория и практика. – 2010. – № 11. – С. 13 – 16;
2. Головин, Ю. В. Банки и банковские услуги в России : вопросы теории и практики [Текст] / Ю. В. Головин. – Москва : Финансы и статистика, 2012. – 341 с.;
3. Красникова, Е. И. Проблемы оценки конкурентоспособности банковской системы [Текст] / Е. И. Красникова, М. Н. Рожков // Вестник АМГУ. – 2010. – Выпуск 39. – С. 109 – 114.

УДК 332. 1

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА

Домбровская Е.Н., ст. преп., Мацкевич Н.В., асс.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: регион, инновации, инновационная активность, показатели, оценка, рейтинг

В статье рассматриваются понятие инновационной активности региона, показатели оценки инновационной активности региона, используемые на практике. Предлагается система показателей оценки инновационной активности региона, которая позволяет проанализировать инновационную деятельность регионов страны, сравнить уровень и динамику инновационного развития различных регионов, определить направления государственной инновационной политики, выработать рекомендации по стимулированию инновационной деятельности на региональном уровне. Проведена оценка инновационной активности регионов Республики Беларусь в 2013-2014 годах. Отражены основные тенденции изменения уровня инновационной активности регионов Республики Беларусь.

В соответствии с НСУР-2020 важнейшей задачей обеспечения устойчивого развития Беларуси является переход на инновационный путь развития. Перед регионами Беларуси стоит важная задача – повышение инновационной активности в регионе. Инновационную активность можно определить как деятельность по созданию нововведений. Мухарь И.Ф. и Янковский К.Ф., придерживаются мнения, что инновационная активность обусловлена инновационной восприимчивостью социально-экономической системы, т. е. ее способностью к быстрому и эффективному освоению новшеств [1].

В настоящее время в экономической науке стран ЕАЭС вопрос оценки инновационной активности региона остается малоизученным. Большинство работ посвящено оценке инновационной активности на уровне хозяйствующих субъектов. В основном имеющиеся методы оценки инновационной активности региона либо сводятся к копированию западных методов, применение которых в условиях Республики Беларусь проблематично, либо их применение на региональном уровне невозможно в силу недостаточной обоснованности и отсутствия необходимой информации в официальных статистических изданиях. Так, официальная статистика Республики Беларусь не содержит информацию о таких показателях, характеризующих инновационную активность на региональном уровне, как: занятость в секторе высоких технологий, количество выданных патентов, число созданных / используемых передовых технологий, количество созданных новых рабочих мест. Эти показатели (и ряд других) используются в региональных стратегиях инновационного развития в европейских странах в качестве индикаторов инновационной активности. Учитывая наличие значительного числа машиностроительных предприятий в регионах Беларуси, целесообразно было бы контролировать и такой показатель как доля бизнес-инвестиций в машиностроение, оборудование и программное обеспечение, связанных с инновационной активностью. Данный показатель применяется в региональных стратегиях Великобритании [2].

В данной статье на основе изучения различных методик, а также с учетом информации, имеющейся в статистических изданиях Республики Беларусь, предложены следующие показатели оценки инновационной активности регионов:

1. Численность исследователей с учеными степенями на 1 000 чел. экономически активного населения региона;
2. Количество студентов на 10 000 чел. населения региона;
3. Удельный вес внутренних затрат на исследования и разработки в ВРП;
4. Удельный вес организаций, выполнявших исследования и разработки в общем числе организаций региона;
5. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками на 1 000 чел. населения региона;
6. Удельный вес инновационно-активных организаций промышленности и сферы услуг в регионе;
7. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) региона;
8. Удельный вес отгруженной инновационной продукции и оказанных услуг инновационного характера в общем объеме отгруженной продукции, оказанных услуг региона;
9. Объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) за пределы страны;
10. ВРП (на душу населения региона).

Оценка уровня инновационной активности регионов Республики Беларусь по предложенным показателям проведена за 2013 - 2014 гг. (таблица 1) по следующей методике:

1. Показатели агрегированы в две группы: в первую группу включены показатели № 1 - № 7, связанные с затратами на инновации, созданием условий для инновационной деятельности, во вторую группу отнесены показатели № 8 - № 10, которые связаны с результатами внедрения инноваций.

2. Рассчитаны относительные показатели инновационной активности региона (q_i) с использованием формулы:

$$q_i = P_{\text{реги}} : P_{\text{максим.}i},$$

где $P_{\text{реги}}$ — значение i -го частного показателя инновационной активности оцениваемого региона; $P_{\text{максим.}i}$ — максимальное значение i -го частного показателя инновационной активности по оцениваемым регионам.

3. Определены средние значения относительных показателей по группам.

4. Определен интегральный показатель инновационной активности региона как среднее арифметическое суммы значений относительных показателей инновационной активности, и рейтинг региона.

5. Проведен анализ динамики частных показателей инновационной активности.

Таблица 1 – Оценка инновационной активности регионов Беларуси

Регион	Показатели затрат и условий инновационной деятельности		Показатели результатов инновационной деятельности		Интегральный показатель инновационной активности региона		Рейтинг региона	
	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г.	2014 г.
Брестская обл.	0,207	0,244	0,237	0,218	0,222	0,231	7	7
Витебская обл.	0,329	0,364	0,723	0,732	0,526	0,548	3	3
Гомельская обл.	0,348	0,395	0,746	0,761	0,547	0,578	2	2
Гродненская обл.	0,208	0,239	0,32	0,342	0,264	0,291	6	6
г. Минск	0,831	0,847	0,900	0,689	0,866	0,768	1	1
Минская обл.	0,219	0,206	0,481	0,496	0,350	0,351	5	4
Могилевская обл.	0,327	0,233	0,408	0,386	0,368	0,310	4	5

Источник: собственная разработка по результатам проведенного исследования на основе [3, 4].

Анализ полученных результатов позволил выделить следующие группы регионов по уровню инновационной активности:

- регионы с высоким уровнем инновационной активности – г. Минск;
- регионы со средним уровнем инновационной активности – Гомельская и Витебская области;
- регионы с низким уровнем инновационной активности – Минская и Могилевская области;
- регионы с очень низким уровнем инновационной активности – Гродненская и Брестская области.

В 2013-2014 гг. самая высокая инновационная активность наблюдается в Минске, что обусловлено высокой концентрацией финансовых, интеллектуальных ресурсов. Минск существенно опережал прочие регионы Беларуси по большинству показателей в 2013 г., а в 2014 г. он уступил Гомельской и Витебской областям по группе показателей результатов инновационной деятельности за счет снижения удельного веса отгруженной инновационной продукции и оказанных услуг инновационного характера в общем объеме отгруженной продукции (услуг) региона с 21,6 % до 13,2 %, а так же объема экспорта отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) на 47,9 %.

На втором и третьем местах в рейтинге находятся Гомельская и Витебская области, значительно проигрывая Минску по показателям затрат и условий инновационной деятельности, при этом опережая в 2014 г. по показателям результатов инновационной деятельности. Так, объем инновационных товаров, работ, услуг по Витебской области был выше на 41,3%, Гомельской – на 35,7 %, а объем отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) за пределы страны – на 13,1 % и 69,9 % соответственно.

Выявлены регионы-аутсайдеры, которые характеризуются самыми низкими значениями обеих групп показателей – это Гродненская и Брестская области. Минская и Могилевская области характеризуются очень низким значением «условий», и средним значением «результатов».

Показатели инновационной активности рассмотрены в динамике, что позволяет отследить изменение позиции региона в общем рейтинге инновационной активности. Снижение интегрального показателя инновационной активности в 2014 г. по Могилевской области за счет уменьшения доли затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг) региона в 4,7 раза привело к изменению ее рейтинга на один пункт и перемещению с 4-го на 5-е место. Минская область повысила свой рейтинг и поднялась на 4-е место, при этом значительного улучшения ее показателей не наблюдается. По остальным регионам рейтинг не изменился.

В целом по большинству регионов (кроме Минска и Могилевской области) наблюдается рост (до 10 %) интегрального показателя инновационной активности. При этом в 2014 г. по всем регионам наблюдается негативная тенденция снижения общего числа организаций (от 9 % по Минской области до 26,5 % по Витебской), а так же числа организаций, выполнявших исследования и разработки (от 4,1 % по Минску до 15,8 % по Гродненской области), количества инновационно-активных организаций (кроме Гродненской и Брестской областей), численности персонала, занятого исследованиями и разработками (кроме Могилевской области), объема инновационных товаров, работ, услуг (от 1,5 % по Минской до 39,8 % по Брестской области). Это свидетельствует о системных проблемах, которые требуют принятия мер государственного регулирования на уровне государства в целом.

Оценка инновационной активности регионов может применяться для целей мониторинга, проведения сравнительного анализа уровня и динамики инновационного развития регионов Беларуси и управления ими, что будет способствовать улучшению общей экономической ситуации в регионах. Предложенная система показателей инновационной активности региона позволяет выявить проблемы в инновационной сфере и определить направления повышения эффективности инновационной политики региона.

Список использованных источников

1. Мухарь, И. Ф. Организация инвестиционной и инновационной деятельности: учебник для вузов [Электронный ресурс] / И. Ф. Мухарь, К. Ф. Янковский. – Режим доступа: <http://www.piter.com/attachment.php?barcode=978531800608&at=exc&n=0>.
2. Бортник, И. М. Индикаторы инновационного развития регионов России для целей мониторинга и управления / И. М. Бортник [и др.] // Инновационная экономика. Инновации, 2013. – № 11 (181). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25359/3957.pdf>

3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2015. Статистический сборник.
4. Регионы Республики Беларусь. Социально-экономические показатели, 2014 (том 1). Статистический сборник.

УДК 339

УРОВЕНЬ АВТОМОБИЛИЗАЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Дубенецкий Н.А., к.э.н., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: коэффициент автомобилизации, конкурентоспособность национальной экономики, среднедушевой ВВП.

В статье анализируется взаимосвязь между уровнем автомобилизации страны и степенью конкурентоспособности ее экономики. В качестве частного критерия конкурентоспособности национальных экономик предлагается показатель среднедушевого производства ВВП по паритету покупательной способности в долл. США.

Исследование факторов конкурентоспособности национальных экономик в XXI веке весьма актуально и в теоретическом, и практическом аспектах. Расчет интегрального индекса конкурентоспособности национальных экономик является необходимым элементом современных исследовательских программ влиятельных структур ООН и «независимых» международных агентств [2].

Кроме интегрального могут продуктивно использоваться и частные индексы конкурентоспособности. Последние должны быть конкретизированы относительно того или иного значимого результата достигнутого национальной экономикой. В качестве частных индексов конкурентоспособности могут выступать, например: стабильность курса национальной валюты, сальдо торгового баланса, уровень безработицы, темпы экономического роста и др.

В предлагаемом исследовании в качестве частного индекса конкурентоспособности национальных экономик выступает *показатель среднедушевого производства ВВП*, рассчитанный по паритету покупательной способности (ППС) в долл. США [1]. Данный показатель – при прочих равных условиях - является важнейшим с точки зрения уровня материального благосостояния населения и представляет несомненный интерес для правительства любой страны вне зависимости от ее государственного строя и политического режима.

Целью предлагаемого исследования является определение влияния уровня автомобилизации на частный критерий конкурентоспособности национальной экономики – среднедушевой ВВП.

К задачам исследования относятся: обоснование и расчет коэффициента автомобилизации; установление степени корреляции между коэффициентом автомобилизации и среднедушевым уровнем ВВП; расчет с помощью линейного уравнения регрессии потенциальных значений среднедушевого ВВП национальных экономик.

Весьма значимым фактором, влияющим на величину среднедушевого производства ВВП, является *коэффициент (уровень) автомобилизации*. При любой исходной производственной инфраструктуре доступный автотранспорт повышает конкурентоспособность всех отраслей национальной экономики, позволяя достигать удаленных источников сырья и топливно-энергетических ресурсов. Автомобилизация является мощным фактором экономического роста любой экономики. Без автомобилей нет рынка, нет мобильности труда и капитала, нет эффективного частного предпринимательства, нет возможностей для глубокой специализации и кооперация производства.

Коэффициент автомобилизации можно рассчитать по следующей формуле:

$$Ka = (A / H) \times K,$$

где Ka – коэффициент автомобилизации; A – численность автомобилей всех видов в стране [3]; H – численность населения страны; K – коэффициент качества автодорог.

Для доказательства тезиса о значительном влиянии коэффициента автомобилизации на величину среднедушевого производства ВВП разработана однофакторная корреляционная модель. Она позволила определить коэффициент корреляции (r), между уровнем автомобилизации и фактическим значением среднедушевого ВВП. В объем выборки вошли 50 стран, общая площадь которых составляет 90% от территории суши. В качестве статистических показателей используются данные 2013 г., когда большинство экономик преодолели докризисный уровень ВВП 2008 г.

Корреляционный анализ показал высокую тесноту связи между коэффициентом автомобилизации и среднедушевым производством ВВП: $r = 0,857$. С помощью линейного уравнения регрессии были рассчитаны потенциальные значения среднедушевого ВВП для 50-ти стран, вошедших в выборку. Сопоставляя потенциальные и фактические значения среднедушевого ВВП можно дать оценку фактической конкурентоспособности национальных экономик.

Если фактическое значение среднедушевого ВВП отклоняется от потенциального в диапазоне (-10%, +10%), то такой размах вариации можно считать признаком *нормальной* фактической конкурентоспособности. Если фактическое значение среднедушевого ВВП меньше потенциального на величину, превышающую 10%, то такое отклонение можно рассматривать как признак *низкой* фактической конкурентоспособности национальной экономики. Если фактическое среднедушевое ВВП больше потенциального на величину, превышающую 10%, то такое превышение будет признаком *высокой* фактической конкурентоспособности национальной экономики.

Авторские исследования о фактической и потенциальной конкурентоспособности 5-ти крупных по территории и населению стран, а также Беларуси и Казахстана нашли отражение в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинг стран по фактической конкурентоспособности национальных экономик в 2013 г. по частному критерию конкурентоспособности

№ п/п	Страна	Фактический ВВП на душу населения по ППС (долл. США)	Потенциальный ВВП на душу населения по ППС (долл. США)	Относительное отклонение фактического среднедушевого ВВП от потенциального (в %)	Фактическая конкурентоспособность
1	Соединённые Штаты Америки (США)	46 817	43282	8	нормальная
2	Россия	20 387	19979	2	нормальная
3	Беларусь	15488	19775	-22	низкая
4	Казахстан	15 435	15005	3	нормальная
5	Бразилия	10 380	11070	-6	нормальная
6	Китайская Народная Республика (КНР)	6 013	5301	13	высокая

Коэффициент автомобилизации в Беларуси составил в 2013 г. – 0,265. Величина потенциального среднедушевого ВВП в Беларуси определена по линейному уравнению регрессии в размере 19 775 долл. Однако, фактическое производство ВВП на душу населения составило в Беларуси за 2013 г. 15 488 долл. [1].

Как видно из таблицы, Беларусь по значению потенциальной конкурентоспособности значительно отстает от США, но сопоставима с Россией и Казахстаном. Однако в отличие от России и Казахстана, имеющих *нормальную* фактическую конкурентоспособность, фактическая конкурентоспособность белорусской экономики оценивается как *низкая*.

Для Республики Беларусь актуально прежде всего повышение фактической конкурентоспособности с оценки *низкая* до *нормальная*. Это требует поиска таких решений, которые связаны в ближайшей перспективе не столько с дополнительной автомобилизацией нашей экономики, сколько с повышением фондоотдачи, снижения энергоемкости и материалоемкости белорусских предприятий.

Список использованных источников

1. ВВП стран мира по паритету покупательной способности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.yestravel.ru/world/rating/economy/gdp_purchasing_power_parity/. – Дата доступа: 18.08.2015.
2. Индекс глобальной конкурентоспособности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>. – Дата доступа - 28.12.2014.
3. Список стран по количеству автомобилей. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_стран_по_количеству_автомобилей_на_1000_человек. – Дата доступа - 23.08.2015.

УДК 658.152

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

*Дулебо Е.Ю., ст. преп., Дулебо И.И., выпускник
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: инновационный потенциал, показатели, критерии, компоненты, индикаторы, оценка, анализ

В статье обосновывается возможность оценки инновационного потенциала коммерческой организации как функции пяти критериев: финансово-экономического, технико-технологического, управленческого, кадрово-интеллектуального и информационного. При этом в применяемой модели учитывается зависимость каждого из критериев от соответствующих им компонентов и индикаторов, а также уровень инновационного потенциала исследуемого объекта по отношению к максимально возможной величине инновационного потенциала аналогичного объекта в сопоставимых условиях.

С определенной степенью достоверности характеризовать инновационный потенциал коммерческой организации и любой инновационной системы можно с помощью нескольких групп формализованных показателей:

- кадровые показатели;
- материально-технические показатели;
- информационные показатели;
- организационно-управленческие показатели;
- результирующие показатели инновационной деятельности субъекта хозяйствования, инновационной системы.

Создать единую методологическую основу изучения инновационного потенциала организации помогает разработанная О.В. Иншаковым эволюционная теория факторов производства, в которой производственная функция обозначена следующим образом:

$$Q = f(A, T, M, Ins, O, Inf), \quad (1)$$

где Q – произведенный продукт (в том числе инновационный);

A – человеческий;

T – технико-технологический;

M – материальный;

Ins – институциональный;

O – организационный;

Inf – информационный факторы его создания.

Исходя из данной производственной функции, можно допустить, что максимально возможный произведенный инновационный продукт ($Q\phi$), будет определяться следующей функцией:

$$Q\phi = f(A\phi, T\phi, M, Ins\phi, O\phi, Inf\phi), \quad (2)$$

где $A\phi$ – инновационный человеческий фактор;

$T\phi$ – инновационный технико-технологический фактор;

M – материальный фактор;

$Ins\phi$ – инновационный институциональный фактор;

$O\phi$ – инновационный организационный фактор;

$Inf\phi$ – инновационный информационный фактор.

Вместе с тем, объем произведенного инновационного продукта непосредственно зависит от уровня инновационного потенциала ($W\phi$) инновационной системы. Следовательно, математически их взаимосвязь может быть выражена в виде следующей производственной функции:

$$Q\phi = f(W\phi, M) \quad (3)$$

Тогда при условии равенства объемов произведенного инновационного продукта, определяемого по формулам 2 и 3, получим следующую функцию для определения инновационного потенциала:

$$W\phi = f((Ins\phi, T\phi, M, O\phi, A\phi, Inf\phi)/M) \quad (4)$$

При делении каждого из факторов на величину материального фактора получим соответствующий критерий инновационного потенциала.

$$W\phi = f\left(\frac{Ins\phi}{M}, \frac{T\phi}{M}, \frac{M}{M}, \frac{O\phi}{M}, \frac{A\phi}{M}, \frac{Inf\phi}{M}\right) \quad (5)$$

Поскольку M/M равно единице, следовательно, мы можем представить инновационный потенциал, как дематериализованную интегрированную зависимость 5 критериев, что соответствует приведенному выше определению инновационного потенциала, а так же философскому понятию термина «потенциал»:

$$W_{\phi} = f(Cfe, Ctt, Cmm, Chi, Cinf) \quad (6)$$

где Cfe – финансово-экономический критерий;

Ctt – технико-технологический критерий;

Cmm – критерий технологий управления и принятия решений;

Chi – кадрово-интеллектуальный критерий;

$Cinf$ – информационный критерий.

Каждый из критериев, в свою очередь, может быть представлен как функция нескольких компонент, и в рамках данного исследования стоит проблема определения минимально-достаточного количества компонент для точного описания инновационного потенциала. На основании анализа ряда научных работ и обработки наиболее доступной и поддающейся анализу или экспертной оценке информации авторами определён минимальный набор компонент, каждого критерия инновационного потенциала коммерческой организации (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели, характеризующие критерии инновационного потенциала

Критерии	Компоненты
Cfe – финансово-экономический	Fss – платежеспособность и финансовая устойчивость
	Ab – деловая активность
	Egi – экономические результаты инновационной деятельности
Ctt – технико-технологический	Tw – технический
	Te – технологический
	Tti – интеграционный
Cmm – технологий управления и принятия решений	Me – эффективность управления
	Mt – технологии управления
	Mo – организация управления
$Cinf$ – информационный	Ir – информационные ресурсы
	It – информационные технологии
	Iin – информационные связи
Chi – кадрово-интеллектуальный	Wf – трудовые ресурсы
	Ia – инновационная активность
	IP – интеллектуально-инновационный потенциал

Составлено авторами.

Критерии, указанные в таблице 1, выражаются различными измерителями и характеризуются различными компонентами. Поэтому для приведения их в сопоставимый вид представим каждый i -тый критерий (C_i) в виде функции влияющих на него значений компонентов (K) с приведением полученного значения к единой шкале измерения от 0 до 1. В обобщенном виде данная функция будет иметь следующий вид:

$$C_i = f(K_{ij}), j = [1, m] \quad (7)$$

где K_{ij} - j -ый компонент, i -го критерия.

Используя обозначения компонентов, представленных в таблице 1, каждый критерий инновационного потенциала является функцией соответствующих ему компонентов:

$$C_{fe} = f(F_{ss}, Ab, Eri) \quad (8)$$

$$C_{tt} = f(Tw, Te, Tti) \quad (9)$$

$$C_{mm} = f(Me, Mt, Mo) \quad (10)$$

$$C_{inf} = f(lr, It, lin) \quad (11)$$

$$C_{hi} = f(Wf, Ia, IP) \quad (12)$$

В свою очередь каждый компонент зависит от ряда индикаторов, которые также имеют разные единицы измерения, что требует представления компонентов в единообразной форме функции индикаторов, изменяющейся от 0 до 1:

$$K_{ij} = f(I_{ijn}), n = [1, m], \quad (13)$$

где I_{ijn} - n -ый индикатор j -го компонента i -го критерия инновационного потенциала.

Учитывая то, что любая коммерческая организация представляет собой сложную инновационную систему, то для их определения предварительно можно выделить в ее структуре ряд относительно простых составляющих, имеющих наибольшее влияние на инновационные характеристики. И уже по отношению к выделенным элементам выбрать индикаторы оценки их состояния и влияния на инновационный потенциал организации в целом.

Относительный вклад каждого частного индикатора, компонента и критерия в результирующую оценку инновационного потенциала определяется с учетом их весовых коэффициентов (M_n) и коэффициентов сопряжения.

Для целей практического применения данной методики целесообразным является применение математической модели основанной на расчете индекса инновационного потенциала, как отношения инновационного потенциала исследуемого объекта к максимальному инновационному потенциалу аналогичного объекта(системы) и представляется это зависимостью следующего типа:

$$W\phi i = \sqrt{\frac{C_n * C_1 * \alpha_n + \sum_{i=1}^{n-1} C_i * C_{i+1} * \alpha_i}{(C_{max_n} * C_{max_1} * \alpha_n + \sum_{i=1}^{n-1} C_{max_i} * C_{max_{i+1}} * \alpha_i)}} \quad (14)$$

где $W\phi i$ - $[0;1]$ - индекс инновационного потенциала

C_i - индекс i -го критерия;

α_i - коэффициент сопряжения i -го критерия;

C_{max_i} - максимальное значение индекса i -го критерия.

Для определения индексов соответствующих критериев инновационного потенциала используется аналогичный методологический и математический подход, что отражается в виде следующего выражения:

$$C_j = \sqrt{\frac{K_n * K_1 * \beta_n + \sum_{i=1}^{n-1} K_i * K_{i+1} * \beta_i}{(K_{max_n} * K_{max_1} * \beta_n + \sum_{i=1}^{n-1} K_{max_i} * K_{max_{i+1}} * \beta_i)}} \quad (15)$$

где C_j - $[0.1]$ - индекс j -го критерия

K_i – индекс i -го компонента j -го критерия;

β_i – конт сопряжения i -го компонента j -го критерия;

K_{\max_i} – максимальное значение индекса i -го компонента j -го критерия.

Предложенная модель оценки инновационного потенциала позволяет определить уровень инновационного потенциала, выявить слабые и сильные составляющие элементы инновационного потенциала коммерческой организации, провести анализ его изменения и принять соответствующие управленческие решения.

Список использованных источников

1. Иншаков, О. В. Экономическая генетика как основа эволюционной экономики / О. В. Иншаков // Вестник ВолГУ. Сер. 3, Экон. Экол. – 2006. – № 10. – С. 6–16.
2. Морозова, Л. Э. Экспертные методы и технологии комплексной оценки экономического и инновационного потенциала организаций : учебное пособие / Л. Э. Морозова, О. А. Бортник, И. С. Кравчук. – Мосгосуниверситет путей сообщения: Москва, 2009
3. Свейби, К.-Э. Теория фирмы, основанная на знаниях. Руководство к формулированию стратегии / К.-Э. Свейби // Интеллектуальный капитал. – 2001. – Т. 2. – № 4.
4. Солдатов, А. В. Оценка влияния человеческого фактора на инновационный потенциал / А. В. Солдатов // Системотехника. – 2010. – № 8.

УДК 330.101.541

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В БЕЛАРУСИ

Егорова В.К., к.э.н., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, человеческий капитал, интеллектуальная собственность, инновационная система, наукоемкое производство.

Способность экономики создавать и эффективно использовать интеллектуальный капитал определяет экономическую силу нации и ее благосостояние. Место любой страны в современном мире определяется качеством интеллектуального капитала, состоянием образования и степенью использования науки и техники в производстве. Построение в Республике Беларусь общества знаний и ее вхождение в глобальное экономическое пространство возможно при наличии ряда условий, одним из которых является обеспечение эффективного развития интеллектуального потенциала государства. Образование, как основа фундаментальных знаний и источник производства человеческого капитала, способно обеспечить Республике Беларусь новый технологический прорыв. Интеграция образования и науки будет способствовать переходу к новой инновационной экономике.

Интеллектуальный капитал в современном обществе становится основой богатства и определяет конкурентоспособность экономических систем, выступает ключевым ресурсом роста и развития. По данным Всемирного банка и Программы развития ООН, сегодня на планете физический капитал, или накопленные материальные блага, составляет лишь 16 % общего достояния, природные богатства – 20 %, человеческий же капитал, или накопленные вложения в человека, – 64 %. Во многих развитых странах доля последнего достигает 80 % [1, с.9]. Составными частями интеллектуального капитала являются человеческие активы, интеллектуальная собственность, инфраструктурные и рыночные активы. Можно условно разделить интеллектуальный капитал на две части: первая – человеческий капитал, воплощенный в работниках компании в виде опыта, знаний, навыков, способностей к нововведениям, а также к общей культуре, философии фирмы, ее внутренним ценностям; вторая – структурный капитал, включая патенты, лицензии, торговые марки, организационную структуру, базы данных, электронные сети. Главная функция интеллектуального капита-

ла – существенно ускорять прирост массы прибыли за счет формирования и реализации необходимых систем знаний, вещей и отношений, которые в свою очередь обеспечивают высокоэффективную хозяйственную деятельность.

Согласно докладу ООН 2014 года «О человеческом развитии» Беларусь занимает 53-е место в общем рейтинге, входит в группу стран с высоким уровнем человеческого развития и опережает все страны СНГ [2, с.16]. Так, по охвату населения дошкольным образованием Беларусь является лидером среди стран СНГ и опережает такие страны, как Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания и т.д. Среди стран Таможенного союза только Беларусь имеет положительное сальдо компьютерных услуг, причем на протяжении последних пяти лет страна постоянно увеличивает этот показатель, а в 2013 году обогнала Индию и США по экспорту компьютерных услуг на душу населения [3].

Беларусь занимает четвертое место в мире по количеству получающих среднее специальное, высшее и послевузовское образование на 10 тысяч жителей. Повышение образовательного уровня более высокой ступени осуществляется вузами, институтами повышения квалификации и переподготовки кадров. В последние годы наблюдается стремление молодежи к получению более высокой квалификации [4, с.30-37].

Относительно организационной составляющей интеллектуального капитала можно сказать, что на долю товарных знаков в Беларуси приходится более 80 % от общего числа всех действующих в стране объектов промышленной собственности. Ежегодно на территории страны запрашивается правовая охрана более 6 тыс. международных товарных знаков, что говорит о привлекательности белорусского рынка для иностранных компаний. По оценкам экспертов, стоимость 10 самых дорогих товарных знаков Беларуси составляет более 500 млн. долларов. Бренд «Санта-Бремор» стоит 71 млн. долларов, «Бабушкина крынка» — 69, «Бульбашь» — 53. Весь рынок белорусских брендов оценивается в 1 млрд. долларов. В последние годы спрос на товарные знаки стабильно растет [4, с.99].

Что касается патентов, то в Беларуси выдаются патенты на следующие объекты промышленной собственности: на изобретения, полезные модели и промышленные образцы. С 2011 года наблюдается спад подач заявок на патенты. Незначителен удельный вес молодых изобретателей в их общем количестве. Специфика Беларуси заключается также в том, что в нашей стране заявителями патентов чаще всего выступают коллективы инженеров, работающие на госпредприятиях. В то время как частные лица и коллективы независимых разработчиков составляют пока что около 30 % из общей массы белорусских изобретателей. И это притом, что еще далеко не все отечественные госпредприятия уделяют должное внимание юридической защите своих разработок.

Республика Беларусь благодаря активной политике, направленной на стимулирование экономического роста, сумела сохранить относительно высокий уровень развития человеческого и интеллектуального капитала, особенно по сравнению со странами СНГ. Особая роль в современных условиях принадлежит исследователям и учёным высшей квалификации, по сути, составляющим ядро человеческого капитала. Однако одной из проблем интеллектуального капитала в Беларуси является то, что за последнее десятилетие на 23 % уменьшилась численность работников, выполнявших научные исследования и разработки. Причем ухудшение качественных характеристик занятого в науке персонала происходит прежде всего за счёт более интенсивного оттока лиц младших и средних возрастов, старения научных кадров, что ведёт не только к снижению показателей исследовательской продуктивности, но и к угрозе нарушения непрерывности и преемственности воспроизводства научных знаний, научных кадров и развития науки в целом. Если не принять необходимых кардинальных мер, то разрыв поколений может стать реальностью для белорусской науки.

От инновационной системы страны зависит эффективность использования человеческого капитала. Инновационную систему Беларуси Всемирный банк пока оценивает невысоко – 137-е место из 146 стран мира, входящих в рейтинг. Форсированное увеличение госрасходов на НИОКР в будущем существенно повысит предложение на отечественном рынке знаний [4, с.115]. В Беларуси требуется повысить спрос отечественных организаций на продукты труда белорусских ученых. Основными субъектами инновационной деятельности должны стать предприятия.

Таким образом, Республика Беларусь обладает хорошими стартовыми условиями для развития новой экономики, однако налицо серьёзный дисбаланс в обеспечении технологической и иннова-

ционной составляющей развития. Имеет место парадокс: страна имеет научные разработки, квалифицированные кадры, но достижения инновационного развития являются незначительными. Причины подобного состояния известны: недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, неразвитость рынка технологий. Беларусь, как известно, обладает и технологиями, и квалифицированными трудовыми ресурсами, однако часть из них в настоящее время уже потеряна. Следовательно, необходимо приостановить «утечку» этого потенциала, развить дальше и вовлечь в модернизацию экономики, социальной и культурной сфер. Это будет зависеть от двух групп факторов - международных и внутренних. Что касается первых, то здесь республике важно занять достойное место на мировой арене, обеспечить современные условия для труда, участие в глобальном обороте интеллектуальных ресурсов. Внутренние факторы связаны с наличием условий и мер для технологического перевооружения, привлечения инвестиций в экономику страны, правовой защищенности интеллектуальной собственности, развития системы образования и культуры.

Таким образом, место любой страны в современном мире определяется качеством интеллектуального капитала, состоянием образования и степенью использования науки и техники в производстве. Построение в Республике Беларусь общества знаний и ее вхождение в глобальное экономическое пространство возможно при наличии ряда условий, одним из которых является обеспечение эффективного развития интеллектуального потенциала государства. Образование, как основа фундаментальных знаний и источник производства человеческого капитала, способно обеспечить Республике Беларусь новый технологический прорыв. Интеграция образования и науки будет способствовать переходу к новой инновационной экономике. Поэтому необходимо создание интегрированных научных центров, обеспечивающих совместное участие представителей научного сообщества, высшего образования и инновационных структур в подготовке высококвалифицированных кадров и проведении научных исследований.

Беларусь должна расширять наукоемкий, высокотехнологичный сектор экономики, включая производство соответствующих видов услуг. Наукоемкие, высокотехнологичные услуги должны стать «точками роста» для традиционных отраслей, способствовать дальнейшему наращиванию экспортного потенциала страны. Приоритетом инвестиционной деятельности государства должны стать знаниеёмкие услуги, такие как финансовые, бизнес, коммуникации, образовательные, здравоохранение и производственные высокотехнологичные сектора: аэрокосмическая промышленность, фармацевтика, компьютеры и офисное оборудование, аппаратура связи, научное оборудование, в том числе медицинское, высокоточное, оптическое[5].

Требуется стимулировать спрос на ИТ-услуги на внутреннем рынке. В большинстве развитых стран наиболее крупными потребителями информационно-коммуникационных технологий являются органы государственного управления, тем самым стимулируя внутренний спрос и рост национальных компаний-операторов. Наиболее актуальной проблемой в настоящий момент является создание «электронного правительства», позволяющего эффективно использовать информационные технологии для оказания услуг населению и субъектам хозяйствования. Построение данной системы обеспечит качественный прорыв в этой сфере, сократив время и транзакционные издержки.

Важная задача для Республики Беларусь – суметь в последующие годы совместить инвестиционную и инновационную стадии, одновременно заимствуя в рамках инвестиционного процесса зарубежные технологии и создавая в рамках инновационного собственные. Чтобы обеспечить высокий экономический рост в последующие годы, Республике предстоит с помощью иностранных инвестиций продолжить ускоренную модернизацию, а за счет высокого уровня НИОКР и повышения эффективности инновационной системы создать и предложить мировому рынку собственные уникальные изделия и производства.

Список использованных источников

1. Лукичева, Л. И. Управление интеллектуальным капиталом/ Л.И. Лукичева - Москва : Омега-Л, 2013.- 552 с.
2. Резюме. Доклад о человеческом развитии 2014. Обеспечение устойчивого прогресса человечества: уменьшение уязвимости и формирование жизнестойкости [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hdr.undp.org>. – Дата доступа: 02.09.2015

3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Информационное общество в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 02.09.2015
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 03.09.2015
5. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by>. – Дата доступа: 03.09.2015

УДК 332.132:338.27

ПОВТОРНОЕ ЗАБОЛАЧИВАНИЕ БОЛОТ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ельсуков В.П., к.э.н., доц.

Институт бизнеса и менеджмента технологий Белорусского государственного университета, г. Минск, Республика Беларусь

Шулейко О.Л., к.э.н.

Институт экономики НАН Беларуси, г. Минск, Республика Беларусь

Сиваграков А.В., к.э.н., доц.

*Международный государственный экологический институт имени А.Д. Сахарова
Белорусского государственного университета,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: повторное заболачивание; палудикультура; проект «Энергия болот»; биотопливо из болотной растительной биомассы; региональный экологический бизнес-инкубатор; устойчивое развитие; местное сообщество.

Рассматриваются экономические, социальные и экологические аспекты повторного заболачивания торфяников Беларуси. На примере реализации пилотного проекта ЕС «Энергия болот»¹⁶ обосновывается вывод о коммерческих перспективах регионального тиражирования концепции палудикультуры, выгоды нового для страны экологически ориентированного бизнеса, как для производителей биотоплива в виде пеллет из болотной растительной биомассы, так и для его потребителей. Вносятся предложения по вовлечению местного сообщества в процессы устойчивого развития территорий, а также по дальнейшей диверсификации регионального бизнеса путем создания «зеленого» бизнес-инкубатора.

Беларусь является одним из лидеров среди стран Европы по площади территории, занимаемой болотами, и, соответственно, по степени влияния на глобальные процессы изменения климата вследствие рационализации управления болотными системами на основе принципов устойчивого развития. Площадь неосушенных болот Беларуси составляет 1,434 млн. га или 7 % общей площади страны, осушенных болот – 1,505 млн. га. До проведения осушительной мелиорации болота занимали площадь 2,939 млн. га или около 15 % территории страны. То есть за относительно небольшой промежуток времени площадь неосушенных болот уменьшилась более чем в два раза.

¹⁶ Полное название проекта – «Реализация новой концепции управления повторно заболоченными торфяниками для устойчивого производства энергии из биомассы (энергии болот)» (DCI 2010/220-473). Он финансируется Европейским Союзом, одобрен Советом Министров Республики Беларусь от 24 июля 2012 г. №671 и зарегистрирован в Министерстве экономики Республики Беларусь (регистрационный номер 02/12/00549 от 09.08.2012). Головным партнером проекта является Фонд Михаэля Зуккова по охране природы (Германия). Белорусскими участниками проекта являются: Международный государственный экологический институт имени А.Д. Сахарова Белорусского государственного университета, Институт природопользования Национальной академии наук Беларуси и ОАО «Торфобрикетный завод Лидский».

Как показывают исследования, выброс парниковых газов вследствие окисления торфа и пожаров можно существенно уменьшить путем повторного заболачивания выработанных торфяников. Реализуемые в различных странах проекты, направленные на использование территорий болот в коммерческих целях с сохранением/воссозданием их первозданного вида, показывают перспективность работы в указанном направлении. В настоящее время в Беларуси реализуется пилотный проект «Энергия болот», направленный на выработку, апробирование, внедрение научных подходов, инструментов и процедур организации производства биотоплива (пеллет) из растительного болотного сырья. В качестве такого сырья используется болотная растительность, такая как тростник, имеющий высокую урожайность. Базовым предприятием для реализации проекта выбрано ОАО «Торфобрикетный завод Лидский».

Выработке технико-технологических решений создания производства предшествовала серьезная совместная исследовательская работа белорусских и немецких ученых, результаты которой позволили оценить сырьевой потенциал региона, дать рекомендации по выращиванию и уборке растительной биомассы, сохранению и приумножению уникальной флоры и фауны местных болот, многие представители которой занесены в Красную книгу. Конкретным прикладным результатом сотрудничества является ввод в четвертом квартале 2015 года в эксплуатацию новых мощностей по выпуску 1,3 тонны пеллет в час. В настоящее время завершается экономическая оценка реализуемого проекта, перспектив его тиражирования в Гродненской области и в Беларуси в целом. Проведенные расчеты показывают, что бизнес по производству биотоплива должен демонстрировать высокую экономическую эффективность. Одновременно прогнозируется улучшение экологической ситуации в регионе, в том числе восстановление биологического разнообразия.

При нормативной загрузке производственных мощностей обеспечивается существенно более высокая эффективность операционной деятельности, чем в других отраслях экономики: расчетная рентабельность реализуемой продукции составляет 45 – 55%. Следует отметить, что высокий уровень доходности достигается при ценах на реализуемую продукцию на 35-40% ниже сложившихся на белорусском рынке цен на пеллеты из отходов древесины. Биотопливо из тростника и древесины имеет примерно одинаковую теплотворную способность. Инвестиционная привлекательность проекта связана также с его невысокой капиталоемкостью: в пересчете на 1 кВтч создаваемых годовых мощностей производства биотоплива расходуется всего около 200 евро инвестиционных ресурсов без учета НДС. Взаимодействие в экономике проекта двух указанных факторов обеспечивает ему привлекательную окупаемость – на уровне четырех лет с учетом включения в окупаемость инвестиционного периода в один год.

Реализация концепции палудикультуры (от лат. “palus” – болото, и “cultura” – культивация, хозяйство), апробируемой в рамках проекта «Энергия болот», имеет высокий экспортно ориентированный и импортозамещающий потенциал. Первое обеспечивается за счет выгодной реализации пеллет на экспорт в страны ЕС, для чего в настоящее время сложились благоприятные базовые условия: экспорт белорусской торфобрикетной промышленности существенно падает в связи с тем, что торф признан не возобновляемым источником энергии, введены ограничения по его использованию; отменены ранее существовавшие преференции для потребителей; стимулирование использования возобновляемых источников энергии усилилось. Кроме того, во многих странах ЕС, например, в Германии, у населения и предпринимателей сложилась высокая экологическая культура, в сфере «зеленой» экономики сформировались влиятельные финансово-промышленные группы, активно развивающие сотрудничество с другими странами. Импортозамещение обеспечивается заменой в топливно-энергетическом балансе региона природного газа, который в настоящее время является для населения и организаций доминирующим видом не возобновляемого ресурса, на биотопливо. Создаваемое на базе ОАО «Торфобрикетный завод Лидский» производство пеллет при выходе на проектные мощности расчетно позволит сократить импорт природного газа на 2,78 млн. м³ в год.

Расчеты показывают экономическую выгодность использования в отоплении домашними хозяйствами, предприятиями, индивидуальными предпринимателями пеллет из болотной растительной биомассы по сравнению с большинством других видов топлива при текущем уровне цен на топливно-энергетические ресурсы (ТЭР). Для корректности экономических сопоставлений учитывались: теплотворная способность различных видов топлива, КПД сгорания brutto, сложившиеся цены на ТЭР, некоторые другие факторы. По коммерческой выгоды использования различных видов топлива для получения тепловой энергии сложился следующий ранжир в порядке убывания:

1) щепа древесная; 2) пеллеты из тростника; 3) газ природный для населения; 4) пеллеты из отходов древесины; 5) каменный уголь; 6) мазут; 7) природный газ для предприятий; 8) брикеты из лигнина; 9) брикеты из торфа; 10) дизельное топливо. Более высокая выгодность использования пеллет из тростника по отношению к аналогичной продукции из отходов древесины сформировалась за счет того, что в расчетах принята более низкая цена реализации, чем сложилась на рынке. Однако и эта цена обеспечивает высокую окупаемость инвестиций на уровне подходов, определяемых Европейским банком реконструкции и развития при кредитовании малого бизнеса в Беларуси. Примерно равноценная выгодность использования природного газа и пеллет из тростника населением определяется дотационной на текущий период ценой газа для домашних хозяйств. Однако в связи с осуществлением политики сближений цен и тарифов на ТЭР для предприятий и населения является очевидным, что выгодность использования природного газа будет понижаться [1].

Конечную эффективность использования биотоплива для отопления определяет не только его цена в расчете на единицу генерируемой тепловой энергии, но и стоимость оборудования для работы с данным видом топлива, а также другие статьи операционных затрат. И здесь на данном этапе природный газ пока обладает рядом конкурентных преимуществ: на государственном уровне сформировалась инфраструктурная система поставки, монтажа, пуско-наладки отопительного оборудования, его гарантийного и послегарантийного обслуживания, доставки топлива по газопроводам или в баллонах даже в отдаленные уголки страны. Отопительные процессы высоко автоматизированы, что снижает операционные издержки, и в первую очередь трудовые затраты. Создание такой же комплексной товаропроводящей сети для продвижения возобновляемых видов ТЭР является базовой основой серьезных, выгодных государству и гражданам изменений в топливно-энергетических региональных балансах. В настоящее время такая стратегия применительно к Гродненской области вырабатывается в рамках реализации проекта «Энергия болот». В числе основных мер предусматривается: формирование льготных экономических условий реализации коммерческих экологических проектов для поддержания зарождающегося, имеющего большие перспективы бизнеса; стимулирование использования биотоплива населением и предприятиями путем компенсации части расходов на установку отопительного оборудования; создание заинтересованности у западных компаний в организации производства в Беларуси такого оборудования с высоким КПД на условиях промышленного франчайзинга; активная рекламноразъяснительная работа.

Важным социально-экономическим результатом реализации проекта в Лидском районе станет создание дополнительных высокотехнологизированных рабочих мест, что крайне актуально для малого населенного пункта, где расположено торфодобывающее предприятие. В перспективе данный эффект может мультиплицироваться благодаря распространению выработанной модели.

Повторное заболачивание выработанных торфяников существенно уменьшает вероятность возникновения на указанных территориях торфяных пожаров, на ликвидацию которых тратятся значительные ресурсы, в том числе из местных бюджетов.

Наряду с прямым экономическим эффектом для компании, осуществляющей выпуск пеллет из болотной растительной биомассы, и потребителей продукции, обеспечивается сопутствующий не менее значимый эффект, связанный с уменьшением выбросов в атмосферу парниковых газов, что в глобальном масштабе имеет позитивное влияние на сохранение климата. Одновременно будет происходить сохранение и приумножение уникального природного мира Беларуси.

При использовании в качестве топлива пеллет из болотной растительной биомассы также происходит выброс в атмосферу углекислого газа. Однако это тот газ, который был «извлечен» растениями из атмосферы ранее и при сжигании возвращается обратно. То есть абсолютного увеличения вредных выбросов не происходит. При сжигании не возобновляемых видов ТЭР такого баланса не существует. По самым скромным оценкам замена не возобновляемых видов топлива, например, природного газа на пеллеты согласно планируемым объемам их производства по рассматриваемому проекту, снижает выбросы углекислого газа в атмосферу на 5,4 тыс. тонн в год.

Более половины представителей флоры и фауны из Красной книги находится на болотах. Уже этот факт вызывает необходимость отнестись со всем вниманием к проектам экологической направленности, обеспечивающим сохранение уникального природного мира Беларуси.

Ход реализации проекта «Энергия болот», интерес, какой проявляют к нему не только республиканские органы управления и экологическая общественность, но и региональные органы власти,

а также местное население, вызывает необходимость поиска, изучения и внедрения новых направлений коммерческого использования потенциала белорусских регионов. В настоящее время рассматривается идея создания регионального «зеленого» бизнес-инкубатора, участники которого ведут свою хозяйственную деятельность на принципах устойчивого развития. Просматриваются следующие составляющие и направления работы такого необычного для стран постсоветского пространства организационно-экономического формирования: создание музея и ботанического сада флоры и фауны белорусских болот; организационное объединение (кластер) местных бизнесов, связанных с коммерческим использованием возможностей болот. Под эгидой инкубатора просматриваются достаточно разнообразные виды деятельности: экологический туризм и отдых; сбор, а также промышленное выращивание клюквы и голубики; производство по национальным рецептам напитков и блюд с использованием растительных даров болот; развитие народных промыслов; оздоровительные грязевые ванны; организация производства биостимуляторов и лекарств на основе природных компонентов болот. Последнее требует серьезных партнерских отношений с белорусскими и зарубежными фармацевтическими компаниями.

Большой потенциал для позитивной динамики социо-природно-экономических процессов на региональном и местном уровнях имеется в координации и совместной реализации концепций *палудикультуры* и *устойчивого развития*. В настоящее время в Беларуси разработаны, опубликованы и реализуются около 30 региональных и местных (часто под названием «Местная повестка-21») концепций и стратегий устойчивого развития [2]. В процессе их осуществления важное место занимает вовлечение местного сообщества в принятие решений, связанных со стратегическими направлениями развития соответствующих территорий, а также последующее непосредственное участие в реализации таких стратегий. Включение инновационных «палудикультурных моделей» развития болотных территорий в региональные и местные стратегии (существующие и будущие) может стать дополнительным мощным драйвером устойчивого развития этих регионов и страны в целом.

Список использованных источников

1. Стратегия развития энергетического потенциала Республики Беларусь, утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 09.08.2010, № 1180.
2. Сівагракаў А. У. Рэгіянальныя і мясцовыя стратэгіі ўстойлівага развіцця ў Беларусі: сучаснасць і перспектывы // Трэці міжнародны кангрэс даследчыкаў Беларусі. Працоўныя матэрыялы. Том 3. 2014. – Kaunas, Lithuania: Vitautas Magnus University Press, 2014. С. 42 – 46. (http://icbs.palityka.org/wp-content/uploads/2014/09/01-03_Sivagrakau.pdf).

УДК 336.7

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ И СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ СЕРТИФИКАТОВ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ельчанинова А.Г., м.э.н., асс.

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь

Ключевые слова: привлеченные средства банков, банковский депозит, депозитный сертификат, сберегательный сертификат, эмиссия сертификатов.

В статье рассматриваются особенности эмиссии депозитных и сберегательных сертификатов коммерческими банками Республики Беларусь, проводится сравнительная характеристика опыта обращения банковских сертификатов в финансовых системах Республики Беларуси и Соединенных Штатов Америки, объясняются причины низкой доли банковских сертификатов в привлеченных ресурсах белорусских банков и даются практические рекомендации по совершенствованию использования депозитных и сберегательных сертификатов коммерческими банками Республики Беларусь. На данный момент в Республике Беларусь есть целый ряд препятствий на

пути развития банковских сертификатов в том виде, в котором они сейчас существуют: это ценная бумага, что влечет за собой соответствующие последствия в виде жесткого фиксирования параметров сертификата и особый подход к налогообложению при переходе сертификата к другому владельцу; в Беларуси отсутствует развитый рынок ценных бумаг, что значительно усложняет перепродажу приобретенных сертификатов; депозитный и сберегательный сертификаты выпускаются только в белорусских рублях. В связи с этим в статье предлагается модернизация сертификата, которая сводится к тому, что взамен существующего сберегательного сертификата создается новый инструмент с измененными характеристиками.

В соответствии со статьей 196 Банковского кодекса Республики Беларусь банки Республики Беларусь выпускают сертификаты двух видов: депозитные и сберегательные [1].

В качестве одного из основных направлений развития банковской системы Республики Беларусь на современном этапе называется формирование органами государственного управления, банковской системой Республики Беларусь необходимых условий и предпосылок для привлечения вкладов и инвестиций, особенно от населения и инвесторов, в том числе иностранных.

Однако привлечение банками ресурсов в настоящее время характеризуется недостаточной диверсификацией источников формирования ресурсов и, в частности, низким удельным весом ценных бумаг, выпускаемых банками, и низким удельным весом в пассивах банков привлеченных средств с длинными сроками, что сдерживает возможность их использования для инвестирования. Так, например, удельный вес сберегательных сертификатов в депозитах физических лиц в течение 2011-2015 гг. колебался на уровне 0,03 %.

В соответствии с Программой развития рынка ценных бумаг Республики Беларусь на 2011-2015 гг., утвержденной Постановлением Совета министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 12.04.2011 года №482/10, главным направлением развития отечественного рынка ценных бумаг называется расширение спектра видов ценных бумаг с учетом используемых в мировой практике. Программа предусматривает создание условий для повышения уровня ликвидности, прозрачности, надежности и эффективности рынка ценных бумаг как составной части финансового рынка в Беларуси [4].

Все это в полной мере относится к развитию рынка депозитных и сберегательных сертификатов, которые, с одной стороны, являются ценными бумагами банков, а с другой — документальным оформлением договора банковского вклада (депозита).

На мировом финансовом рынке уже обращается инструмент, способный решить многие из обозначенных выше проблем: это Certificate of Deposit. Он является во всех отношениях более гибким инструментом и используется как юридическими, так и физическими лицами [2, с. 62].

Наибольшее распространение получил Certificate of Deposit, используемый на рынках США. Американский депозитный сертификат — это разновидность срочного вклада. Инструмент имеет по преимуществу неэмиссионный характер, то есть выпускается по факту обращения в банк, соответственно все параметры сертификата оговариваются в индивидуальном порядке, а они весьма вариативны. Помимо этого можно открыть сертификат дистанционно через систему клиент-банк, используя специальный электронный ключ к своему счету в конкретном банке. Его также можно без проблем продать на вторичном рынке, и наконец, все вклады по депозитным сертификатам застрахованы FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation) в пределах 250 000 тыс. долл. [3].

Важно отметить, что практически любой вид сертификата и его часть можно продать на вторичном рынке. То есть для возврата вложенных средств выгоднее реализовать сертификат на рынке, нежели изымать деньги из банка. Это как раз и позволяет одновременно добиваться того, что у банков сохраняются длинные пассивы по фиксированной цене, а клиенты при этом могут достаточно быстро вернуть себе свой вклад с минимальными потерями, не обращаясь в банк.

На данный момент в Республике Беларусь есть целый ряд препятствий на пути развития сертификатов в том виде, в котором они сейчас существуют.

Во-первых, это ценная бумага, что влечет за собой соответствующие последствия в виде жесткого фиксирования параметров сертификата и особый подход к налогообложению при переходе сертификата к другому владельцу. Результатом становится отсутствие вторичного рынка как такового. Во-вторых, в Беларуси отсутствует развитый рынок ценных бумаг, что значительно усложняет перепродажу приобретенных сертификатов. В-третьих, он и называется по-другому: депозитный сертификат — для юридических лиц, сберегательный сертификат — для физических. В США такого разделения не существует, поскольку там нет проблемы деления на физических и юридиче-

ских лиц в принципе. В-четвертых, депозитный и сберегательный сертификаты выпускаются только в белорусских рублях.

В таблице 1 представлен сравнительный анализ отличий американского депозитного сертификата от белорусских сертификатов.

В соответствии со Стратегией развития банковского сектора Республики Беларусь на 2011-2015 гг. важным направлением расширения спектра предлагаемых банками Беларуси услуг могут стать операции, которые в настоящее время не получили должного развития. Речь идет об увеличении объемов операций с такими активами, как корпоративные акции и облигации предприятий, ценные бумаги, обеспеченные недвижимостью, различные виды долговых инструментов и др. [4, с. 34].

В связи с этим предлагается модернизация сертификата, которая сводится к тому, что взамен существующего сберегательного сертификата создается новый инструмент со следующими характеристиками. Это именная ценная бумага в бездокументарной форме. Бездокументарная форма сберегательного сертификата позволит решить проблемы передачи прав по нему другим лицам и частичного изъятия или доложения средств. По ценным бумагам, существующим в документарной форме, это исключено.

Таблица 1 – Отличия американского депозитного сертификата от белорусских депозитных и сберегательных сертификатов

Отличительные признаки	Американский депозитный сертификат	Белорусские депозитные и сберегательные сертификаты
1. Валюта выпуска	американский доллар или иностранная валюта	только белорусские рубли
2. Способ начисления дохода	процентный и дисконтный доход (для сертификатов типа Zero Coupon)	процентный доход
3. Форма выпуска сертификата	документарная и бездокументарная	документарная
4. Возможность изменения процентной ставки	размер процентной ставки привязывается к изменению среднерыночной процентной ставки, уровню инфляции или рыночному индексу (для сертификатов типа Step Up/Down и Variable Rate); владельцу допускается возможность один раз повысить ставку начисляемого процента за период до погашения (для сертификатов типа Bump Up)	размер процентов устанавливается при выдаче сертификата и не может быть изменен в течение срока его обращения
5. Возможность досрочного отзыва сертификата эмитентом	эмитент имеет право досрочного отзыва (для сертификатов типа Callable)	не допускается досрочный отзыв сертификата эмитентом
6. Возможность изъятия части первоначальной суммы	владелец имеет право изъять часть первоначальной суммы без штрафа (для сертификатов типа Liquid)	не допускается изъятия части первоначальной суммы сертификата
7. Возможность доложения средств в течение срока обращения сертификата	у владельца имеется возможность доносить средства в тело депозита (для сертификатов типа Add On)	не допускается доложение средств

Источник: собственная разработка на основании [1; 2, с. 63].

Предлагаемый инструмент можно было бы назвать «Именным сберегательным сертификатом». Хотя они вводятся по аналогии с американскими депозитными сертификатами, предлагается именовать их сберегательными, чтобы не создавать путаницы и не вводить вкладчиков в заблуждение. Допускается частичное изъятие и довление средств. То, что срочные вклады физических лиц, удостоверенные сберегательными сертификатами, не подлежат досрочному изъятию, может быть в качестве исключения предусмотрено законом.

Законодательство Республики Беларусь требует, чтобы фиксацию прав, закрепляемых именной ценной бумагой в бездокументарной форме, проводило лицо, получившее специальную лицензию. В качестве формы такой фиксации можно ввести единый реестр именных сберегательных сертификатов.

Порядок ведения этого реестра должен определяться Национальным банком Республики Беларусь по согласованию с Агентством по гарантированному возмещению банковских вкладов. В качестве документа, свидетельствующего о закрепленном праве, использовать выписку из этого реестра. Обязанность регистрации выпуска сертификата и последующих сделок с ним возлагается на банк, выпустивший сертификат.

Вторичное обращение именных сберегательных сертификатов должно производиться через банк, выпустивший сертификат. Это возможно путем досрочного выкупа сертификата банком либо путем продажи другим лицам.

Таким образом, в результате осуществления предложенных мероприятий банковская система Республики Беларусь получит универсальный гибкий инструмент регулирования объема и состава клиентских средств в составе пассивов белорусских банков.

Список использованных источников

1. Банковский кодекс Республики Беларусь, 25 октября 2000 г., № 441-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 13.07.2012 г., № 416-З // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2012. – 2/1968.
2. Солодков, В.М. О безотзывных вкладах и депозитных сертификатах / В.М. Солодков, Я.А. Цыганова / Финансы. – 2012. - №2. – С. 61-66.
3. When a Bank Fails - Facts for Depositors, Creditors, and Borrowers [Electronic resource] / The Federal Deposit Insurance Corporation – USA, 2013. – Mode of access: <http://www.fdic.gov/consumers/banking/facts/index.html>. – Date of access: 29.04.2013.
4. Стратегия развития банковского сектора Республики Беларусь на 2011-2015 гг. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Минск, 2013. - Режим доступа: <http://nbrb.by/publications/banksectordev10-15.pdf>. – Дата доступа: 02.05.2013.

УДК 332.1(476)

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Жиганова Т.В., маг., Прудникова Л. В., ст. преп.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: технологический уровень, инновационная деятельность, регионы республики, промышленность.

Дана оценка влияния факторов на динамику технологического развития промышленности, инновационных процессов протекающих в организациях промышленности, а так же оценка влияния факторов технологического развития на результативность инновационной деятельности промышленности регионов Республики Беларусь за 2012 – 2013 гг.

В XXI веке научное знание, воплощенное в новые технологические разработки, стало мощным генератором экономического роста как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне. В начале XXI века высокотехнологичные, наукоемкие виды экономической деятельности стали в индустриально развитых странах одним из важнейших источников роста объемов производства и добавленной стоимости, занятости, инвестиций, объемов внешнеторгового оборота, источников улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. В связи с этим возникает необходимость оценки инновационных процессов протекающих в промышленности регионов страны как важнейшего фактора устойчивого развития и повышения ее конкурентоспособности.

Для оценки инновационных процессов, протекающих в промышленности регионов республики были определены показатели, которые характеризуют инновационную деятельность на "входе" (инновационная активность) и на "выходе" (результативность инновационной деятельности). Инновационная активность представлена такими показателями как затраты на технологические инновации (Зти), затраты на исследования и разработки (ИР) (Зир), наукоотдача (Нот), доля затрат на ИР в затратах на технологические инновации (Дзир). Результативность инновационной деятельности, характеризуется такими показателями, как объем отгруженной инновационной продукции (ОИП), производительность труда по инновационной продукции (ПТИн). В таблице 1 представлена динамика выше перечисленных показателей по промышленности регионов Республики Беларусь.

Таблица 1 – Темпы роста показателей, характеризующих инновационные процессы, протекающие в промышленности регионов Республики Беларусь за 2012-2013 гг.

	Зти	Зир	Нот	Дзир	ОИП	ПТИ
Республика Беларусь	1,274	1,118	0,909	0,877	1,017	1,039
Минская область	48,112	0,034	0,043	0,377	0,781	0,781
Могилевская область	3,051	0,382	2,513	0,125	0,959	0,975
Гомельская область	0,854	1,279	0,754	1,497	0,964	0,985
Гродненская область	0,211	2,882	0,287	13,611	0,828	0,844
Витебская область	1,233	1,748	0,77	1,418	1,347	1,389
Брестская область	1,007	1,923	0,499	1,910	0,961	0,990

В среднем по Республике Беларусь наблюдается не значительная динамика роста результативных показателей, характеризующих инновационную деятельности, которая сопровождается ростом затрат на ИР (1,118) и ростом затрат на технологические инновации (1,274). Вместе с тем наблюдается снижение доли затрат на ИР, что свидетельствует о стремлении организации приобретать новые разработки из вне. Следовательно показатель наукоотдачи также имеет отрицательную динамику (0,877). При этом превышение темпов роста затрат на технологические инновации над темпами роста затрат на ИР позволяет сделать вывод о том, что усилия организаций промышленности направлены на обновление материально-технической базы.

Для оценки влияния факторов на объем инновационной продукции была предложена следующая факторная модель:

$$V_{iui} = Z_{ti} \times \frac{Z_{ic}}{Z_{ti}} \times \frac{V_{iui}}{Z_{ic}}. \quad (1)$$

Для осуществления факторного анализ был использован способ логарифмирования ($\Delta f x = \Delta f \times \lg I x / \lg I f$), так как, по мнению ряда ученых он обеспечивает более высокую точность расчетов. Расчеты проводились с использованием программного продукта Statistica.

На рисунке 1 представлены результаты факторного анализа объема инновационной продукции промышленности регионов Республики Беларусь за 2012 – 2013 гг. Наблюдается разнонаправленное влияние факторов на объем отгруженной инновационной продукции промышленности регионов. Рост доли затрат на ИР в Брестской, Витебской, Гродненской и Гомельской областях оказывает положительное влияние на объем инновационной продукции промышленности, вместе с тем в Могилевской и Минской областях и в среднем по республике наблюдается снижение доли затрат на ИР, что оказывает отрицательное влияние на объем отгруженной инновационной продукции. Так же положительное влияние на результирующие показатель по промышленности большинства

регионов и в среднем по промышленности республики оказывает рост затрат на технологические инновации, за исключением Гродненской и Гомельской области. Отрицательно на объем инновационной продукции по промышленности регионов Республики Беларусь и в среднем по промышленности республики сказалось снижение показателя наукоотдачи, за исключением Могилевской области.

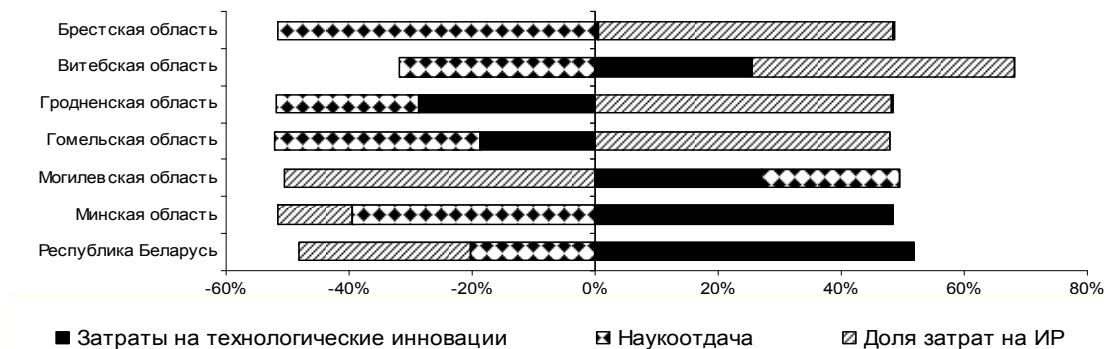


Рисунок 1 – Результаты факторного анализа объема инновационной продукции промышленности регионов Республики Беларусь за 2012 – 2013 гг.

На инновационные процессы так же оказывает влияние технологический уровень развития промышленности. Состояние которого с одной стороны является результатом инновационной активности, а с другой – базой для дальнейшего внедрения инновации. Целевыми показателями технологического развития промышленности, согласно Стратегии технологического развития Республики Беларусь является снижение материалоемкости, энергоемкости произведенной продукции.

За исследуемый период доля затрат на электроэнергию в себестоимости продукции по промышленности регионов республики снижается (таблица 2).

Таблица 2 – Темпы роста показателей, характеризующих технологический уровень промышленности регионов Республики Беларусь за 2012-2013 гг.

	Затраты на эл.энергию	Энергоемкость	Доля эл.энергии в себестоимости	Затраты на 1 руб.	Фондоотдача
Республика Беларусь	1,0491	1,067	0,962	1,263	0,803
Минская область	1,014	0,977	0,888	1,263	0,832
Могилевская область	1,015	0,971	0,914	1,062	0,831
Гомельская область	1,028	1,037	0,962	1,263	0,819
Гродненская область	1,026	0,930	0,918	1,013	0,882
Витебская область	1,041	1,214	0,962	1,263	0,717
Брестская область	1,064	0,981	0,962	1,263	0,890

Вместе с тем энергоемкость произведенной продукции по республике и по Гомельской и Витебской областям за исследуемый период увеличивается. По другим областям наблюдается лишь незначительное снижение энергоемкости. Это свидетельствует о том, что темпы внедрения новых технологий и оборудования нового поколения не соответствуют требованиям новой экономики и не позволяют достичь целевых индикаторов технологического развития промышленности.

Дадим оценку динамики затрат на электроэнергию под воздействием факторов, характеризующих технологический уровень развития промышленности. К ним относятся доля электроэнергии в себестоимости продукции (Дэ), затраты на 1 рубль произведенной продукции (Зр.), фондоотдача (Фо) и стоимость основных средств (ОС) (формула 2).

$$ЗЭ = \frac{ЗЭ}{СС} \times \frac{СС}{ВП} \times \frac{ВП}{ОС} \times ОС \quad (2)$$

На рисунке 2 представлены результаты факторного анализа затрат на электроэнергию.

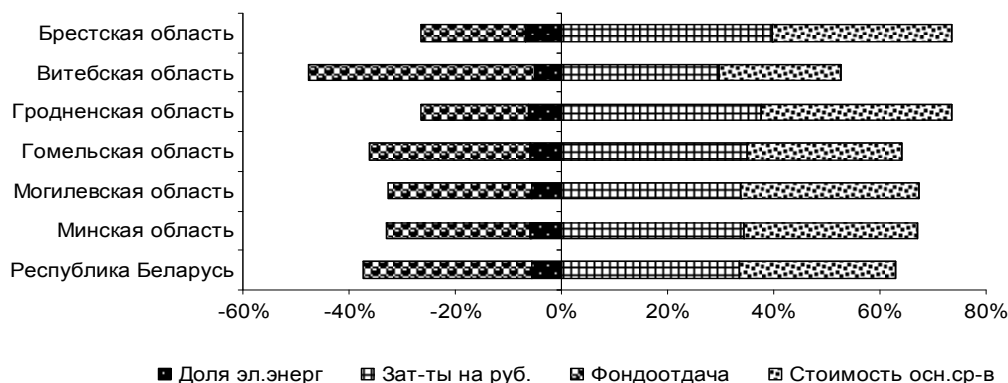


Рисунок 2 – Результаты факторного влияния затрат на электроэнергию промышленности регионов Республики Беларусь за 2012 – 2013 гг.

На рост затрат на электроэнергию по промышленности регионов республики и в среднем по республике положительное влияние оказывают следующие факторы: стоимость основных средств и затраты на рубль произведенной продукции. Это свидетельствует о том, что рост стоимости основных средств обусловлен не качественным их изменением, а количественным. Т.е. речь идет не о приобретении основных средств нового поколения, а лишь об обновлении без улучшения технических характеристик.

Дадим оценку влияния факторов характеризующих технологический уровень развития промышленности на динамику результативности инновационной деятельности на основе следующей модели:

$$V_{ин} = \frac{V_{ин}}{ВП} \times \frac{ВП}{ОС} \times ОС \times \frac{ВП}{ЗЭ} \times \frac{ЗЭ}{СС} \times \frac{СС}{ВП} \quad (3)$$

На рисунке 3 представлены результаты факторного анализа объема отгруженной инновационной продукции.

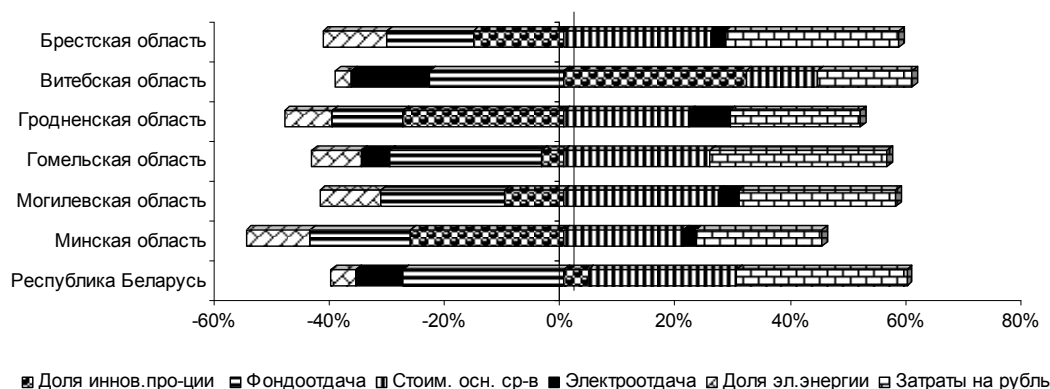


Рисунок 3 – Результаты факторного анализа объема инновационной продукции промышленности регионов Республики Беларусь за 2012 – 2013 гг.

Необходимо отметить, что одним из преимуществ шестого технологического уклада по сравнению с пятым технологическим укладом является значительное снижение энерго и материалоемкости производства. Снижение доли затрат на электроэнергию оказало отрицательное влияние на объем инновационной продукции, таким образом, это может свидетельствует о том, что организации промышленности за исследуемый период концентрировали свое внимание на использовании процессных инновации, а не продуктовых. В целом наблюдается отрицательное влияние показателей технологического развития, но это обусловлено снижением данных показателей, что приводит к снижению восприимчивости организации к инновациям. В сложившихся условиях

организациям промышленности необходимо направлять свои ресурсы на повышение технологического уровня развития и активизацию инновационных процессов. При этом не распылять ресурсы на простое обновление основных средств, а вкладывать их в приобретение передовых технологий и оборудование нового поколения, это приведет к росту восприимчивости организаций промышленности к инновациям и показателей результативности инновационной деятельности.

Список использованных источников

1. Белорусский национальный статистический комитет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.park.by//>. – Дата доступа 05.09.2015 г.
2. Прудникова, Л.В. Оценка состояния и потенциала инновационного и технологического развития в рамках региональной промышленной политики / Л. В. Прудникова // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2014. – 26 выпуск. – С. 206-217.

УДК 336.6

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АНАЛИЗА
ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ОРГАНИЗАЦИЙ**

Жук М.В., ст. преп.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, коэффициенты, ликвидность, финансовая устойчивость

Устойчивость финансового положения промышленных организаций зависит от эффективности управления имеющейся задолженностью. В статье обоснована необходимость выделения дебиторской и кредиторской задолженностей в самостоятельный объект анализа хозяйственной деятельности организации, сформулированы задачи, направления анализа, приведены показатели.

В современных условиях хозяйствования стабильность и эффективность деятельности промышленных организаций зависит, прежде всего, от возможности своевременного получения ими средств от реализации продукции, работ, услуг в полном объеме. Требования конкуренции вынуждают субъекты хозяйствования предоставлять покупателям отсрочку платежа, в результате чего образуется дебиторская задолженность. Однако несоблюдение договорной и расчетной дисциплины, упущенные сроки предъявления претензий по возникающим долгам влекут рост неоправданной дебиторской задолженности и, соответственно, ухудшение финансового состояния организаций.

Источником покрытия дебиторской задолженности является кредиторская задолженность. Привлечение заемных средств – нормальная практика для субъектов хозяйствования. Это приводит к временному улучшению финансового состояния при условии, что средства не отвлекаются на продолжительное время из оборота, а своевременно возвращаются. Иначе возникает просроченная кредиторская задолженность, последствия которой – выплата штрафов, применение санкций и ухудшение финансового положения [5, с. 470].

Управление дебиторской задолженностью является отдельной функцией финансового менеджмента с целью увеличения прибыли за счет использования данного актива как экономического инструмента. Основная цель управления кредиторской задолженностью – обеспечение своевременного начисления средств и оплаты своих обязательств.

В Республике Беларусь отмечается значительное увеличение дебиторской и кредиторской задолженностей субъектов хозяйствования в 2015 г. (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика дебиторской и кредиторской задолженности субъектов хозяйствования Республики Беларусь в 2015 г.

Показатели	На 01.01.2015		На 01.08.2015		Отклонение		Темп роста, %
	трлн. руб.	уд. вес, %	трлн. руб.	уд. вес, %	трлн. руб.	уд. в., п. п.	
Дебиторская задолженность в целом:	218,7	100,0	261,3	100,0	42,6	-	119,48
– всего	40,5	18,5	53,1	20,3	12,6	1,8	131,11
– в том числе просроченная							
Кредиторская задолженность в целом:	284	100,0	326,9	100,0	42,9	-	115
– всего	38,3	13,5	50,3	15,4	12	1,9	131
– в том числе просроченная							
Дебиторская задолженность по промышленности:							
– всего	102,78	47	127,39	48,76	24,61	1,76	123,94
– в том числе просроченная	21,12	20,55	30,0	23,6	8,88	3,05	142
Кредиторская задолженность по промышленности:							
– всего	104,13	36,7	122,8	37,6	18,67	0,9	117,93
– в том числе просроченная	16,7	16	22,4	18,24	5,7	2,24	134

Рассчитано по: [3].

Из таблицы 1 следует, что за 7 месяцев 2015 г. отмечается рост дебиторской задолженности в целом на 42,6 трлн. руб. или на 19,48 %, в том числе просроченной – на 12,6 трлн. руб. (на 31,11 %). Дебиторская задолженность организаций промышленности увеличилась на 24,61 трлн. руб. (на 23,94 %), в том числе просроченная – на 8,88 трлн. руб. (на 42 %); ее удельный вес вырос с 47 % до 48,76 % в общем объеме, доля просроченной дебиторской задолженности по промышленности увеличилась на 3,05 п. п. до 23,6 %.

При этом кредиторская задолженность в целом выросла на 42,9 трлн. руб. (на 15 %), в том числе просроченная – на 12 трлн. руб. (на 31 %); организаций промышленности – на 18,67 трлн. руб. (на 17,93 %), в том числе просроченная – на 5,7 трлн. руб. (на 34 %). Удельный вес кредиторской задолженности организаций промышленности в общем объеме увеличился на 0,9 п. п. до 37,6 %; доля просроченной задолженности возросла на 2,24 п. п. до 18,24 %.

Таким образом, в целом по Республике Беларусь и на 01.01.2015, и на 01.08.2015 кредиторская задолженность превышает дебиторскую, однако величина просроченной дебиторской задолженности выше просроченной кредиторской. На начало года дебиторская задолженность организаций промышленности меньше кредиторской (по просроченной задолженности противоположная ситуация), на 01.08.2015 – наоборот, дебиторская задолженность превысила кредиторскую, что в долгосрочном периоде может привести к возникновению кризиса неплатежей.

Вопросы анализа дебиторской и кредиторской задолженностей рассматриваются многими учеными-экономистами – Г.В. Савицкой, Л.Л. Ермолович, В.И. Стражевым, Н.С. Пласковой и др. Авторы предлагают оценивать динамику, состав и структуру, качество конкретного вида задолженности; оценивать влияние факторов на ее формирование.

Г.В. Савицкая считает, что для промышленной организации резкое увеличение дебиторской задолженности и ее доли в активах может отражать увеличение объема продаж; неосмотрительную кредитную политику производителей по отношению к покупателям; неплатежеспособность части покупателей [5, с. 472]. Однако наличие просроченной дебиторской задолженности всегда негативно, так как возникает недостаток финансовых ресурсов для приобретения производственных запасов, выплаты заработной платы; растет риск непогашения долгов и уменьшения прибыли, замедляется оборачиваемость капитала. Для оценки качества и ликвидности дебиторской задолженности автор предлагает рассчитывать период инкассации долгов – отношение произведения средних остатков дебиторской задолженности и количества дней отчетного периода к сумме погашенной дебиторской задолженности за период; долю резерва по сомнительным долгам и удельный вес вексельной формы расчетов в общей сумме дебиторской задолженности.

Л.Л. Ермолович считает целесообразным определять превышение кредиторской задолженности над дебиторской, покрытие кредиторской задолженности денежными средствами в абсолют-

ной сумме и в процентном выражении; рассчитывать отношение выручки от реализации товаров (продукции, работ, услуг), обеспеченной поступлением денежных средств, к средним остаткам кредиторской и дебиторской задолженностей соответственно; оценивать удельный вес дебиторской задолженности в сумме оборотных средств, коэффициенты оборачиваемости и длительность оборота дебиторской и кредиторской задолженностей по отношению к выручке от реализации продукции, работ, услуг [1, с. 440].

По мнению Н.С. Пласковой, создание эффективно действующей системы контроля дебиторской задолженности следует начинать еще до момента ее возникновения – необходимо использовать различные источники информации о потенциальных клиентах до момента заключения с ними контракта на поставку продукции на условиях отсрочки платежа; оценивать кредитоспособность покупателей с помощью специальных нормативов по методике, разработанной самой организацией-поставщиком [4, с. 239].

Следует отметить, что в современной практике анализа хозяйственной деятельности организаций анализ дебиторской и кредиторской задолженности рассматривается как одно из направлений оценки финансового состояния. Вместе с тем, увеличение объемов дебиторской и кредиторской задолженности, усиление их роли в обеспечении финансовой устойчивости бизнеса требует правильных, грамотных, экономически обоснованных действий менеджеров по управлению данными видами активов и обязательств. На наш взгляд, это позволяет утверждать, что на современном этапе развития национальной экономики дебиторская и кредиторская задолженности должны стать самостоятельным объектом анализа. Следовательно, необходимо сформулировать задачи, направления анализа, его показатели.

Эффективная организация анализа и управления задолженностью предполагает решение следующих задач:

- осуществление постоянного и действенного контроля за соблюдением кассовой и платежно-расчетной дисциплины, своевременным поступлением полной и достоверной информации о состоянии и динамике задолженности, необходимой для принятия управленческих решений; за соблюдением допустимых размеров, оптимального соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, выявлением недобросовестных и неплатежеспособных плательщиков;

- обеспечение своевременного поступления денежных средств по счетам дебиторов, исключая возможность применения штрафных санкций и нанесения убытков; определение инструментов политики коммерческой организации в сфере расчетов (предоставление товарного кредита, скидок или иных льгот потребителям, коммерческого кредита при расчетах с поставщиками и др.).

Можно выделить следующие направления анализа задолженностей:

- оценка динамики, состава и структуры задолженности по видам, субъектам, степени обоснованности, срокам погашения, определение причин возникновения и возможных путей устранения;

- оценка состава и структуры просроченной задолженности, ее удельного веса в общем объеме задолженности;

- оценка правильности расчетов с работниками по оплате труда, с поставщиками и подрядчиками, другими дебиторами и кредиторами, правильности использования предоставленных кредитов;

- выявление резервов погашения кредиторской задолженности и возможности взыскания долгов с дебиторов.

По нашему мнению, в процессе анализа целесообразно рассчитывать следующие показатели:

- долю дебиторской задолженности в краткосрочных активах;
- удельный вес просроченной, сомнительной дебиторской задолженности в общей ее величине (отражает качество дебиторской задолженности);

- период оборачиваемости дебиторской задолженности по отношению к выручке от реализации продукции, работ, услуг (его уменьшение повышает ликвидность и платежеспособность организации и наоборот);

- коэффициент соотношения темпа роста дебиторской задолженности и темпа роста выручки от реализации (его значение должно быть меньше 1);

- удельный вес краткосрочных обязательств в валюте баланса (характеризует уровень текущей задолженности организации в целом);

- удельный вес кредиторской задолженности в краткосрочных обязательствах (отражает финансовую напряженность деятельности организации в связи с ограниченностью сроков погашения);
- удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей ее величине (отражает качество кредиторской задолженности);
- коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей (характеризует финансовую устойчивость организации, его значение больше 1 свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных источников финансирования);
- период оборачиваемости кредиторской задолженности по отношению к выручке от реализации продукции, работ, услуг.

Если дебиторская задолженность больше кредиторской, то это может свидетельствовать о более быстрой оборачиваемости последней. Тогда долги дебиторов превращаются в денежные средства через более длительные промежутки времени, чем необходимо организации для своевременной оплаты своих обязательств, возникает дефицит денежных средств в обороте, потребность в дополнительных источниках финансирования в виде банковских кредитов либо просроченной кредиторской задолженности, что приводит к ухудшению финансового состояния промышленных организаций. Необходимо ежедневно контролировать величину дебиторской задолженности с разбивкой по клиентам и срокам, своевременно выявлять неплатежи и останавливать отгрузку продукции недобросовестным покупателям. Превышение кредиторской задолженности над дебиторской выгодно в условиях инфляции, однако рискованно с точки зрения возможности своевременной оплаты обязательств и риска возникновения банкротства. Кроме того, по истечении сроков исковой давности кредиторская задолженность признается доходом с последующими налоговыми обязательствами.

Грамотное управление дебиторской и кредиторской задолженностью позволяет повысить платежеспособность и финансовую устойчивость промышленных организаций.

Список использованных источников

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности : учебное пособие / Л. Л. Ермолович [и др.]; под общ. ред. Л. Л. Ермолович. – Минск : Современная школа, 2010. – 800 с.
2. Измestьева, О.А. Моделирование системы финансовых показателей для анализа финансового состояния коммерческой организации / О.А. Измestьева // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2012. – №3. – С. 140–144.
3. О состоянии расчетов / Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki.finansy/operativnaya-informatsiya_14/. – Дата доступа: 25.08.2015.
4. Пласкова, Н. С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова. – Москва : Эксмо, 2007. – 704 с.
5. Савицкая, Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – Москва: Новое знание, 2007. – 651 с.

УДК 339.97

ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В СИСТЕМЕ ГОРОДСКОЙ ЛОГИСТИКИ: ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА И НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ

Жучкевич О.Н., ст. преп.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: городская логистика, грузоперевозки, регион, логистическая система, логистические потоки, транспортные расходы, маршрут, анализ, оптимизация.

В статье рассматриваются особенности городской логистики, ее сущность и значение, определяются объекты логистического управления, обосновывается актуальность управления грузо-

выми потоками с учетом формирующихся в регионе и городе цепочек поставок. Предложены направления анализа грузопотоков в системе городской логистики и определены направления ее совершенствования.

Одним из новых направлений развития логистики в настоящее время является городская логистика, суть которой, как правило, трактуется как оптимизация различных видов потоков (товарных, транспортных, финансовых, людских и т. д.) на уровне городских территорий. Управление ими позволяет повысить эффективность работы пассажирского и грузового транспорта, промышленных предприятий и торговых организаций, коммунальных и социальных служб. Кроме того, решаются проблемы экологии, обеспечивается более высокий уровень удовлетворения потребностей населения. Этим объясняется актуальность этой сферы логистического менеджмента. Однако в настоящее время в отечественной практике нет системных разработок по проблемам городской логистики, за исключением исследований отдельных научных коллективов.

Для обеспечения функционирования системы городской логистики важным является выявление особенностей взаимодействия ее основных элементов, определение направлений анализа и показателей оценки уровня развития городской логистики, а также обоснование направлений повышения ее эффективности.

Учитывая специфику формирования логистических систем разного уровня, систему городской логистики следует рассматривать как совокупность следующих взаимодействующих элементов: поставщиков товаров, транспортных фирм и транспортных подразделений субъектов хозяйствования, осуществляющих перевозки грузов и пассажиров, потребителей товаров, складских объектов, дорожных служб, организаций, обслуживающих городское хозяйство, а также региональных органов управления. Сложность функционирования этой системы объясняется разнообразием представленных элементов и характером связей между ними.

В качестве основных объектов управления в рамках логистики города выделяют потоки разных видов: потоки материалов, транспортных средств, людей, энергии, финансов и информации [1]. При этом первостепенное значение имеет управление грузопотоками, поскольку города всегда были важнейшими производителями и потребителями этих потоков. В городской системе распределения грузов целесообразно выделять следующие цепочки поставок:

- товароснабжение розничных торговых организаций;
- поставки продуктов питания и других товаров в организации общественного питания, гостиницы, учреждения социальной сферы;
- почтовые перевозки, в том числе доставка товаров в связи с развитием электронной торговли;
- доставка сырья, материалов и других видов товарно-материальных ценностей производственным предприятиям;
- перемещение грузов в связи с организацией городского строительства;
- утилизация отходов в результате городской деятельности.

Кроме того, в связи с увеличением объемов деятельности субъектов хозяйствования и расширением географии поставок в рамках городской логистики имеет смысл рассматривать управление междугородними и международными грузовыми перевозками. Это особенно актуально для регионов, находящихся в непосредственной близости от основных транспортных магистралей, железнодорожных узлов, терминалов и т.д. При этом оптимизация таких перевозок ставит задачу создания и развития логистической инфраструктуры: логистических центров, таможенных складов, современных объектов транспортной инфраструктуры, что неизбежно связано с вовлечением в процесс логистического управления региональных органов управления. В этой связи возникает необходимость значительного расширения сферы функционирования городской логистики.

Исследование грузопотоков в рамках городской логистики целесообразно осуществлять по следующим направлениям.

1. Анализ динамики и структуры внутренних грузовых перевозок по направлениям и участкам дорог региона.
2. Анализ объемов и динамики перевозок экспортно-импортных грузов и транзитного грузопотока в регионе.
3. Оценка пропускной способности отдельных участков дорог.
4. Анализ объемов внутригородских перевозок в разрезе видов грузов, организаций – потребителей, маршрутной сети города.

5. Оценка эффективности использования транспортных средств отдельными грузоперевозчиками.

6. Анализ величины транспортных расходов как важнейшей составляющей логистических издержек.

В зависимости от степени актуальности проблемы в регионе и особенностей решаемых задач представленные направления анализа требуют корректировки, большей детализации, либо, наоборот, более общих оценок.

В настоящее время решение аналитических задач такого вида усложняется из-за отсутствия единой системы информационного обеспечения. Это проявляется в отсутствии учета и анализа различных показателей и параметров транспортировки на уровне отдельных субъектов хозяйствования, показателей грузоперевозок на уровне городов, в укрупненных оценках показателей и характеристик функционирования транспортной сферы регионального уровня, что создает трудности с обоснованием и реализацией направлений совершенствования управления логистическими потоками.

В качестве основных направлений оптимизации грузовых перевозок в сфере городской логистики с учетом предлагаемых подходов к анализу целесообразно рассматривать следующие.

1. Обеспечение консолидации грузов на уровне региона (или города) и их последующее распределение по направлениям грузоперевозок и грузополучателям, что возможно путем создания современной складской инфраструктуры и региональных логистических центров.

2. Формирование оптимальных маршрутов доставки грузов с целью снижения расходов на транспортировку, устранения нерациональных встречных перевозок, оптимизации времени доставки, обеспечения рациональной загруженности отдельных участков дорог (улиц, мостов, т.д.)

3. Оптимизация транспортной планировки города и организация эффективного дорожного обслуживания.

4. Автоматизации процессов информационного обслуживания системы городской логистики в целом и системы грузовых перевозок в частности. В современной мировой практике это направление связано с использованием, так называемых, интеллектуальных транспортных систем (ИТС), под которыми понимают взаимосвязанные элементы транспортной инфраструктуры, обеспечивающие автоматизированную передачу информации в режиме реального времени и находящиеся в свободном доступе для всех участников транспортного процесса. Формирование ИТС неразрывно связано с активным использованием новейших информационных и коммуникационных технологий [1].

Таким образом, масштаб распространения грузопотоков ставит перед городами и регионами задачу их правильной организации, а развитие городской логистики обеспечивает повышение эффективности функционирования субъектов хозяйствования и региона в целом, решение отдельных проблем социальной сферы, улучшение экологии, а также формирование имиджа региона.

Список использованных источников

1. Кизим. А., Селезнева С. Городская логистика на основе интеллектуальных транспортных систем / А. Кизим, С. Селезнева // Логистика. - № 7. – 2012. – С. 30-34.

УДК 331.5.024.5

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ КОНЦЕПЦИИ «FLEXICURITY» В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Зайцева О.В., асс.

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь

Ключевые слова: flexicurity, гибкая защита занятости, рынок труда, гибкость рынка труда, флексибилизация, нестандартные формы занятости.

Повышение гибкости рынка труда является одной из основных тенденций на рынках труда многих стран мира. Применение нестандартных, гибких форм занятости и режимов труда

несет за собой определенные риски, как для работников, так и для работодателей, государства и общества в целом. Для снижения рисков, возникающих в условиях флексибилизации рынка труда, необходимо особое внимание уделять вопросам социальной безопасности. Поэтому становится актуальной концепция «гибкой защиты занятости» - *Flexicurity*. В статье раскрывается сущность данной концепции, основные принципы и элементы. Проводится анализ реализации принципов концепции *Flexicurity* в Республике Беларусь.

В условиях глобализации мировой экономики, развития информационно-коммуникационных технологий, структурных и демографических сдвигов в экономике многих стран, наиболее распространенной тенденцией является повышение гибкости рынка труда, которое проявляется в широком использовании нестандартных форм занятости, гибких форм оплаты труда и режимов работы. В связи с этим начинают возникать вопросы обеспечения социальной защищенности работающих на условиях гибких форм занятости. В качестве ответа на эти вопросы возникает концепция *Flexicurity* – сочетание гибкости рынка труда и социальной защищенности работников.

Термин «*flexicurity*» является сочетанием двух английских слов «*flexibility*» (гибкость) и «*security*» (безопасность). Основная идея возникновения данного понятия заключается в том, что одновременно может быть достигнут как высокий уровень гибкости рынка труда, так и высокий уровень безопасности и гарантий занятости. К элементам гибкости (*flexibility*) в данной концепции относят: внешнюю гибкость (свобода найма и увольнения работников); гибкое рабочее время; функциональную гибкость; гибкую заработную плату. К элементам защиты (*security*): стабильность найма (*job security*); гарантии занятости (*employment security*); защиту доходов; сочетание работы и личной жизни.

«Флексикьюрити» рассматривается как концепция политики на рынке труда и как правовая концепция (основанная на нормах трудового права и права социального обеспечения) [6]. В русскоязычных исследованиях концепцию *flexicurity* переводят по-разному: «гибкозащищенность», «гибконадежность», «флексикьюрити», «гибкобильность», «гибкая защита занятости» и др.

Европейская комиссия определяет данную концепцию как «комплексную стратегию одновременного повышения гибкости и безопасности на рынке труда» и выделяет 4 общих принципа концепции *flexicurity* [1, с. 12]:

1. Гибкие и надежные договорные отношения (с точки зрения работодателя и наемного работника, инсайдеров и аутсайдеров);
2. Активную политику на рынке труда (Effective active labour market policies (ALMP))
3. Всеобъемлющие стратегии непрерывного образования (Comprehensive lifelong learning (LLL))
4. Современные системы социальной защиты (Modern social security systems) .

Кроме этого, выделяются и следующие принципы концепции *flexicurity*:

1. Поддержание равновесия между правами и обязанностями работодателей, работников, лиц, занимающихся поиском работы, органов государственного управления;
2. *Flexicurity* должна быть вписана в национальную модель рынка труда и национальную стратегию экономического развития;
3. *Flexicurity* одинаково нацелена на оказание помощи как инсайдерам (занятым, которые нуждаются в повышении своей профессиональной пригодности и социальной защите), так и аутсайдерам на рынке труда (то есть безработным, которым необходим доступ к вакансиям, образовательным программам);
4. Необходим баланс между внутрифирменной и межфирменной мобильностью работников;
5. Гендерное равенство на рынке труда;
6. Социальное партнерство;
7. Развитие малого и среднего предпринимательства [5, с.80].

Формирование гибкого рынка труда во многом зависит от правового регулирования трудовых отношений. Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) разработаны индикаторы защиты занятости, по которым оценивается, насколько гибким/жестким является трудовое законодательство той или иной страны [2]. ОЭСР рассчитывает данные индикаторы для 40 стран, включая Российскую Федерацию. РФ находится среди стран с наиболее гибким законодательством. И, как отмечает кандидат юридических наук Е. Мотина «при оценке трудового законодательства Беларуси с точки зрения экономики труда можно утверждать, что оно является

еще более гибким, чем российское, и приближается по этому показателю к группе государств с англосаксонскими правовыми традициями, где гибкость трудового законодательства оценена как максимальная» [6].

Что же касается политики на рынке труда, то можно отметить, что существующие программы активной политики мер на рынке труда (ПАМРТ) Республики Беларусь содержат стандартный набор мер, включая поддержку при поиске работы, переподготовку, стимулы к занятости, общественные работы и программы поддержки предпринимателей. Относительные расходы на эти программы в Беларуси значительно отстают от показателей стран-членов Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) и постсоциалистических стран: в 2013 году расходы Беларуси составили 0,036 процента ВВП, по сравнению с 0,6 процента и 0,34 процента ВВП в странах-членах ОЭСР и бывших социалистических странах, соответственно [4].

Особое внимание при рассмотрении реализации концепции *flexicurity* в Республике Беларусь необходимо уделить системе социальной защиты населения.

Официально зарегистрированная безработица в Беларуси остается довольно низкой. Численность безработных на конец 2014 г. составила 24,2 тыс. чел. (на конец 2013 г. – 20,9 тыс. чел.) или 0,5% от экономически активного населения. Однако, по состоянию на конец июля 2015 года уровень безработицы возрос почти вдвое и составил 1% от экономически активного населения. Частично это связано с изданием Декрета Президента №3 «О предупреждении социального иждивенчества» и, соответственно, созданием стимулов для безработных официально регистрировать свой статус. В январе-июне 2015 г. средний период трудоустройства увеличился на 0,3 месяца по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 1,7 месяца. В то же время у женщин он более длительный – 1,9 месяца (у мужчин и молодежи – 1,5 месяца). На конец июня 2015 г. более половины всех состоящих на учете безработных – мужчины (66,5 %). Молодежь в возрасте 16 – 30 лет составляет 26,2 %. Доля безработных с высшим образованием составляла лишь порядка 13%. В то же время среди безработных 17,2 % составляет категория особо нуждающихся в социальной защите и не способных на равных условиях конкурировать на рынке труда (инвалидов, детей-сирот, родителей в многодетных и неполных семьях, а также воспитывающих детей инвалидов, освобожденных из мест лишения свободы, ветеранов боевых действий на территории других государств, молодежи в возрасте до 21 года, впервые ищущей работу и др.)¹⁷. Низкое пособие по безработице не позволяет рассматривать службу занятости как институт, способный предложить нанимателям качественную рабочую силу и содействовать задачам реструктуризации экономики.

Действующая система страхования безработицы не дает возможность поддержать уровень жизни безработных, достаточный для активного поиска работы. ФСЗН является также источником средств на выплату пособий по безработице, максимальный размер которого в настоящее время составляет 360 тысяч рублей, что составляет 23 % от прожиточного минимума (который с первого августа 2015 года составляет 1 569 130 руб), 16,5 % от минимальной заработной платы, 5,1 % от средней заработной платы. Это рекордно маленькое пособие в сравнении со странами Европы. В России максимальная величина пособия по безработице – 4900 рублей (около 70 долларов). В странах ЕС размер пособия зависит от средней заработной платы. Например, максимальная сумма выплат в Германии составляет 2215 евро в западной части страны и 1940 евро — в восточной. Немецкое государство поддерживает своих граждан в период безработицы от 6 до 24 месяцев.

У безработных есть возможность также обратиться за государственной адресной социальной помощью (ГАСП), которая позволяет поддержать доходы семьи безработного на уровне БПМ (действующая черта бедности в Беларуси). С 1 января 2014 года ГАСП не назначают безработным, которые в течение 6 месяцев, предшествующих месяцу обращения, отказались от предложенной подходящей работы либо от прохождения профессиональной подготовки или повышения квалификации по направлению органов Минтруда. Действующая система страхования безработицы дает возможность поддержать имевшийся уровень потребления в течение 3-х месяцев лишь работникам, уволенным по сокращению (они получают выходные пособия в размере трехкратного среднемесячного заработка). В целом, пособие по безработице и предоставляемая помощь (ГАСП и др.) не позволяет безработному избежать периодов получения

¹⁷ По данным Министерства труда и социальной защиты. Режим доступа: <http://mintrud.gov.by/activity/sostojanie/>. Дата доступа: 05.09.2015

доходов ниже уровня БПМ, что может препятствовать мобильности и активному поиску работы. В этом Беларусь существенно отличается от развитых стран, где существует понимание того, что, по сути, поиск работы – самый производительный вид деятельности с точки зрения всего общества. Для сравнения, если в Беларуси затраты на пособия по безработице в 2012 г. составляли 0,004% ВВП, то в переходных странах – 0,39%, в странах ОЭСР – 0,61% [3].

Таким образом, необходимо заключить, что при довольно высоком уровне гибкости трудового законодательства Республики Беларусь, институты социальной защиты не соответствуют требованиям динамичного рынка труда, то есть принципы концепции flexicurity реализуются лишь частично. В дальнейшем, для реализации данных принципов, необходимо уделять внимание и направлять достаточно средств на активную политику на рынке труда, а также на социальную поддержку особо уязвимых групп населения.

Список использованных источников

1. European Commission. Towards Common Principles of Flexicurity: More and better jobs through flexibility and security / European Commission // Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. – 2007. – 38 p.
2. OECD indicators on Employment Protection [Electronic resource]. – 2015. – Mode of access: <http://www.oecd.org/employment/emp/oecdindicatorsofemploymentprotection.htm> - Date of access: 05.09.2015.
3. Акулич В. Рынки труда и капитала в Беларуси: равный статус для долгосрочного роста. / Акулич В., Валетко В., Навродский С., Равинский Ю. // [Электронный ресурс] – 2015. – Режим доступа: http://case-belarus.eu/wp-content/uploads/2015/04/FINAL-Belarus-Capital-and-LM_2015.pdf. – Дата доступа: 06.09.2015.
4. Группа Всемирного банка. Республика Беларусь. Особое внимание: Укрепление мер политики на рынке труда для поддержки структурных реформ / Группа Всемирного банка. [Электронный ресурс] – 2015. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/eca/belarus/Belarus-Economic-Update-Focus-apr2015-ru.pdf>. – Дата доступа: 06.09.2015.
5. Европейское региональное совещание. Обеспечение достойного труда в Европе и Центральной Азии : доклад Генерального Директора. Том 1. Часть 2. – МБТ, 2009. [Цитируется по: Е. В. Ванкевич. Гибкость рынка труда: единство макро- и микроподходов : монография / Витебск: УО «ВГТУ», 2014. – 198 с.].
6. Мотина Е. Модель flexicurity: понятие, содержание и пути реализации в трудовом законодательстве / Е. Мотина // «Юстиция Беларуси». - 2012. - №8. - С.44-49.

УДК 339.13.012+0.04(476)

ИССЛЕДОВАНИЕ БЕЛОРУССКОГО РЫНКА IT – ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ SWOT-АНАЛИЗА

Калиновская И.Н., к.т.н., ст. преп.,

Кучеренок Т.В., студ., Костюкова В.И., студ.

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь

Ключевые слова: исследования рынка, рынок IT – технологий, SWOT-анализ, сегментирование рынка, бизнес-модели.

Проведены исследования рынка IT – технологий в Республике Беларусь. Определены основные показатели рынка IT – технологий за 2010 г., 2014 г. Произведено сегментирование рынка и сделан анализ сегментов IT-рынка Беларуси, в частности индустрии оффшорного программирования. Выявлены основные бизнес-модели белорусских IT-компаний. Проведен SWOT-анализ белорусского рынка IT – технологий.

Развитие IT – технологий в Республике Беларусь является одним из ведущих направлений экономики, о чем свидетельствует Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере ин-

формационно-коммуникационных технологий. С целью формирования благоприятных условий для разработки в Беларуси программного обеспечения, информационно-коммуникационных технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики разработаны и реализуются следующие законодательные документы: Концепция государственной политики в области информатизации (одобрена Указом Президента Республики Беларусь № 195 от 06.04.1999), Декрет Президента № 12 от 22 сентября 2005 г. «О праже высоких технологий», Закон РБ «Об информации, информатизации и защите информации» от 10.11.2008 г., Указ Президента № 60 «О мерах по совершенствованию использования национального сегмента сети интернет» от 01.02.2010 г. Так же в Беларуси созданы благоприятные налоговые условия для IT-отрасли. Таким образом, в последние годы ИКТ - сектор получил серьезную государственную поддержку и стал одним из приоритетных направлений развития экономики страны.

Целью проведенной работы являлось исследование рынка IT – технологий в Республике Беларусь на основе SWOT-анализа. Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- определены основные показатели рынка IT – технологий за 2010 г., 2014 г.;
- установлена структура рынка IT – технологий в Республике Беларусь;
- проведен SWOT-анализ белорусского рынка IT – технологий.

В качестве государственного содействия отрасли важно отметить открытие и поддержку Парка Высоких Технологий (ПВТ). Крупнейшими резидентами ПВТ являются компании: EPAM Systems, Сбербанк-Технологии, Itransition, Game stream. За последнее десятилетие белорусская IT-индустрия, несмотря на влияние кризиса, достигла достойных результатов. Основные показатели рынка IT – технологий в Республике Беларусь, приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели рынка IT – технологий за 2010 г., 2014 г.

Показатель	Значение		Источник
	2010	2014	
Число резидентов Парка высоких технологий	92	140	Администрация «Парк высоких технологий»
Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, млн. долл. США	203,7	470	Администрация «Парк высоких технологий»
Объем экспорта ПО резидентами Парка высоких технологий, млн. долл. США	161	446,7	Администрация «Парк высоких технологий»
Количество занятых в предприятиях-резидентах ПВТ, чел.	8 412	18 000	Администрация «Парк высоких технологий»
Количество белорусских компаний, попавших в список 100 лучших аутсорсинговых компаний мира	4	7	Рейтинг "The Global Outsourcing 100"
Место Беларуси в списке стран-лидеров сферы IT -аутсорсинга	13	13	Рейтинг GS100

Источник: [1, 2, 3,5].

В результате исследований рынка IT – технологий в Беларуси, проведенных компаниями «Merchant Consulting Group» (г.Минск), «Market-Visio» (г.Москва), «Soft Line» (г.Минск), ЗАО «БелХард Групп» (г.Минск), ЗАО «Инвестиционная компания Юнитер», а также ряда обзорных публикаций, выполненных в 2003–2015 гг., было выявлено, что наиболее четкое сегментирование рынка предложено компанией ЗАО «БелХард Групп» [4]: рынок ПК и периферии; рынок Интернет-услуг и всех сопутствующих сервисов; рынок сетей и телекоммуникаций, системной интеграции и решений масштаба предприятия; софтверный рынок (экспортно-ориентированное программирование, ПО для местного потребления: юридическое, бухгалтерское, АСУТП и АСУП местных производителей, коробочное западное ПО); мобильная связь и мобильный доступ (GPRS/3G,

WAP и др.); обучение компьютерной грамотности и программированию, курсы повышения квалификации для IT-специалистов.

При анализе сегментов IT-рынка Беларуси, в частности индустрии оффшорного программирования, было выявлено наличие 4 основных бизнес-моделей [2]:

- сервисная – компания при данной модели занимается разработкой программного обеспечения на заказ (при этом интеллектуальная собственность остается за заказчиком);
- продуктовая – компания производит собственное ПО;
- смешанная – комбинация сервисной и продуктовой модели (в Беларуси более 60% компаний используют данную модель);
- аутсорсинг бизнес-процессов – компания выполняет услуги по заполнению статистических форм и т.д. для заказчика.

Для белорусского рынка IT-услуг и продуктов наиболее характерной моделью является сервисная модель (более 90% компаний-разработчиков ПО занимаются созданием ПО на заказ).

На основе оценки факторов внешней и внутренней среды IT-рынка Республики Беларусь проведен SWOT-анализ белорусского рынка IT – технологий. Результаты анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – SWOT-анализ белорусского рынка IT – технологий

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
<p>Культурная близость республики Беларусь к европейским странам (основным заказчикам разработки ПО);</p> <p>Географическое месторасположение Беларуси;</p> <p>Развитая инфраструктура страны;</p> <p>Значительный объем высокотехнологического производства и НИОКР;</p> <p>Высокий уровень технического образования;</p> <p>Достойная репутация белорусских IT-компаний;</p> <p>Наличие высококвалифицированных кадров;</p> <p>Стабильность и прогнозируемость государственной политики в данном направлении;</p> <p>Наличие Парка Высоких Технологий;</p> <p>благоприятные налоговые условия для компаний IT-отрасли;</p> <p>Низкие затраты.</p>	<p>Нехватка трудовых кадров;</p> <p>Ограниченность квалифицированных трудовых ресурсов;</p> <p>Малая доля компаний, работающих по продуктовой бизнес-модели;</p> <p>Низкий уровень знаний иностранных языков специалистами;</p> <p>Невысокий уровень квалификации менеджеров и маркетологов из-за специфики деятельности IT-компаний;</p> <p>Небольшая емкость внутреннего рынка;</p> <p>Преобладание аутсорсинговых компаний;</p> <p>Низкий уровень иностранных инвестиций в IT-отрасли.</p>
ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
<p>Наличие большого количества бизнес-центров с доступной арендной платой офисных помещений;</p> <p>Возможность получения образования по специальностям, необходимым для IT-индустрии;</p> <p>Возможность переподготовки специалистов и повышения их уровня квалификации;</p> <p>Рост рынков, смежных с рынком IT-услуг;</p> <p>Развитие современной ИКТ-инфраструктуры;</p> <p>Возможность совершенствования уровня знаний иностранных языков специалистами IT-отрасли.</p>	<p>Высокая подверженность влиянию изменения законодательства и регулятивных мер;</p> <p>Риск отмены налоговых льгот для IT-компаний-членов ПВТ;</p> <p>Нехватка кадров в отрасли окажет значительное давление на ставки заработной платы, особенно в период пика дефицита специалистов (2017-2019 гг.);</p> <p>Риск повышения арендной ставки для компаний-членов ПВТ;</p> <p>5. Наличие большого количества фрилансеров, что снижает конкурентоспособность цен легальных IT-компаний.</p>

Источник: разработка авторов.

Выводы:

- развитие IT – технологий в Республике Беларусь является одним из ведущих направлений экономики;

- разработанная законодательная база для формирования благоприятных условий создания программного обеспечения, информационно-коммуникационных технологий, направлена на повышение конкурентоспособности национальной экономики;
- для белорусского рынка IT-услуг и продуктов наиболее характерна сервисная модель, при которой компания разрабатывает ПО на заказ;
- проведенный SWOT-анализ белорусского рынка IT – технологий показал, что в Беларуси созданы благоприятные условия развития IT-отрасли;
- развитие белорусской IT-отрасли будет обусловлено совокупностью мировых и локальных тенденций, среди которых: рост спроса на «умные устройства» и интернет-сервисы, внедрение IT-систем в управление бизнесом, автоматизация госсектора;
- в качестве рыночного сегмента с наиболее высоким потенциалом в ближайшие 3 – 5 лет будет выступать сегмент разработки программных продуктов.

Список использованных источников

1. Информационный портал tut.by [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://it.tut.by/numbers/>. – Дата доступа: 03.09.2015.
2. Осипов, Р. IT-рынок / Р. Осипов // Юнитер. – 2014. – Апрель. – С. 3-23.
3. Калиновская, И. Исследование и сегментирование рынка IT-технологий в Республике Беларусь / И. Калиновская, Г. Яшева // Материалы Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие организаций и регионов Республики Беларусь». – УО ВГТУ. – 2011. – С. 47-52.
4. Сайт ЗАО «БелХард Групп» [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: www.belhard.com - Дата доступа: 1.09.2015.
5. Информационный портал dev.by [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: www.dev.by - Дата доступа: 05.09.2015.

УДК 336.7

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Камешкова В.К., асс.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: розничные банковские услуги, депозитный рынок, кредитный рынок, платежные карточки, банковская инфраструктура, дистанционное банковское обслуживание

В статье проводится всесторонний анализ рынка розничных банковских услуг в Республике Беларусь. В результате анализа было выявлено, что одной из важнейших задач развития банковского сектора в Республике Беларусь является расширение состава и качества банковских услуг и приближение их к уровню развитых европейских банков, а также создание действенного механизма аккумуляции денежных средств населения и трансформации их в кредиты реальному сектору экономики. Особое внимание в работе акцентируется на использовании услуг дистанционного банковского обслуживания, которые обеспечивают клиенту удобство и экономию времени. В качестве направлений дальнейшего развития розничных банковских услуг предложена совершенно новая для белорусского рынка услуга дистанционного обслуживания.

Банковский розничный бизнес как самостоятельное направление деятельности универсальных банков ориентирован на удовлетворение потребностей физических лиц на основе предоставления широкого спектра банковских услуг. В настоящее время в экономической литературе широко обсуждается одна из проблем современного розничного бизнеса – возможно ли обеспечить индивидуальное обслуживание клиентов в условиях массовых продаж услуг. Поэтому наиболее остро стоит вопрос о подготовке специалистов, способных осуществлять не только стандартные операции, но также умеющих вести переговоры с массовым клиентом, знать психологические тонкости взаимоотношений между продавцом и покупателем. От этого во многом зависит успех ритейлов-

ского банка [1, с. 45]. Традиционно наиболее востребованными банковскими услугами являются услуги, связанные с кредитованием физических лиц. В 2011-2014 гг. наблюдался устойчивый рост потребительского кредитования. В целом кредиты физическим лицам составляют лишь около 20 % в общей структуре кредитного портфеля, причем среди них преобладают кредиты в национальной валюте (97 % приходится на кредиты физических лиц в национальной валюте). Весьма незначительная доля кредитов физических лиц в иностранной валюте связана с запретом банкам и небанковским кредитно-финансовым организациям предоставление физическим лицам, за исключением индивидуальных предпринимателей, кредитов в иностранной валюте в июле 2009 года (Постановление Правления НБРБ от 14 июля 2009 г. № 105 «О внесении дополнений и изменений в Инструкцию о порядке предоставления (размещения) банками денежных средств в форме кредита и их возврата») [2].

За анализируемый период увеличение задолженности по кредитам физических лиц произошло более чем в 2 раза и на начало 2015 года составила 53140,8 млрд р. 97 % задолженности приходится на задолженность физических лиц в национальной валюте. Необходимо отметить, что по состоянию на 01.01.2012 г. на одного жителя страны в среднем приходилось 2,4 млн. руб. кредитов, а к 01.01.2015 показатель достиг уровня 5,6 млн. руб.

Следующим ключевым сегментом розничного рынка Республики Беларусь является привлечение денежных средств населения в банковские вклады (депозиты). Остатки привлеченных средств населения с 2012 года постоянно увеличиваются и по состоянию на 01.01.2015 г. Их уровень составил 107,9 трлн. руб. На одного жителя страны в среднем приходится 11,1 млн. руб. сбережений, размещенных в банках. Позитивной тенденцией на депозитном рынке является тот фактор, что работа над расширением спектра предоставляемых продуктов и услуг продолжается. Жесткая конкуренция ведет к вытеснению банков, не применяющих инновации, поэтому эффективное применение электронных платежных инструментов (банковских платежных карточек и электронных денег) для банков является чрезвычайно важным. Учитывая то, что период формирования белорусского рынка карточек значительно меньше, чем в развитых европейских странах, в Республике Беларусь достигнуты существенные результаты по показателю доли безналичных расчетов. Так, если на 01.01.2007 года уровень розничного товарооборота оплаченный банковскими платежными карточками, составлял лишь 1,1 %, то на 01.01.2011 г. он достиг 7,9 %, и на 01.01.2015 г. – 16 %. При этом доля безналичных операций с использованием карточек в общем объеме операций с использованием данного платежного инструмента на 01.01.2012 года достигла 49 % по количеству операций и 13 % по сумме операций, а на 01.01.2015 г. данный показатель составил 68,4 % по количеству операций и 21,5 % — по сумме [4].

Показатели количества карточек на 1 банкомат и на 1 платежный терминал в организациях торговли и сервиса на 01.01.2015 г. составили 2854 и 168 карточек соответственно. Анализ дистанционных банковских услуг показал, что большинство банков Республики Беларусь предлагают своим клиентам воспользоваться услугами Интернет-банкинга, смс-банкинга, онлайн заявки на кредит. Также необходимо отметить, что некоторые банки предлагают своим клиентам эксклюзивные услуги: покупка через интернет-магазин, услугу «перевод с карты на карту», оформление онлайн заявки на карточку, а также услугу видео-консультанта и др. Сегодня актуальным и важным направлением развития дистанционного банковского обслуживания является мобильный банкинг, и в ближайшее время данная услуга войдет в число самых востребованных банковских сервисов. Исследование компании Nielsen (ведущая американская маркетинговая компания) показали, что в Европе у 9 из 10 людей есть мобильные телефоны, а у половины – смартфоны [5]. Поэтому основная банковская задача - перевести наиболее часто совершаемые операции клиентов в зону дистанционного обслуживания. Рынок мобильных платежей будет расти в среднем на 42 % в год, по оценке Gartner (исследовательская и консалтинговая компания, специализирующаяся на рынках информационных технологий) [6]. Сегодня клиенты требуют новых и современных каналов обслуживания, а от мобильного банкинга - высокого качества и инноваций, поэтому банкам необходимо воспринимать свои мобильные проекты в длительной перспективе [7]. В связи с этим банкам необходима мобильная стратегия.

Услуга «ФотоКасса». Одной из инновационных идей на мировом банковском рынке является приложение для удаленной оплаты счетов «ФотоКасса», которая еще не нашла отражения на белорусском банковском рынке. Приложение «ФотоКасса» предлагает клиенту легко оплатить счет, просто сделав его фотографию. Для совершения данной операции необходима только кар-

точка банка и мобильный телефон (на платформе Android или iOS). Интеграция «ФотоКассы» с банком производится с помощью введения номера мобильного и пароля в сервисе банка в самом приложении.

Работа данного приложения складывается из 4 этапов. На 1 этапе клиенту необходимо установить приложение на свой мобильный телефон (приложение является бесплатным), ввести логин и пароль для «Фотокассы» (в случае первого запуска – подтверждение входа в интернет-банкинг одноразовым паролем по СМС и назначение ПИН-кода, чтобы не вводить одноразовый пароль каждый раз при входе); На 2 этапе клиент фотографирует квитанцию или счет и отправляет ее сотруднику банка (средства будут списаны с выбранной клиентом карты). На 3 этапе сотрудник банка получает фото квитанции клиента и создает платеж (клиент получает смс, чтобы его подтвердить). Скан-копию квитанции об оплате с печатью банка клиент может получить на указанный ранее e-mail, чтобы при необходимости распечатать ее и предъявить для подтверждения оплаты. На 4 этапе клиент получает СМС-отчет об исполнении платежа. В меню приложения «ФотоКасса» клиент видит три вкладки – это архив, активация камеры приложения и настройки. В архиве после начала использования программы будут сохраняться фото оплаченных счетов. Функция активации камеры не требует отдельных пояснений – с ее помощью прямо из приложения владелец мобильного устройства может сделать фото нужного счета. Наконец, в настройках перед ним открываются возможности вроде изменения PIN-кода, ознакомления с тарифами услуги «ФотоКасса» и другие. Принцип работы «ФотоКассы» очень простой. Клиент, у которого на руках есть требующий оплаты счет, например, за коммунальные услуги, делает его фото на камеру. Выбрав опцию «Оплатить», он должен затем определиться с платежной картой из зарегистрированных в данной программе. Наконец, в соответствующем поле можно добавить комментарий к транзакции – для сотрудника банка, который и будет ее обрабатывать. Обработкой данных из программы «ФотоКасса» занимается специальный банковский сотрудник, который на основе полученных данных (чек, номер карточки и соответствующие детали о клиенте) реализует сам платеж за несколько минут. Таким образом, клиент избавляет себя от необходимости самостоятельно вносить плату по счетам, за него это делают профессионалы из банка. Сервис работает круглосуточно и без перерывов, операторы обрабатывают квитанции и счета точно также, как осуществляли бы операцию в отделении с бумажным носителем, если фотография получилась нечеткой и разглядеть на ней некоторые детали или реквизиты не представляется возможным, – оператор связывается с клиентом и уточняет недостающую информацию. Приложение должно быть доступно для скачивания на Google Play («Фотокасса» для Android) или на сайте iTunes («Фотокасса» для iPhone). Для многих такой способ оплаты может стать переходным этапом между обслуживанием в отделении и самостоятельной работой с помощью услуг дистанционного доступа. Также достоинством данной программы является доступ к банковским услугам для клиентов нестоличного региона.

Таким образом, грамотно внедряя и развивая **дистанционное обслуживание**, банк повышает эффективность своей деятельности и расширяет свой бизнес за счет продажи банковских продуктов и привлечения новых клиентов.

Список использованных источников

1. Сплошнов, С. Розничный банковский бизнес / С. Сплошнов, Н. Давыдова. – Минск: 2012. – 285 с.
2. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/report/2014.pdf>. – Дата доступа: 10.08.2015.
3. Аналитический отчет ГНУ НИЭИ [Электронный ресурс] / ред. В.В. Пинигин.- Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/today/InternationalCooperation/UN/FinServiceDemandRegionsAnalysis.pdf>. – Дата доступа: 10.08.2015.
4. Аналитический отчет ГНУ НИЭИ [Электронный ресурс] / ред. В. В. Пинигин.- Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/today/InternationalCooperation/UN/FinServiceDemandRegionsAnalysis.pdf>. – Дата доступа: 10.08.2015.

5. Перспективные направления развития дистанционного банковского обслуживания. Европейский опыт [Электронный ресурс] / ЗАО Baltic Amadeus. – Москва, 2013. – Режим доступа: <http://www.bankit.by/news/152-bankit-2012/845-perspektivnye-napravleniya-razvitiya-dstantsionnogo-bankovskogo-obsluzhivaniya-evropejskij-opyt>. – Дата доступа: 10.08.2015.
6. Салонин, Г. Интернет-услуги французских банков / Г. Салонин // Бизнес и банки. – Москва, 2012. – № 12. – С. 7–11.
7. Будущее мобильных платежей: какое оно будет [Электронный ресурс] / ред. Н. Замашкина. – Москва, 2013. – Режим доступа: <http://therunet.com/articles/784-buduschee-mobilnyh-platezhey-kakim-ono-budet>. – Дата доступа: 10.08.2015.
8. Будущее мобильных платежей: какое оно будет [Электронный ресурс] / ред. Н. Замашкина. – Москва, 2013. – Режим доступа: <http://therunet.com/articles/784-buduschee-mobilnyh-platezhey-kakim-ono-budet>. – Дата доступа: 16.08.2015.

УДК 658

УЧАСТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ УСЛУГ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Карташева Н.И., к.т.н., доц.

Витебский государственный университет, г. Витебск, Республика Беларусь

Карташева Е.С., студ.

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

Ключевые слова: информация, информатизация, информационные технологии, экспорт услуг, экспортный потенциал, аутсорсинг.

В статье приведены результаты исследования факторов развития рынка услуг в сфере информационных технологий; проведен анализ уровня, динамики участия Республики Беларусь на международном рынке услуг в сфере информационных технологий и перспектив развития экспорта Республики Беларусь в этой сфере.

Сфера компьютерных и информационных услуг представляет собой перспективное направление развития экспорта для Республики Беларусь, поскольку позволяет увеличить долю наукоемких и характеризующихся высокой долей добавленной стоимости услуг в общем объеме экспорта, а также диверсифицировать его направленность, что является одним из стратегических ориентиров развития отечественной экономики согласно Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011-2015 гг.

По данным Всемирной торговой организации, по итогам 2013 года объем экспорта компьютерных услуг Беларуси составил порядка 60 долл. США на душу населения – рисунок 1, что в два раза выше, чем у стран-соседей, России и Украины. Более того, по экспорту компьютерных услуг на душу населения в 2013 году Беларусь обогнала таких признанных мировых лидеров в ИТ-сфере, как Индия и США. При этом у Индии этот показатель равнялся 41 долл. США, у США – 36 долл. США [1].

Объем производства компьютерных и информационных услуг организациями Республики Беларусь составляет по итогам 2013 года около 900 млн. долл. США (темп роста составил 136 %). Основная часть объема производства компьютерных и информационных услуг приходится на разработку программного обеспечения и консультирование в этой области (86,2 %). Наибольшие темпы роста объемов производства в 2013 году приходятся на деятельность, связанную с обработкой данных и превышают 150 % [3, с. 2].

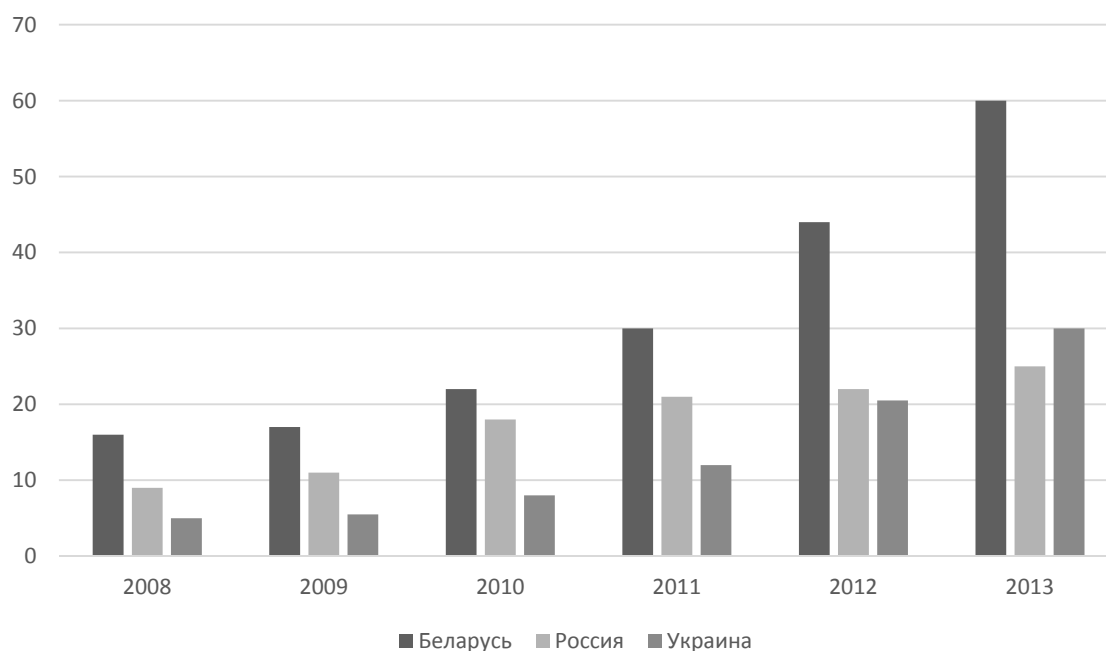


Рисунок 1 – Экспорт компьютерных и информационных услуг на душу населения в Республике Беларусь, долл. США/чел.

В целом в 2013 году Беларусь экспортировала компьютерных услуг на 552 млн долл. США. Несмотря на то, что многие страны имеют значительно более высокие показатели (например, объем экспорта России и Дании составил 2,508 млрд долл. США и 2,151 млрд долл. США соответственно), они демонстрируют отрицательное сальдо (у России – 400 млн долл. США, у Дании – 225 млн долл. США), так как ведут разработку своих программных продуктов за рубежом или активно закупают и внедряют импортные решения [1].

В Беларуси по итогам 2013 года сальдо компьютерных услуг было положительное и превысило 480 млн долл. США. Среди стран Таможенного союза только Беларусь имеет положительное сальдо компьютерных услуг, причем на протяжении последних пяти лет страна постоянно увеличивает этот показатель. Так, в 2009 году сальдо равнялось 119,2 млн долл. США, в 2010-м – 171,6 млн долл. США, в 2011-м – 227,3 млн долл. США, в 2012-м – 352,1 млн долл. США, в 2013-м – 480,6 млн долл. США [2].

Крупнейшим поставщиком компьютерных услуг в Беларуси является Парк высоких технологий. В 2013 году объем экспорта составил 446,7 млн долл. США, или более 80 % от общего показателя по республике [1].

По данным одного из крупнейших информационно-технологических изданий Software Magazine, в 2013 году 7 компаний вошли в Software 500 лучших мировых поставщиков ИТ-услуг. В престижный рейтинг попали EPAM Systems (140 место, +20 позиций), PROGNOZ (254 место, +38 позиций), IBA Group (286 место, +2 позиции), Ericpol Telecom (299 место, +13 позиций), Sam Solutions (393 место, +13 позиций), Intetics (440 место, +33 позиции), SoftClub (441 место, +19 позиций). Практически половина производимой продукции поставляется в Северную Америку и Европу. На страны СНГ приходится 10-15% от общего экспорта [3, с.7].

По данным Интернет-портала «Дев Бай» в Республике Беларусь на начало 2013 года насчитывалось более 850 компаний, это на 200 компаний больше, чем в 2012 году [4], из них подавляющее большинство, 98 % процентов являются частными. В основном информационно-технологические компании расположены в Минске (более 90 %). Также для информационно-технологических компаний Беларуси характерно использование персонала на аутсорсинге [3, с. 5].

Структура белорусских информационно-технологических компаний характеризуется следующими данными:

- по количеству сотрудников: Наибольшее количество информационно-технологических компаний являются средними по размеру – от 50 до 200 сотрудников. Доля таких компаний в общем числе – 41%. Кроме мелких и средних компаний на рынке есть и крупные игроки. Среди основных

крупных компаний рынка экспортно-ориентированного программирования Беларуси эксперты выделяют 7: Gamestream, Sam-Solutions, ScienceSoft, EPAM Systems, Belhard, IBA, Белсофт [3, с.5]. Так, например, EPAM Systems, в котором в Беларуси работает больше 4 тысяч сотрудников, является крупнейшей информационно-технологической (ИТ)-компанией Беларуси;

– по структуре собственности (частная, иностранная, совместная) : В более чем половине компаний на белорусском информационно-технологическом рынке так или иначе присутствует иностранный капитал. При этом распространенными формами предприятий являются совместные и иностранные предприятия (но иностранный капитал в большинстве случаев имеет отношение к белорусам, уехавшим ранее за границу). Чисто белорусские компании составляют 46 % рынка;

– по возрасту компаний: белорусский информационно-технологический рынок относительно молодой – более 50 % белорусских компаний присутствуют на рынке не более 5 лет. 31 % – «опытные игроки», которые оперируют на рынке от 6 до 10 лет. Пионерами рынка, имеющими опыт работы в индустрии более 11 лет, являются 17 % компаний [3, с. 5].

По данным инвестиционного агентства «Юнитер» внутреннее потребление информационно-технологических услуг в Республике Беларусь составляло в 2013 году около 450 млн. долл. США. Данный показатель включает в себя в том числе и потребление информационно-технологических услуг, разработанных компаниями для собственных нужд. Потребление же информационно-технологических услуг без учета разработок компаний для собственных нужд значительно ниже. Данный показатель по итогам 2013 года составил всего 65 млн. долл. США. Основными потребителями программного обеспечения в Беларуси являются государственные органы и крупные частные компании, такие как банки, компании сектора информационно-коммуникационных технологий (операторы связи) и т. д.

На данный момент сфера компьютерных и информационных услуг является экспортно-ориентированной. Основными потребителями выступают компании из России, США, Германии и Великобритании. Прикладные программы и прикладное программное обеспечение (ПО) является основными продуктами, потребляемыми в странах СНГ, Европы и Северной Америки [5].

По прогнозам как национальных специалистов отрасли, так и международных организаций, экспорт компьютерных и информационных услуг Беларуси будет расти в ближайшие годы на 24-28 % в год и уже в 2017 году может превысить 1 млрд. долл. США. В то время как импорт будет оставаться на достаточно низком уровне. Прогноз темпов прироста импорта составляет 5-7 % в год [3, с.9]. Как следствие, внешнеторговое сальдо по данному виду услуг, а также вклад отрасли компьютерных и информационных технологий в поддержание положительного сальдо Платёжного баланса Республики Беларусь, будет расти.

По итогам проведённого нами анализа и исследования тенденций развития белорусского рынка компьютерных и информационных услуг, можно сделать следующие выводы и рекомендации:

– рынок компьютерных и информационных услуг является одним из наиболее стремительно развивающихся в Республике, что коррелирует с мировой тенденцией развития данной сферы;

– в силу расположения основных заказчиков отечественного информационно-технологического сектора в странах дальнего зарубежья, экспорт компьютерных и информационных услуг является перспективным в плане диверсификации странового экспорта направлением;

– белорусский рынок компьютерных и информационных услуг за время своего существования в значительной степени повлиял на экономику страны, в частности на распределение высококвалифицированных специалистов. В дальнейшем роль и значение данного рынка будет только возрастать;

– в соответствии с общемировой тенденцией, а также в силу угрозы оттока из страны высококвалифицированных специалистов, ожидается выравнивание уровня оплаты труда в отрасли среди стран региона Центральной и Восточной Европы. В связи с этим целесообразно использовать возможности повышающегося в мире спроса на информационно-технологические услуги с более высокой долей добавленной стоимости, в том числе консультационные услуги и производство программного обеспечения в рамках продуктовой модели.

Применение предложенных рекомендаций будет способствовать увеличению экспортного потенциала Республики Беларусь в сфере информационных технологий, а также составит основу для последующего перехода от стратегии работы по индивидуальным заказам, используемой в настоящее время большинством белорусских разработчиков информационных технологий, к стратегии

создания собственных программных продуктов, которая характеризуется более высокими уровнями рентабельности, возврата вложенных инвестиций и показателями внешней торговли.

Список использованных источников

1. Беларусь обогнала Индию и США по экспорту компьютерных услуг на душу населения // Парк высоких технологий [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.park.by/post-819/?lng=ru>. – Дата доступа: 05.05.2015.
2. Внешняя торговля Республики Беларусь, [2009—2013]: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 311 с.
3. ИТ-рынок // Инвестиционная компания «ЮНИТЕР» [Электронный ресурс]. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://investinbelarus.by/docs/-21948.pdf>. Дата доступа: 05.05.2015
4. Компании // ИТ в Беларуси [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: <https://companies.dev.by/>. Дата доступа: 05.05.2015.
5. Факты и цифры// Парк высоких технологий [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.park.by/topic-facts/>. Дата доступа: 05.05.2015.

УДК 330:687

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

*Касеева Т.В., к.т.н., доц., Марченко Р.И., выпускница
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, эффективность инновационной деятельности, устойчивое развитие коммерческой организации, экономическая устойчивость, социальная устойчивость, экологическая устойчивость, модели взаимосвязей инновационной деятельности и устойчивого развития.

Статья освещает материалы авторских исследований по моделированию с помощью статистической программы SPSSStatistics взаимосвязей между интегральными показателями инновационной деятельности и интегральными показателями устойчивого развития. Установлено, что наибольшее влияние на общий интегральный индекс устойчивого развития исследуемого субъекта экономики оказывает индекс инновационного потенциала.

В современных условиях инновационная деятельность рассматривается в качестве одного из ключевых факторов устойчивого развития коммерческой организации, т.к. выпуск инновационного продукта, использование новых технологий и методов производства, выход на новые рынки обеспечивают гибкость и адаптивность организации к неблагоприятным факторам внешней среды, тем самым создавая возможности для ее устойчивого развития.

В рамках исследования влияние инновационной деятельности коммерческой организации на устойчивость его развития разработана комплексная методика оценки инновационной деятельности, базирующаяся на системном подходе: на «входе» - оценивается инновационный потенциал, в «процессе» - инновационная активность, на «выходе» - эффективность инновационной деятельности [2].

Анализ влияния инновационной деятельности на устойчивость развития ОАО «Витебские ковры» был проведен с использованием статистической программы SPSSStatist. В общем виде взаимосвязь показателей устойчивого развития и инновационной деятельности можно представить в виде следующей модели

$$y = f(x),$$

где y – показатель устойчивого развития ;

x – показатель инновационной деятельности.

Для анализа использована множественная линейная регрессия, так как она позволяет выявить и описать линейную зависимость между одной зависимой переменной, в нашем случае это интегральный индекс устойчивого развития, и несколькими независимыми переменными, а именно: интегральными индексами инновационного потенциала, инновационной активности и эффективности инновационной деятельности.

Исходные данные для анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Значения интегральных индексов устойчивого развития и инновационной деятельности ОАО «Витебские ковры» за 2011-2013 гг.

Показатель	Год		
	2011	2012	2013
Индекс экономического развития организации (y_1)	1,2608	0,9367	0,8951
Индекс социального развития организации (y_2)	0,9113	1,0619	1,1109
Индекс экологического развития организации (y_3)	0,7421	0,5595	1,3390
Интегральный индекс устойчивого развития ($y_{общ}$)	0,9482	0,8226	1,1001
Индекс инновационного потенциала организации (x_1)	1,1707	0,9827	1,5366
Индекс инновационной активности организации (x_2)	1,0155	3,8023	0,4085
Индекс эффективности инновационной деятельности (x_3)	1,3206	0,6838	1,0107
Интегральный индекс инновационной деятельности ($x_{общ}$)	1,1622	1,3671	0,8593

Рассчитано автором по данным организации.

Использование для анализа взаимосвязи инновационной деятельности и устойчивости развития организации множественной линейной регрессии предполагает необходимость учета возможности существования причинно-следственных связей между независимыми переменными, т.е. возникновение эффекта мультиколлинеарности.

При анализе влияния инновационной деятельности на устойчивость развития было выявлено, что наибольшей значимостью, а, следовательно, и наибольшим влиянием, обладает инновационный потенциал (Бетта=0,994).

В ходе построения уравнения множественной линейной регрессии была получена модель следующего вида:

$$y_{общ} = 0,466 * x_1 + 0,060 * x_3 + 0,324.$$

Данная модель позволяет сделать следующие выводы о влиянии инновационной деятельности на устойчивость развития ОАО «Витебские ковры». Увеличение инновационного потенциала организации на 1, приведет к увеличению её устойчивости на 0,466. Менее значимое воздействие оказывает повышение эффективности инновационной деятельности, а именно: увеличение эффективности инновационной деятельности организации на 1 приведет к увеличению её устойчивого развития на 0,060. В то же время в модели исключен такой фактор, как инновационная активность, в силу его мультиколлинеарности с фактором инновационного потенциала.

Таким образом, можно сделать вывод о разной степени воздействия составляющих инновационной деятельности ОАО «Витебские ковры» на устойчивость развития. Наибольшее влияние на прирост устойчивости развития оказывает инновационный потенциал, незначительное – эффективность инновационной деятельности. Поэтому, необходимо уделять большое внимание дальнейшему развитию инновационной деятельности организации, которая, как видно из модели, оказывает значительное влияние на повышение устойчивости развития ОАО «Витебские ковры».

Особый интерес представляет изучение влияния инновационной деятельности не только на устойчивость развития организации в целом, но и на отдельные её аспекты, а именно: экономический, экологический и социальный.

Проведен анализ влияния инновационного потенциала, инновационной активности и эффективности инновационной деятельности на экономический аспект устойчивого развития организации.

При анализе влияния инновационной деятельности на экономическое развитие было выявлено, что наибольшей значимостью, а, следовательно, и наибольшим влиянием в данной модели, обладает эффективность инновационной деятельности (Бетта=1,023).

В результате построения уравнения множественной линейной регрессии была получена модель следующего вида:

$$y_1 = -0,455 * x_1 + 0,643 * x_3 + 0,944.$$

Данная модель позволяет сделать следующие выводы о влиянии инновационной деятельности на экономическое развитие ОАО «Витебские ковры». Отвлечение ресурсов на увеличение инновационного потенциала организации, приводит к временной потере экономической устойчивости организации, которая в будущем будет компенсирована более высоким уровнем отдачи от этой деятельности. Положительное влияние оказывает повышение эффективности инновационной деятельности, а именно: увеличение эффективности инновационной деятельности организации на 1 приведет к увеличению индекса экономической устойчивости на 0,643.

Исследование полученной модели позволяет сделать вывод о том, что как и следовало ожидать ключевое влияние на экономический аспект устойчивости ОАО «Витебские ковры» оказывает интегральный индекс эффективности инновационной деятельности.

При анализе влияния инновационной деятельности на социальное развитие было выявлено, что наибольшей значимостью, а, следовательно, и наибольшим влиянием в данной модели, обладает инновационный потенциал (Бетта=0,748).

Для характеристики взаимосвязей показателей была получена модель следующего вида:

$$y_2 = 0,276 * x_1 - 0,318 * x_3 + 1,008.$$

Данная модель позволяет сделать следующие выводы о влиянии инновационной деятельности на социальное развитие ОАО «Витебские ковры». Увеличение индекса инновационного потенциала организации на 1 позволит достичь увеличения индекса социального развития на 0,276.

При анализе влияния инновационной деятельности на экологическое развитие было выявлено, что наибольшей значимостью, а, следовательно, и наибольшим влиянием в данной модели, обладает также инновационный потенциал (Бетта=1,036).

В ходе проведения множественной линейной регрессии была получена модель следующего вида:

$$y_3 = 1,499 * x_1 - 0,156 * x_3 - 0,807.$$

Данная модель позволяет сделать вывод о том, что при увеличении инновационного потенциала на 1 происходит рост экологического развития на 1,499.

В данной модели, как и в предыдущей, наблюдается отрицательное влияние фактора эффективности инновационной деятельности, что вызвано разнонаправленностью соответствующих индексов (таблица 1), особенно в 2011 году. Можно предположить, что в дальнейшем в динамике будет наблюдаться положительное влияние этого фактора.

Таким образом, можно сделать следующие выводы о влиянии инновационной деятельности на устойчивость развития исследуемой организации.

Прежде всего, активное осуществление инновационной деятельности в ОАО «Витебские ковры» в 2012 году (интегральный индекс инновационной деятельности составил 1,3671) стало основой для достижения высокого уровня устойчивого развития в 2013 году (интегральный индекс устойчивого развития увеличился с 0,8226 до 1,1001).

Анализ построенных регрессионных моделей показал, что инновационная деятельность оказывает значительное влияние как на устойчивое развитие организации в целом, так и на отдельные её аспекты, а именно: экономическое, социальное и экологическое развитие. При этом следует отметить, что ключевым фактором, оказывающим значительное влияние на социальное и экологическое развитие, стал инновационный потенциал организации, в то время как на экономическое развитие в наибольшей мере повлияло повышение эффективности инновационной деятельности.

Полученные результаты позволяют утверждать, что инновационная деятельность исследуемой организации является одним из важных факторов ее устойчивого развития. Следовательно, для обеспечения дальнейшего увеличения интегрального показателя устойчивого развития, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, необходимо разрабатывать мероприятия по дальнейшей активизации инновационной деятельности. Внедрение данных мероприятий должно обеспечить рост объема продаж инновационной продукции, а, как следствие, и прибыли от её реализации; рост инновационной активности персонала посредством непрерывного развития, обучения и мотивации сотрудников; снижение объема вредных выбросов и сбросов. Данные мероприя-

тия приведут к повышению как экономической, социальной и экологической устойчивости, так и к общему уровню устойчивого развития исследуемой организации.

Список использованных источников

1. Бармута, К. А. Обеспечение устойчивого развития предприятия в условиях освоения инноваций / К. А. Бармута // Вестник ДГТУ. – 2010. – № 10. – 1780 с.
2. Касаева, Т. В. Оценка инновационной деятельности как фактора устойчивого развития коммерческой организации // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2015. – Выпуск 28. – С. 202-213.
3. Коряков, А. Г. Экономическая устойчивость развития предприятий: классификация и ключевые факторы / А. Г. Коряков // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---er12-03/436-a>. – Дата доступа : 07.04.2015.
4. Кудашов, В. И. Устойчивое и эффективное функционирование предприятий: проблемы и пути достижения : монография / В. И. Кудашов. – Минск : МИУ, 2007. – 406 с.
5. Кучерова, Е.Н. Факторы устойчивого развития предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kucherova.ru/publikacii/page162/index.html>. – Дата доступа: 07.04.2015.
6. Хомяченкова, Н. А. Методические рекомендации по оценке и анализу уровня устойчивого развития промышленного предприятия / Н. А. Хомяченкова. – Тверь: ТГУ.- 2010. – 111 с.
7. Шевченко, Д. К. Обеспечение устойчивости работы предприятия на основе активизации инновационной деятельности / Д. К. Шевченко, А. Ю. Рассомахин // Экономика и управление. – 2010. – № 3. – 55 с.

УДК 657.0/5

АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ ПРИБЫЛИ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ

*Касаева Т.В., к.т.н., доц.,
Евдокимова А. В., глав. бух. ОАО «Знамя Индустриализации»
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: доходы, расходы, денежные потоки, текущая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность.

В статье обоснована целесообразность дополнения анализа финансовых результатов деятельности коммерческой организации таким направлением как анализ обеспеченности прибыли денежным потоком. Проведена практическая апробация теоретических исследований в условиях реально действующего экономического субъекта, которая указывает на обоснованность и целесообразность выдвигаемых предложений.

В условиях рыночной экономики прибыль рассматривается как важнейшая цель деятельности организации и ключевой критерий ее эффективности. При этом не всегда можно точно определить, какими именно активами обеспечена сумма прибыли, показанная в отчетности организации. Отраженная в отчете о прибылях и убытках прибыль является виртуальным расчетным показателем. Поэтому необходимо привести рассчитанные по методу начисления и показанные в отчете о прибылях и убытках доходы и расходы к их денежным потокам.

Прибыль определяет эффективность деятельности организации, однако, она не является конечным результатом. Результативность деятельности организации характеризуется наличием денежных средств, т.е. чистым денежным потоком, когда посредством полученных доходов в виде поступлений денежных средств организация способна полностью профинансировать произведенные расходы в виде осуществленных платежей и накопить определенную величину денег, которые могут быть использованы в соответствии с целями организации и приносить дальнейшие выгоды.

Отношение к понятиям «прибыль» и «деньги» менялось с течением времени, что можно проиллюстрировать в следующем виде (рисунок 1).

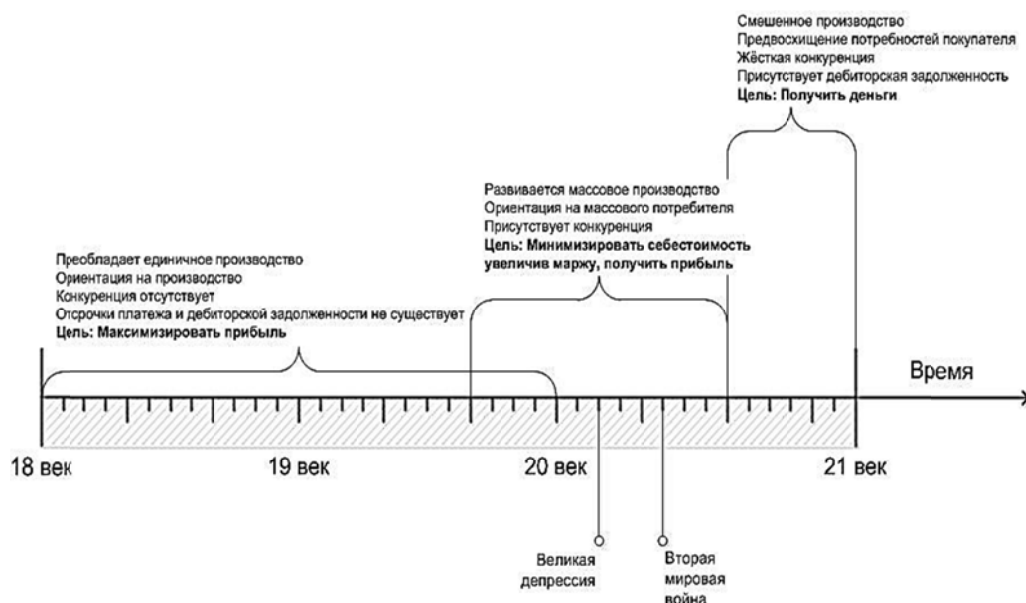


Рисунок 1 – Изменение отношения к понятиям «прибыль» и «деньги» во времени
Составлено автором.

Таким образом, на протяжении времени отношение к прибыли изменилось. На современном этапе развития экономики появляется термин «техническое банкротство» – когда организация эффективна – присутствует прибыль, но не результативна – отсутствуют деньги, организация не может расплатиться по своим обязательствам и продолжить деятельность. Поэтому можно прийти к выводу, что если при наличии прибыли организация может быть признана банкротом, прибыль не является конечным результатом деятельности организации. Таким результатом могут быть только деньги.

Следовательно, наравне с анализом финансовых результатов деятельности организации приобретает большое значение анализ обеспеченности прибыли денежным потоком, сравнение полученных доходов и понесенных расходов, исчисленных по методу начисления с целью определения финансового результата, с поступившими и использованными денежными средствами, а также оценка результата движения денежных средств по различным видам деятельности.

Для целей анализа обеспеченности прибыли денежными средствами необходимо руководствоваться данными, представленными в отчетности организации – «Отчете о прибылях и убытках» и «Отчете о движении денежных средств». Для этого следует выделить доходы и расходы, которые возможно сопоставить в двух формах отчетности, рассчитать показатели и сформировать выводы на основании проведенного анализа (таблица 1).

Таблица 1 – Сопоставление показателей бухгалтерской отчетности для анализа обеспеченности прибыли денежными средствами

«Отчет о прибылях и убытках» формы №2		«Отчет о движении денежных средств» формы №4	
Код строки	Показатель	Код строки	Показатель
010	Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг	021	Поступило денежных средств от покупателей продукции, товаров, работ, услуг
090	Прибыль (убыток) от текущей деятельности	040	Результат движения денежных средств по текущей деятельности
100	Доходы по инвестиционной деятельности:	050	Поступило денежных средств по инвестиционной деятельности:
101	– доходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов	051	– поступило денежных средств от покупателей основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов
102	– доходы от участия в уставном капитале других организаций	053	– доходы от участия в уставном капитале других организаций
103	– проценты к получению	054	– проценты
104	– прочие доходы по инвестиционной деятельности	055	– прочие поступления по инвестиционной деятельности

Окончание таблицы 1

110	Расходы по инвестиционной деятельности:	060	Направлено денежных средств по инвестиционной деятельности:
111	– расходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов	061	– направлено денежных средств на приобретение и создание основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов
112	– прочие расходы по инвестиционной деятельности	064	– прочие выплаты по инвестиционной деятельности
100-110	Сальдо доходов и расходов по инвестиционной деятельности	070	Результат движения денежных средств по финансовой деятельности
120	Доходы по финансовой деятельности	080	Поступило денежных средств по финансовой деятельности
130	Расходы по финансовой деятельности:	090	Направлено денежных средств по финансовой деятельности:
131	– проценты к уплате	093	– направлено денежных средств на выплаты процентов
120-130	Сальдо доходов и расходов по финансовой деятельности	100	Результат движения денежных средств по финансовой деятельности
210	Чистая прибыль (убыток)	110	Результат движения денежных средств за отчетный период

Составлено автором.

Таким образом, появляется возможность сопоставить показатели рассмотренных форм отчетности и оценить сложившиеся между ними взаимосвязи. В таблице 2 представлен порядок формирования финансового результата по каждому виду деятельности и в целом по исследуемой организации. Отдельно представляются потоки денежных средств ОАО «Знамя индустриализации» (поступление и использование) по каждому виду деятельности и общий результат движения денежных средств. Анализ направлен на сравнение указанных показателей и формирование выводов по итогам такого сравнения.

Таблица 2 – Результаты деятельности ОАО «Знамя индустриализации» по прибыли и денежным потокам за 2013-2014 гг. в млн. руб.

Показатель «Отчета о прибылях и убытках»	2013 год	2014 год	Отклонение	Показатель «Отчета о движении денежных средств»	2013 год	2014 год	Отклонение
Доходы по текущей деятельности	81456	70909	-10547	Поступило денежных средств по текущей деятельности	74495	100404	+25909
Расходы по текущей деятельности	76354	78316	+1962	Направлено денежных средств по текущей деятельности	75823	96494	+20671
Прибыль (убыток) по текущей деятельности	5102	-7407	-12509	Результат движения денежных средств по текущей деятельности	-1328	3910	+5238
Доходы по инвестиционной деятельности	6031	1199	-4832	Поступило денежных средств по инвестиционной деятельности	4041	0	-4041
Расходы по инвестиционной деятельности	5593	1184	-4409	Направлено денежных средств по инвестиционной деятельности	1762	615	-1147
Прибыль (убыток) по инвестиционной деятельности	438	15	-423	Результат движения денежных средств по инвестиционной деятельности	2279	-615	-2894
Доходы по финансовой деятельности	858	5542	+4684	Поступило денежных средств по финансовой деятельности	66299	41899	-24400
Расходы по финансовой деятельности	6104	6019	-85	Направлено денежных средств по финансовой деятельности	68054	45190	-22864
Прибыль (убыток) по финансовой деятельности	-5246	-477	+4769	Результат движения денежных средств по финансовой деятельности	-1755	-3291	-1536
Прибыль (убыток) до налогообложения	294	-7869	-8163				
Налог на прибыль и прочие налоги из прибыли	219	11	-208				
Чистая прибыль	75	-7880	-7955	Результат движения денежных средств	-804	4	+808

Составлено автором.

Следовательно, полученные и направленные ОАО «Знамя индустриализации» денежные средства по текущей деятельности в соответствии с «Отчетом о движении денежных средств» не соответствуют признанным организацией доходам и расходам по текущей деятельности согласно «Отчету о прибылях и убытках». Данное неравенство обусловлено применением метода начисления, т.е. признанием доходов и расходов по факту их совершения независимо от фактического времени поступления и выплаты денежных средств, связанных с ними. При этом в 2013г. прибыль организации превышает результат движения денежных средств, а в 2014г. ситуация обратная.

Результат движения денежных средств по инвестиционной деятельности ОАО «Знамя индустриализации» согласно «Отчету о движении денежных средств» меньше полученной организацией прибыли по инвестиционной деятельности в соответствии с «Отчетом о прибылях и убытках» в 2014г., но больше в 2013г. Таким образом, полученные денежные средства по инвестиционной деятельности в 2013г. значительно превышают направленные, а в 2014г. ситуация обратная – направленные денежные средства превышают полученные. Таким образом, можно сделать вывод, что в 2013г. по сравнению с 2014г. инвестиции ОАО «Знамя индустриализации» незначительны.

По финансовой деятельности ОАО «Знамя индустриализации» получен убыток как в 2013г., так и в 2014г. При этом результат движения денежных средств по финансовой деятельности ОАО «Знамя индустриализации» в соответствии с «Отчетом о движении денежных средств» также отрицательный.

На следующем этапе проведен анализ и сравнение темпов роста поступлений и выплат денежных средств, доходов и расходов (таблица 3).

Таблица 3 – Анализ темпов роста денежных средств по видам деятельности ОАО «Знамя индустриализации»

Показатель	Темп роста, %	Показатель	Темп роста, %
Поступление денежных средств по текущей деятельности	134,78	Доходы по текущей деятельности	87,05
Использование денежных средств по текущей деятельности	127,26	Расходы по текущей деятельности	102,57
Поступление денежных средств по инвестиционной деятельности	0,00	Доходы по инвестиционной деятельности	19,88
Использование денежных средств по инвестиционной деятельности	34,90	Расходы по инвестиционной деятельности	21,17
Поступление денежных средств по финансовой деятельности	63,20	Доходы по финансовой деятельности	645,92
Использование денежных средств по финансовой деятельности	66,40	Расходы по финансовой деятельности	98,61

Составлено автором.

Темп роста расходов по текущей деятельности превышает темп роста доходов, что позволяет сделать вывод о том, что полученный организацией финансовый результат в 2014 г. сократится в сравнении с 2013 г. Вместе с тем темп роста поступлений денежных средств по текущей деятельности превышает темп роста использования денежных средств по текущей деятельности, что оказывает положительное влияние на результат движения денежных средств по текущей деятельности и позволяет сделать вывод, что полученные денежные средства превышают использованные, то есть формируется положительный чистый денежный поток по текущей деятельности. Данный фактор в свою очередь оказывает влияние на необходимость привлечения дополнительных средств финансирования, которые могут быть получены путем реализации инвестиционных активов либо получения заемных средств.

В некоторой степени финансирование организации в 2013 г. осуществлено путем поступления денежных средств по инвестиционной деятельности и сокращения расходов по данному направлению деятельности организации.

Однако в большей степени финансирование ОАО «Знамя индустриализации» осуществляется из внешних источников, о чем свидетельствует значительная доля поступления денежных средств по финансовой деятельности в общей величине поступлений денежных средств.

Так как поступлений по текущей деятельности достаточно для финансирования расходов по текущей деятельности и дополнительных расходов, привлеченные денежные средства в виде кредитов и займов снижаются в 2014 г., однако, составляют значительный удельный вес. Вместе с тем темп роста использования денежных средств по финансовой деятельности превышает темп роста поступлений денежных средств по финансовой деятельности, что оказывает отрицательное влияние на результат движения денежных средств по финансовой деятельности. Как в 2013 г., так и в 2014 г. организация получила отрицательный результат движения денежных средств по финансовой деятельности. Такая тенденция негативна для организации, свидетельствует об усилении за кредитованности и неспособности обеспечить свои обязательства необходимыми денежными средствами.

Данная методика анализа обеспеченности прибыли организации денежными потоками может быть дополнена оценкой показателей рентабельности, рассчитанных исходя из финансового результата и результата движения денежных средств.

Список использованных источников

1. Инструкция по бухгалтерскому учету доходов и расходов: утверждена Министерством финансов Республики Беларусь 30.09.2011: текст по состоянию на 25.01.2014. – Консультант Плюс [Электронный ресурс] / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – Минск, 2011.
2. Лемеш, В.Н. Доходы и расходы организации. Пособие бухгалтера / В. Н. Лемеш, Т.П. Крупская. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: Регистр, 2013. – 261с
3. Савицкая, Г.В. Отчетность о движении денежных средств: состояние и пути совершенствования / Г. В. Савицкая // Бухгалтерский учет и анализ. – 2013. – № 9. – С.41-50.
4. Тишков, Ю. Финансовый результат как производная бизнеса / Ю. Тишков // Финансовый директор. – 2012. – № 3. – С.10-17.

УДК: 330.34

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Квасникова В.В., к.э.н., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: устойчивое развитие, сбалансированность, организация, экономическая устойчивость.

В статье рассмотрен генезис экономической категории «устойчивое развитие» на макро- и микроуровнях. Особое внимание уделено определению сущности устойчивое развитие организации, означающее ее способность обеспечивать высокую конкурентоспособность на протяжении длительного времени с учетом социальной и экологической составляющих, путем сохранения равновесия между внутренней и внешней средой на основе использования разнообразных способов и инструментов. Рассмотрены подходы к обеспечению устойчивого развития организаций.

Концепция устойчивого развития общества является общей концепцией, которая формирует базу для формирования предпосылок и реализации механизмов обеспечения устойчивого развития экономик конкретных стран, регионов, отраслей, организаций. Проанализируем теоретические аспекты устойчивого развития организаций. Развитие предусматривает наличие количественных и качественных изменений, которые ведут к определенному улучшению. Безусловно, улучшение представляет собой относительную характеристику, а для выявления или подтверждения наличия развития требуется определенная конкретизация. Развитие имеет процессный характер, то есть является распределенным во времени, причем развитию, как процессу, свойственна продолжительность. Принимая во внимание определенную инерционность любой экономической системы как объекта развития и наличие временного лага между импульсом развития и соответствующими ему изменениями, очевидно, что развитию не свойственны такие характеристики как непрерывность и постоянство, т.е.

устойчивость может поддерживаться на протяжении определенного периода. Это подтверждается практикой функционирования конкретных предприятий, отраслей и экономик государств.

Впервые понятие «экоразвитие» было сформировано Морисом Стронгом, Генеральным секретарем «Первой всемирной конференции по окружающей среде» в Стокгольме в 1972 году. «Устойчивое развитие» было рассмотрено здесь с позиций экологических преобразований [1]. В научном труде «Стратегия всемирного сохранения: сохранение существующих ресурсов для устойчивого развития» устойчивое развитие определялось как улучшение качества жизни в пределах возможностей (вместимости) экосистем, которые будут оставаться в состоянии относительного равновесия [5].

Термин «устойчивое развитие» впервые был употреблен в 1980 году в докладе американских ученых «Стратегия сохранения мира» [5]. На заседании Международной комиссии по окружающей среде и развитию (1987 г.) понятие «устойчивое развитие» (sustainable development) было определено как «...такое развитие, которое удовлетворяет потребности нынешнего времени, но не ставит под угрозу возможность будущих поколений удовлетворять свои потребности» [1]. Считаем необходимым отметить, что это определение цитируется чаще всего, в то же время, и оно не отображает всех аспектов, характеризующих понятие устойчивого развития. Проблематика устойчивого развития экономики получила значительное распространение в мировой научной среде с 1992 г. после Конференции в Рио-де-Жанейро, в выводах которой было подчеркнуто, что основой формирования будущего человечества является устойчивое (сбалансированное) развитие [3]. Это стало новым этапом в развитии общества и сформировало новую парадигму научного мышления, которая получила название «устойчивое развитие общества». С этого времени большинство стран мира обязались придерживаться основных положений концепции устойчивого развития, воплощая их как на национальном, так и на региональном уровнях. Действительно конференция ООН по проблемам окружающей среды и развития в Рио-де-Жанейро (1992 г.) и XIX специальная сессия Генеральной Ассамблеи ООН при участии глав государств и правительств (Нью-Йорк, в 1997 г.) стали наиболее значимыми событиями в процессе разработки концепции устойчивого развития. Главная идея конференции в Рио-де-Жанейро заключается в отказе от концепции потребительства, при которой рост потребления считается главным критерием социально-экономического развития.

Термин «устойчивое развитие» в рамках «Повестки дня на XXI век» [2] определяется как «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, не ставя под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Все следующие определения за основу брали именно эту трактовку устойчивого развития.

В переводе с английского языка английского языка «sustainable development» дословно означает «развитие, которое поддерживается» (sustain - поддерживать, выдерживать). Данное понятие соответствует русскому варианту «устойчивое развитие», то есть постоянное (стабильное) развитие. Само же явление, о котором идет речь, содержит в себе еще один аспект – способность удерживать равновесие, не падать, не разрушаться, и именно он наиболее адекватно характеризуется словосочетанием «устойчивое развитие». Устойчивой можно назвать такую систему развития, которая в состоянии справиться с вариациями (иногда непредсказуемыми) в операционной среде с минимальным убытком, изменением или потерей функциональности.

Термин «устойчивое развитие» является официальным русским соответствием английского [термина «sustainable development», дословный перевод которого с учетом контекста может быть «жизнеспособное развитие», а по смыслу – «самоподдерживающееся развитие», что иногда трактуют как все-сторонне сбалансированное развитие. Именно устойчивость является тем же равновесным состоянием, которое поддерживает благосостояние человека и общественного строя с помощью жизнеобеспечивающих функций природы как основы общественного развития. Устойчивому развитию присуще динамическое равновесие с периодическим изменением ее уровня и эластичность.

Критический анализ теоретических подходов относительно интерпретации понятия «устойчивое развитие» свидетельствует о наличии некоторых противоречий в определении его сущности на микро- и макроуровнях. Установлено, что на макроуровне трактовки устойчивого развития хотя и отличаются отдельными позициями, но по существу не выходят за пределы традиционной концепции. Наиболее полное определение устойчивого развития представлено в работе авторов Васильев М. Г., Тумин В. М., Коряков А. Г., которые под устойчивым развитием понимают «многомерный процесс изменений, который отображает способность системы стабильно обеспечивать динамический рост сохраняя равновесие и сбалансированность равноценных по своей значимости взаимосвязанных социальной, экологической и экономической составляющих, направленных на использование и воз-

обновление естественной природной среды и достижение соответствующего качества жизни человека, как в нынешнем, так и в будущем времени, противодействуя негативному влиянию внешних и внутренних факторов».

На микроуровне устойчивое развитие чаще отождествляется со стабильным экономическим развитием и устойчивым финансовым состоянием организации. Зачастую игнорируются экологические и социальные последствия производственной деятельности, что нарушает содержательную сущность устойчивого развития.

Устойчивость организаций отражает их текущее состояние, позволяет снизить возможные потери от негативного влияния факторов внешней среды, является основой стабильности функционирования субъекта хозяйствования на рынке и развития в соответствии с современными условиями хозяйствования.

Обзор экономической литературы свидетельствует о существовании значительного количества видов устойчивости организаций: экономической, финансовой, технической и технологической, рыночной, организационной, кадровой, экологической, стратегической, устойчивости ликвидности и развития, устойчивости предпринимательских структур, устойчивости внешних связей, социально-психологической, коммуникационной, инновационной, структурной и др. [5, 7]. Главным компонентом общей устойчивости организаций в современных условиях является их экономическая устойчивость, которая по-разному трактуется учеными из-за большого количества характеристик, отражающих ее содержание (таблица 1).

Таблица 1 – Содержание экономической устойчивости организации

Автор	Определение
Анохин С. Л.	Такое состояние равновесия предприятия, при котором экономические и управленческие решения обладают способностью регулировать основные факторы устойчивости состояния предприятия: управление, производство, финансы, персонал и стратегии в заданных пределах риска.
Брянцева И.В.	Формируется в процессе производства, обеспечивается на этапах реализации и распределения продукции.
Гречаный В.В.	Характеризуется саморегулируемой системой факторов производственного, финансового и социального характера, способной независимо от внешних воздействий и внутреннего состояния предприятия, за счет взаимной оптимизации внутренней структуры и внутренних связей, обеспечивать устойчивую финансовую и производственно-технологическую активность, с целью удовлетворения общественных и социальных потребностей, как коллектива данного предприятия, так и общества в целом.
Езерская С. Г.	Способность экономической подсистемы в определенный момент сохранять свою целостность и одновременно создавать, предпосылки для прогрессивного (эффективного) развития даже в условиях негативного воздействия факторов внешней среды.
Зайцев А.Н.	Такое состояние предприятия, при котором сохраняется способность к эффективному функционированию и стабильному прогрессивному развитию при отрицательном влиянии внешней среды.
Хорев А.И., Полозова А.Н., Фролова Н.В.	Исследуют экономическую устойчивость предприятия с учетом влияния внешней и внутренней среды, характеризуют преимущественно организационную составляющую устойчивости.

В целом устойчивое функционирование организации понимается, как ее способность сохранять объемы реализации продукции, товаров (работ, услуг) в течение достаточно продолжительного периода времени при разнообразном влиянии внешних и внутренних факторов. Однако, с точки зрения стратегического управления, организация должна ориентироваться не столько на поддержание высокого количественного уровня целевых показателей (прибыли, доли рынка и т.п.), сколько на создание потенциала организации для их обеспечения в будущем. Именно поэтому целесообразно исследовать категорию развития, а точнее – устойчивого развития организации. Устойчивое развитие организации - это процесс изменений, который отображает способность системы хозяйственной деятельности орга-

низации обеспечивать на долговременный срок потребности общества, поддерживать экономическую эффективность деятельности, обеспечивать сохранение окружающей среды и ресурсной базы, как в нынешнем, так и в будущем времени, противодействуя негативному влиянию внешних и внутренних факторов [5].

Авторы монографии «Динамично-устойчивое развитие предприятий на базе оптимизации размеров, структуры и эффективности воспроизводства капитала» выделяют четыре подхода к обеспечению устойчивого экономического состояния организаций, которые сложились в странах с развитой рыночной экономикой [6].

Первый подход связан с деятельностью так называемой «школы эмпирических прагматиков» (Empirical Pragmatists School). Основным вкладом этой школы в теорию анализа и обеспечения экономической устойчивости является то, что впервые попытались показать многообразие аналитических коэффициентов, которые могут быть рассчитаны по данным отчетности и являются полезными для принятия управленческих решений экономического характера.

Второй подход обусловлен деятельностью «школы статистического финансового анализа» (Ratio Statisticians School), связанной с А. Уоллом, К. Друри, С. Пазанна. Основная идея этой школы состояла в том, что аналитические коэффициенты, рассчитанные по данным отчетности, полезны лишь в том случае, если существуют критерии, с пороговыми значениями которых эти коэффициенты можно сравнить. Разработку такого рода нормативов предлагалось делать в разрезе отраслей и групп однотипных организаций, с помощью статистических методов. Исследования этой школы показали, что для коэффициентов характерна временная и пространственная мультиколлинеарность.

Третий подход ассоциируется с деятельностью «школы мульти-вариантных аналитиков» (Multivariate Modellers School). Основную задачу экономической стратегии представители этой школы (Джеймс Блисс, Артур Винакор, У. Кинг, Д. Клиланд) видели в построении пирамиды (системы) показателей. Четвертый подход связан с появлением «школы аналитиков, занятых прогнозированием возможного банкротства компаний» (Distress Predictors School). Дальнейшее развитие западных школ обеспечения экономической устойчивости можно связать с разработкой новых аналитических коэффициентов, а также с расширением информационной базы анализа.

В целом, подводя итоги теоретического исследования можно заключить, что в настоящее время не сложилось однозначного понимания категории «устойчивое развитие организации». Вместе с тем, можно предположить, что устойчивое развитие организации, прежде всего, означает ее способность обеспечивать высокую конкурентоспособность на протяжении длительного времени с учетом социальной и экологической составляющих, путем сохранения равновесия между внутренней и внешней средой на основе использования разнообразных способов и инструментов.

Список использованных источников

1. <http://www.iwp.ru/monograf/kndd/ch32.html>
2. <http://www.law.edu.ru/doc/document.asp?docID=1218865>
3. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
4. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
5. Васильев, М. Г. Устойчивое развитие химических предприятий / Васильев М.Г., Тумин В.М., Коряков А.Г.. - Москва : Научком, 2012. - 347 с.
6. Динамично-устойчивое развитие предприятий на базе оптимизации размеров, структуры и эффективности воспроизводства капитала; В. Г. Садков, Л. И. Старикова, И. О. Трубина, А. Е. Трубин М-во образования и науки Рос. Федерации, ФГОУ ВПО "Гос. ун-т – учеб.-науч.-произв. комплекс". – Орел : ФГОУ ВПО "Госунiversитет – УНПК", 2011. – 340 с.
7. http://sciarticle.ru/stat.php?i=ponyatие_ustoychivogo_razvitiya_promyshlennogo_predpriyatия

УДК 336.645.1

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Климова Н.П., асп., асс.,
Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины,
г. Гомель, Республика Беларусь*

Ключевые слова: Беллегпром, легкая промышленность, швейная отрасль, трикотажная отрасль.

В статье исследуются основные проблемы предприятий легкой промышленности Беларуси, а также основные пути и направления дальнейшего развития. Экономическое, финансовое, материально-техническое состояние, в котором находятся организации легкой промышленности, не способствует развитию инновационных процессов в отрасли. Спрос на отечественную продукцию падает. Белорусские производители начинают терять свое место на отечественном рынке, уступая его более качественной и инновационной продукции зарубежных фирм. Существующая экономическая ситуация в республике, законодательная база в финансово-кредитной области не способствуют привлечению инвестиций в сферу инновационных производств. Поэтому актуальность приобретает вопрос поиска причин сложившейся ситуации на рынке легкой промышленности, а также разработки комплекса мер по стимулированию инновационной деятельности в отрасли.

Легкая промышленность – это совокупность отраслей промышленности, производящих в основном предметы потребления, такие как ткани, одежда, обувь и др. Легкая промышленность является комплексной отраслью, включающей более чем 20 подотраслей, которые могут быть объединены в следующие основные группы: текстильная промышленность, швейная промышленность, кожевенная, меховая и обувная промышленность и прочие производства легкой промышленности.

Легкая промышленность в Беларуси занимает по разным оценкам около 30% в общем объеме производства непродовольственных товаров. Крупнейшие предприятия отрасли входят в состав концерна «Беллегпром» и производят около 55,5 % всего отраслевого объема. В целом в республике функционируют около 500 предприятий легкой промышленности, которые выпускают более 5 тыс. наименований продукции. В состав концерна «Беллегпром» входит 110 предприятий, на которых заняты более 63 тыс. человек. Предприятия концерна производят широкий ассортимент продукции потребительского, производственно-технического и специального назначения. Наибольшую известность на отечественном и мировом рынке имеют такие белорусские производители, как ОАО «Купалинка», ОАО «Свитанак», ОАО «8 Марта», ОАО «Коминтерн», СП ЗАО «Милавица», ООО «Белвест», ЗАО «Бекельме», ОАО «Галантэя», ООО «Марко» и другие.

Наибольший удельный вес в общем объеме выпускаемой предприятиями концерна продукции по итогам 2014 г. занимает кожевенно-обувная отрасль - 33 процента. Доля текстильной отрасли составляет 27,8 процента. На швейные изделия приходится 21,8 процента, на трикотажную продукцию 16,8 процента [1].

Рассмотрим основные показатели развития отрасли текстильного и швейного производства за 2011-2014 гг. в таблице 1.

Таким образом, по большинству представленных показателей наблюдается негативная динамика: присутствует некоторый рост объемов промышленного производства, однако, учитывая, что данные представлены в сопоставимых ценах, можно говорить о сворачивании масштабов деятельности. Произошло ощутимое снижение численности работников, однако производительность труда все равно значительно снижается в исследуемом периоде.

Таблица 1 – Основные показатели развития отрасли текстильного и швейного производства Республики Беларусь в 2011-2014 гг.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1 Объем промышленного производства, млрд. бел. руб.	10 641	17 931	19 595	20 358
2 Индекс промышленного производства в сопоставимых ценах в % к 2011 г.	100,00	101,36	98,64	96,23
3 Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	102,5	100,3	94,9	87,2
4 Производительность труда в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	108,4	103,7	102,9	96,6
5 Индекс инвестиций в основной капитал, в сопоставимых ценах, в % к предыдущему году	118,3	79,6	120,1	145,7
6 Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млрд. бел. руб.	1 972,00	2 211,50	1 658,00	1 097,70
7 Рентабельность продаж, %	19,9	13,6	8,7	5,9
8 Объем отгруженной инновационной продукции, млрд. бел. руб.	325,9	691,4	680,3	771,7
9 Объем отгруженной инновационной продукции, в процентах в общем объеме отгруженной продукции	4,6	5,9	5,5	6,1

Источник: составлено автором на основе [1].

В последнее десятилетие в легкой промышленности Республики Беларусь наблюдается тенденция увеличения концентрации производства, выражающаяся в преобладании крупных предприятий. В 2014 году многие малые и микроорганизации покинули рынок в связи с общей неблагоприятной экономической обстановкой в экономике республики, так, их количество в текстильном и швейном производстве сократилось с 1522 до 1498 организаций, несмотря на это объем промышленного производства в сопоставимых ценах остался примерно на уровне прошлого года. Заметим, что специфика легкой промышленности такова, что менее крупные предприятия могут более гибко реагировать на изменение спроса на продукцию, учитывать рыночную конъюнктуру. Не случайно в наиболее развитых странах в этой отрасли преобладают мелкие предприятия.

Большинство крупных предприятий отрасли были созданы еще в советский период и ориентированы на удовлетворение союзных потребностей, что обуславливает несоответствие существующих масштабов и структуры их производства внутренним потребностям Республики Беларусь и соответствующего обеспечения необходимыми сырьем, энергетическими ресурсами и финансированием. Как следствие, промышленная политика отрасли была направлена на сохранение потенциальных объемов производства (в частности, посредством загрузки действующих мощностей за счет переработки давальческого сырья), точечное технологическое обновление существующих производственных фондов, расширение и обновление традиционного ассортимента, а также развитие собственных товаропроводящих сетей в целях активизации экспорта и сохранения позиций на внутреннем рынке страны.

По этой причине производство в легкой промышленности в значительной степени сконцентрировано на крупных предприятиях, что способствует большей зависимости отрасли от положения дел на отдельных предприятиях. В свою очередь сами предприятия оказываются менее гибкими при проведении реструктуризации, адаптации к изменяющимся условиям рынка; в поиске и освоении новых рынков.

Основной проблемой отрасли уже на протяжении нескольких лет остается проблема сбыта. На складах многих предприятий скопились полугодовые запасы готовой продукции, по причине сложностей со сбытом многие были вынуждены переходить на сокращенную рабочую неделю в 2015 году. Главными причинами такой проблемы являются падение покупательной способности населения, переизбыток дешевых импортных товаров, достаточно слабая маркетинговая политика и сложившиеся не в пользу отечественных товаров потребительские предпочтения. Более того, сами представители отрасли не скрывают, что белорусский рынок в течение нескольких лет не был приоритетным, отечественные товары на российском рынке продавались с большей нормой рентабельности, а потому более качественная и новая продукция отправлялась на экспорт. Однако

колебания курса российского рубля 2014-2015 гг. сравнивали доходность экспорта с доходностью на внутреннем рынке.

Очевидно, что легкая промышленность республики нуждается в преобразованиях, уже сегодня заметны такие негативные явления как рост числа убыточных предприятий (с 22 % в 2013 году до 26 % в 2014 году увеличилась доля убыточных предприятий в трикотажной и швейной отрасли), снижение чистой прибыли (в 1,67 раз в текстильном и швейном производстве в 2014 году и в 3,85 раз на предприятиях, производящих кожу, изделия из кожи и обувь), снижение ликвидности и платежеспособности и т. д. Удельный вес малых и средних организаций в общем объеме текстильной и швейной промышленности составляет 20 %.

Программой социально-экономического развития, а также отраслевыми программами неоднократно провозглашался путь инновационного развития как наиболее оптимальный и действенный. В комплексной программе развития легкой промышленности Республики Беларусь на 2011-2015 годы с перспективой до 2020 года утверждается, что государственная политика в области поддержки научно-технической деятельности позволила сохранить потенциал отраслевой науки. Однако показатели инновационного развития свидетельствуют о том, что данный потенциал практически не задействован:

1) Удельный вес отгруженной инновационной продукции организациями, основным видом деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции организаций концерна «Беллегпром» составляет в 2014 году примерно 5 %.

2) Научоемкость отрасли менее 0,1 %, хотя критическим уровнем считается показатель в размере 1 %.

3) Снижение числа организаций, осуществляющих инновационную деятельность. Если в 2011 году из 275 организаций текстильной и швейной промышленности 38 организаций осуществляли технологические инновации (13,8 %), то в 2014 году из 238 организаций лишь 25 осуществляли такие инновации (10,5 % от общего количества). Причем в структуре затрат на технологические инновации лишь 1,4 % затрачено на проведение научных исследований и разработок (так называемые R&D – research and development), основная часть затраченных средств направлено на приобретение оборудования и производственное проектирование.

Сегодня в условиях недостаточных темпов роста объемов производства, снижения спроса на готовую продукцию на отечественном рынке по причине снижения импортных пошлин на ввозимую продукцию конкурентов, одним из наиболее перспективных путей развития отрасли является расширения связей с зарубежными компаниями. Международное сотрудничество позволит не только укрепить имидж отечественных предприятий, но и позволит участвовать в международном разделении труда. Сегодня легкая промышленность Республики Беларусь имеет сформировавшуюся производственную базу, мощности которой задействованы не полностью, к тому же зависимость от импортного сырья довольно высока. Импортноемкость промышленного производства легкой промышленности, рассчитанная как отношение стоимости импортного сырья, материалов, комплектующих к затратам на производство продукции за год составляет около 25 %. Сотрудничество с зарубежными компаниями поможет не только обеспечить рост экспорта, но и в целом позволит загрузить свободные производственные мощности. Необходимо переходить к более тесному сотрудничеству, чем переработка давальческого сырья, при которой фактический производитель зачастую не имеет права поставить на готовой продукции название производителя. Одним из наиболее перспективных направлений развития сотрудничества является сотрудничество в сфере научных исследований в области легкой промышленности. Сегодня такие исследования представляют особый интерес в сфере западной науке. Ежегодно компания FabricLink Network присуждает премию «Top 10 Textil innovations». Премия присуждается новым текстильным продуктам на основе технологий в области специальных тканей и разработки значительных улучшений в области проектирования, конструирования или производства существующих продуктов. Отбор производится на основе анализа новых продуктов, которые были официально запущены в течение прошлого года и имеются в свободной продаже.

В государственных и отраслевых программах развития легкой промышленности Республики Беларусь неоднократно подчеркивается необходимость повышения инвестиционной привлекательности отрасли. Однако высокий уровень инвестиционного риска и низкая информированность о состоянии белорусской промышленности в мировом сообществе не позволяют обеспечить эффективный приток прямых инвестиций. В условиях постоянных изменений законодательной базы,

многие из которых значительно влияют на стратегию компаний, наладить конструктивный диалог с инвесторами и убедить их в выгоде вложений довольно сложно.

По нашему мнению, необходимо проводить дальнейшее наращивание экспорта с одновременным удержанием позиций на внутреннем рынке путем развития инновационной составляющей. Сегодня в сложившейся ситуации взаимных неплатежей и сложностей со сбытом также остро встает проблема пополнения оборотных средств. Дальнейшее развитие необходимо осуществлять по двум направлениям: поиск нетрадиционных для республики рынков сбыта и получение преференций от государства при производстве инновационной продукции. В 2013-2013 гг. в отрасли наметился застой, производительность труда снижалась, задолженность дебиторов росла одновременно с ростом товарных запасов. Каждое государство в определенной степени обязано поддерживать местных товаропроизводителей через систему государственных льготных кредитов, налоговых преференций и т.д. Предлагаемый нами комплекс мер государственной поддержки сводится к следующему:

1) Основным сырьем легкой промышленности является хлопок, который в республике не производится. В 2015 году ожидается импорт 55 тыс. тонн хлопка в республику. Сложившаяся цена за тонну – 1,5-2,0 тыс. долл. США. Ставка таможенной пошлины согласно Таможенному тарифу таможенного союза составляет 0% для хлопчатобумажного волокна, 5 % для пряжи и 15 % для тканей. Также импортер обязан уплатить НДС при ввозе, который в Беларуси составляет 20 %, в России – 18 %, а в Казахстане всего 12 %. По нашему мнению, необходимо предусмотреть возможность снижения ставки НДС при ввозе на территорию республики хлопчатобумажной пряжи.

Большой интерес для стимулирования экспорта может представлять решение Комиссии Таможенного союза №130 «О едином таможенно-тарифном регулировании», согласно которому от ввозной таможенной пошлины могут освобождаться сырье и материалы, ввозимые для реализации инвестиционных проектов. Указанная льгота предоставляется, если «сырье и/или материалы не производятся (либо производятся в недостаточном для реализации инвестиционного проекта количестве) в государствах – участниках таможенного союза или, если производимые в государствах – участниках таможенного союза сырье и/или материалы не соответствуют техническим характеристикам реализуемого инвестиционного проекта».

2) Стимулирование инновационной и исследовательской деятельности в отрасли посредством предоставления налогового исследовательского кредита. Налоговый исследовательский кредит позволит уменьшать сумму налога на прибыль при осуществлении научных исследований и разработок. Также необходимо рассмотреть возможность отнесения на затраты некоторых видов расходов в рамках научных исследований. Актуальным является проведение исследований технологических процессов производства новых видов текстильных и трикотажных материалов, проведение работ в области информационного обеспечения инновационной деятельности предприятий отрасли и создание наукоемких экспортоориентированных видов продукции.

Общеизвестно, что развитие инноваций является важным фактором роста конкурентоспособности экономики, с другой стороны – рост конкурентоспособности экономики и экономических агентов – одна из задач инновационной политики. Сегодня легкая промышленность республики не обладает достаточным уровнем конкурентоспособности, в том числе и в связи с недостаточной доли инновационных предложений на рынке, а потому и вклад отрасли в создание национального дохода страны намного меньше, чем мог бы быть при максимальном использовании всех скрытых потенциалов.

В краткосрочной перспективе рост конкурентоспособности сдерживается нестабильным финансово-экономическим положением многих предприятий. В долгосрочной перспективе конкурентоспособность легкой промышленности зависит от создания предпосылок для устойчивого роста производительности труда, развития инновационной и научно-исследовательской деятельности, а также совершенствования систем подготовки и повышения квалификации кадров.

Список использованных источников

1. Официальный сайт Национального статистического комитета [Электр. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 19.08.2015.
2. Точицкая, И. Система стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси в контексте международного опыта / И. Точицкая // Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ. – 17 с.

УДК 330 (476.5)

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ЗНАМЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ»

*Коваленко Ж.А., ст. преп., Касаева Т.В., к.т.н., доц.
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационная активность, эффективность инновационной деятельности, методика оценки инновационной деятельности

Проведена интегральная оценка инновационной деятельности организации на основе комплексной оценки инновационного потенциала, инновационной активности и эффективности инновационной деятельности организации; по результатам апробации разработанной модели оценки в реальных условиях бизнеса определены основные направления активизации и повышения эффективности инновационной деятельности ОАО «Знамя индустриализации».

Переход к рыночным условиям хозяйствования в Республике Беларусь привел к коренному изменению содержания и целевых установок деятельности коммерческой организации, а также ее поведению в новой экономической среде. Необходимость решения проблем, связанных с приспособлением субъектов хозяйствования к изменяющимся условиям и факторам внешней среды с целью обеспечения устойчивости и выживаемости на конкурентном рынке, ставит перед ними задачу по разработке мер, которые обеспечивали бы адаптацию их деятельности к изменениям внешнего окружения и выработки методов обеспечения устойчивого положения на рынке. Устойчивое развитие организации во многом зависит от того, насколько она адаптирована к внешней среде, в какой мере гибки, подвижны ее структуры, в какой мере она способна к нововведениям. Инновации являются эффективным средством обеспечения конкурентоспособности любой организации в условиях рынка вне зависимости от формы её собственности и вида экономической деятельности. Необходимость инновационной деятельности, способность к нововведениям выступает как императивное требование нашего времени. Республика Беларусь находится на пути становления инновационной экономики, однако еще существует ряд нерешенных проблем. Поэтому особое значение имеет своевременное формирование и планомерное использование рациональных методов организации инновационной деятельности с целью повышения ее эффективности и обеспечения дальнейшего устойчивого развития организации.

Наличие комплексной системы научно обоснованных критериев, показателей и методов оценки инновационной деятельности позволяет обеспечить эффективное управление инновационной деятельностью коммерческой организации.

Комплексная оценка инновационной деятельности ОАО «Знамя индустриализации» проводилась по методике разработанной кафедрой экономики УО «Витебский государственный технологический университет» [2]. Согласно данной методике оценка инновационной деятельности исследуемой организации производится в несколько этапов: оценка инновационного потенциала организации; оценка инновационной активности организации; оценка эффективности инновационной деятельности организации; интегральная оценка инновационной деятельности организации.

Основной принцип, заложенный в основу комплексной оценки инновационной деятельности – определение средних индексов. Согласно предложенному подходу это – интегральные индексы, которые рассчитываются как средняя геометрическая из отдельных индексов определенного блока показателей. Применение средних геометрических индексов в данном случае позволяет объединить показатели, измеряемые в различных единицах.

Способность организации разрабатывать и внедрять различные инновации с большей эффективностью и перспективностью – это её инновационный потенциал. Анализируя инновационный потенциал необходимо учитывать обобщенную характеристику наличия, состояния и качества ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности.

Оценка инновационного потенциала проводилась с использованием показателей по следующим составляющим инновационного потенциала: производственно-технологический потенциал; кадро-

вый потенциал; информационный потенциал; финансовый потенциал; научно-технический потенциал.

Для каждой группы составляющих инновационного потенциала были определены показатели, которые характеризуются: количественной измеримостью, согласованностью и информативностью.

Уровень инновационного потенциала ОАО «Знамя индустриализации» по элементам оценивался на основании данных таблицы 1.

Таблица 1 – Индексы элементов инновационного потенциала ОАО «Знамя индустриализации» за 2011-2013 гг.

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год
Индекс производственно-технического потенциала (Иптп)	1,5229	1,0574	0,968
Индекс кадрового потенциала (Икп)	0,9759	1,1285	0,9893
Индекс информационного потенциала (Иип)	0,8437	0,9134	1,2106
Индекс финансового потенциала (Ифп)	6,6673	0,0196	0,6507
Индекс научно-технического потенциала (Интп)	0,8944	1,6244	2,7280

Рассчитано автором.

Интегральный индекс инновационного потенциала был рассчитан, исходя из значений индексов всех его составляющих элементов по формуле (1):

$$I_{ип} = \sqrt[5]{I_{птп} * I_{кп} * I_{ип} * I_{фп} * I_{нтп}} \quad (1)$$

В результате чего были получены следующие значения соответственно по периодам: в 2011 году – 1,4953; в 2012 году – 0,5099 и в 2013 – 1,1535.

Анализ тенденций изменения основных составляющих инновационного потенциала показал разнонаправленный характер их изменения. В исследуемой организации в 2012 году тенденцию роста имел только кадровый потенциал, по остальным составляющим инновационного потенциала наблюдается тенденция снижения. Однако в 2013 году по кадровому потенциалу наблюдается обратная тенденция. Снижение индекса кадрового потенциала ОАО «Знамя индустриализации» свидетельствует об ухудшении обеспеченности инновационной деятельности квалифицированным персоналом, несовершенстве системы мотивации инновационного активного персонала. В то же время, в исследуемом периоде наблюдается рост финансового и информационного потенциала. Характер изменения составляющих инновационного потенциала predetermined уровень индекса инновационного потенциала. Тенденции изменения составляющих инновационного потенциала способствовали тому, что интегральный индекс инновационного потенциала ОАО «Знамя индустриализации» в 2013 году по сравнению с 2012 годом увеличился на 0,6436 и составил 1,1535. Значение данного индекса выше 1, свидетельствует о росте инновационного потенциала исследуемой организации.

Оценка инновационной активности организации является вторым этапом комплексной оценки инновационной деятельности. На этом этапе в соответствии с разработанной методикой, оцениваются основные стадии инновационного процесса: разработка, производство и реализация. При этом, на стадии «разработка» оценивались потенциальные источники идей; персонал, занятый исследованиями и разработками; обеспеченность структурного подразделения, занятого исследованиями и разработками, специализированным оборудованием и др. На стадии «производство» оценивался технологический уровень производственного процесса. На стадии «реализация» оценивалась рекламная компания, а также концепция вывода продукта на рынок. Результаты оценки уровня инновационной активности ОАО «Знамя индустриализации» по названным стадиям инновационного процесса приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Индексы инновационной активности ОАО «Знамя индустриализации» по стадиям инновационного процесса за 2011-2013 гг.

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год
Индекс инновационной активности на стадии разработки ($I_{ср}$)	0,9682	0,9795	1,0911
Индекс инновационной активности на стадии производства ($I_{сп}$)	2,3427	1,0654	1,0985
Индекс инновационной активности на стадии реализации ($I_{срп}$)	7,8089	1,4121	0,0686

Рассчитано автором.

Интегральный индекс инновационной активности был рассчитан, исходя из значений индексов всех частных составляющих инновационной активности по формуле (2):

$$I_{иа} = \sqrt[3]{I_{ср} * I_{сп} * I_{срп}} \quad (2)$$

По результатам исследований интегральный индекс инновационной активности составил: в 2011 году – 2,6066; в 2012 году – 1,1385 и в 2013 году – 0,4348.

Анализ динамики индекса инновационной активности позволяет сделать следующие выводы. В 2013 году по сравнению с 2012 годом наблюдаются разнонаправленные тенденции в изменении основных показателей инновационной активности на разных стадиях инновационного процесса организации. Так, можно отметить, что в 2012 году организация наращивала темпы инновационной активности на стадии разработки инновационного процесса. В 2013 году наблюдается сохранение данной тенденции не только на стадии разработки, но и на стадии производства, в виду значительного роста объема выпуска инновационной продукции. Однако это не привело к росту инновационной активности на стадии реализации из-за значительного снижения удельного веса инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции.

Несмотря на то, что индекс инновационной активности на стадии разработки и производства находится на уровне выше 1 соответственно 1,0911 и 1,0985, интегральный показатель инновационной активности в 2013 году по сравнению с 2012 годом снизился значительно и составил 0,4348. С целью роста данного показателя исследуемой организации необходимо повышать инновационную активность, прежде всего, на стадии реализации, путем поиска новых рынков сбыта, проведения эффективной маркетинговой политики и улучшения показателей качества выпускаемой продукции.

Оценка эффективности инновационной деятельности явилась третьим этапом комплексной оценки инновационной деятельности организации. Эффективность инноваций напрямую зависит от их способности экономить соответствующее количество труда, времени, ресурсов и денежных средств в расчете на единицу всех необходимых и предполагаемых полезных эффектов создаваемых продуктов, технических систем, структур.

Для оценки эффективности инновационной деятельности использовались основные критерии устойчивого развития: экономическое, социальное и экологическое и, как дополнительное, научно-техническое.

Оценка эффективности инновационной деятельности ОАО «Знамя индустриализации» по направлениям устойчивого развития проводилась на основании данных таблицы 3.

Таблица 3 – Индексы элементов эффективности инновационной деятельности ОАО «Знамя индустриализации» за 2011-2013 гг.

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год
Индекс экономической эффективности инновационной деятельности ($I_{ээ}$)	1,6306	0,8325	1,4025
Индекс социальной эффективности инновационной деятельности ($I_{сэ}$)	0,9639	0,9780	1,0448
Индекс научно-технической эффективности инновационной деятельности ($I_{нтэ}$)	1,4279	1,0175	1,0207
Индекс экологической эффективности инновационной деятельности ($I_{эид}$)	1,9861	0,8668	1,6007

Рассчитано автором.

Интегральный индекс эффективности инновационной деятельности, рассчитанный по формуле (3):

$$I_{\text{эид}} = \sqrt[4]{I_{\text{ээ}} * I_{\text{сэ}} * I_{\text{нтэ}} * I_{\text{экол}}} \quad (3)$$

Вышеназванный индекс получил значения соответственно по годам: в 2011 году – 1,4530; в 2012 году – 0,9205 и в 2013 году – 1,2439.

В 2013 году по сравнению с 2012 годом наблюдается однонаправленная тенденция роста всех показателей эффективности инновационной деятельности исследуемой организации. Так, экономическая эффективность инновационной деятельности в 2013 году имеет тенденцию роста, обусловленную, прежде всего, увеличением рентабельности инновационной деятельности и рентабельности инновационной продукции. Наблюдаемый устойчивый рост по социальному аспекту эффективности инновационной деятельности вызван увеличением количества работников, повысивших свою квалификацию. Рост в 2013 году по сравнению с 2012 научно-технической эффективности инновационной деятельности обусловлен повышением уровня механизации и автоматизации производства. Аналогичная тенденция наблюдается и по экологическому аспекту эффективности инновационной деятельности. Рост индексов показателей был обусловлен увеличением объема выпуска продукции. Положительные темпы роста экономической, научно-технической, социальной и экологической эффективности инновационной деятельности позволили достичь индекса эффективности инновационной деятельности на уровне 1,2439. Уровень данного показателя выше 1, следовательно, можно сделать вывод об эффективном осуществлении инновационной деятельности в исследуемой организации.

Комплексная оценка инновационной деятельности организации является заключительным этапом выбранной методики исследования. Она представляет собой интегральный индекс, который рассчитывается как средняя геометрическая из индексов инновационного потенциала, инновационной активности и эффективности инновационной деятельности организации (формула 4):

$$I_{\text{ид}} = \sqrt[3]{I_{\text{ип}} * I_{\text{иа}} * I_{\text{эид}}} \quad (4)$$

Результаты расчетов интегрального индекса инновационной деятельности представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Интегральный индекс инновационной деятельности ОАО «Знамя индустриализации» за 2011-2013 гг.

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год
Интегральный индекс (Иид)	1,7824	0,8115	0,8544

Рассчитано автором.

Анализ динамики изменения интегрального индекса инновационной деятельности показал, что в исследуемой организации в 2012 году по сравнению с 2011 годом наблюдается снижение уровня интегрального индекса инновационной деятельности более чем в два раза (-0,9709). В 2013 году по сравнению с 2012 годом значение интегрального индекса инновационной деятельности ОАО «Знамя индустриализации» возросло на 0,0429 и составило 0,8544. Но значение данного индекса ниже 1, следовательно, можно сделать вывод, что осуществление исследуемой организацией инновационной деятельности в 2013 году было недостаточно эффективным. Несмотря на то, что интегральные индексы инновационного потенциала и эффективности инновационной деятельности увеличились за рассматриваемый период и достигли значения, превышающего 1, они не смогли перекрыть отрицательный темп роста индекса инновационной активности организации. Последний являлся следствием значительного снижения инновационной активности на стадии реализации, и прежде всего, уменьшением объема продаж инновационной продукции.

ОАО «Знамя индустриализации», имея значительный информационный, финансовый, научно-технический потенциал, не осуществляет должной деятельности по преобразованию его в реальный процесс, и, тем самым, недополучает возможный эффект от внедрения инноваций. Для улучшения показателей инновационной деятельности в исследуемой организации, основное внимание должно быть уделено наращиванию производственно-технологического потенциала, а, следовательно, должно происходить увеличение стоимости основных средств как основной составляющей данного элемента, и наращиванию кадрового потенциала, путем совершенствования системы мо-

тивации инновационно активного персонала. Также, необходимо искать новые рынки сбыта продукции, обновлять ассортимент и повышать качество продукции, что приведет к увеличению инновационной активности организации, и, как следствие, повышению инновационной деятельности.

Реализация вышеуказанных мер, позволит ОАО «Знамя индустриализации» повысить уровень и эффективность инновационной деятельности как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде.

Список использованных источников

1. Инновации и инновационная деятельность на предприятии / Л. Н. Нехорошева // Экономика предприятия / Л. Н. Нехорошева [и др.]; под ред. Л. Н. Нехорошевой. — Минск : БГЭУ, 2008.
2. Касаева, Т. В. Оценка инновационной деятельности как фактора устойчивого развития коммерческой организации // Вестник Витебского государственного технологического университета. — 2015. Выпуск 28. — с. 202-213.
3. Покровский, А. К. Концептуальный подход к менеджменту инноваций на основе системности / А. К. Покровский, А. М. Ивахненко, И. А. Башмаков // Интегрированная логистика. - 2013. - № 2. - С. 3-21.
4. Яшин, С. Н. Анализ эффективности инновационной деятельности : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки бакалавров "Инноватика" и специальности "Управление инновациями" / С. Н. Яшин, Е. В. Кошелев, С. А. Макаров. — Санкт-Петербург, 2012. — 283 с.

УДК 331.5 (476.5)

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ
РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ»)**

Коробова Е.Н., к.э.н., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: персонал, развитие персонала, обучение персонала, эффективность системы развития персонала.

В статье рассматриваются теоретические и методические аспекты оценки эффективности системы развития персонала на микроуровне. Большинство авторов предлагают использовать в оценке количественные показатели на основе сравнения результатов и затрат. В качестве результатов рассматриваются прирост производительности труда, прирост прибыли, а затраты — на уровне затрат на проведение обучения. Используя данные статистики организации и рассмотренные методические подходы, проведена оценка ее эффективности на примере ОАО «Витебские ковры».

В настоящее время не существует единой методологической основы определения эффективности системы развития персонала. Если эффект от обучения персонала, повышения квалификации и переподготовки кадров можно оценить с позиции затрат на обучение, то результативность различных программ по развитию проявляется не сразу и сказывается на общем повышении эффективности труда, на улучшении имиджа организации, то есть оценить этот результат достаточно сложно.

Вопросы целесообразности, экономической эффективности разных форм обучения не теряют актуальность, поскольку возрастает значимость развития и повышения эффективности работы персонала.

Наиболее простой с точки зрения практического применения является методика оценки эффективности обучения с позиции инвестиций. В данном случае оценка осуществляется через расчет коэффициента экономической эффективности обучения, под которым понимается отношение результативности работника после проведения обучения к сумме результативности работника до обучения и затрат на проведение обучения.

Так, например, Дж. Филипс в авторской методике предлагает считать экономическую эффективность от развития персонала как возврат инвестиций в человеческий капитал [1, с. 61]. Под возвратом понималась полезность, т.е. разница между доходом от обучения и затратами. Применительно к любым экономическим процессам часто используется подход, связанный с оценкой мероприятий исходя из рентабельности тех или иных процессов. В этой связи подход Дж. Филипса является традиционным, когда экономический эффект от обучения персонала очевиден и поддается оценке. С экономической точки зрения данный подход требует уточнения категориального аппарата, поскольку некоторые авторы считают, что полезность выражается не в денежных единицах, а в некоторых условных единицах, определенных на основании экспертной оценки, таким образом, при использовании этого подхода остаётся непонятным, какого типа информацию необходимо собрать, чтобы оценить полезность. Дж.Филипс предполагает, что «полезность» от обучения может быть оценена в стоимостном выражении, например, в приросте товарооборота или в суммарном эквиваленте дополнительно заключенных контрактов. К сожалению, в большинстве случаев дать точную оценку дополнительного эффекта не представляется возможным, так как, имеют место сезонные колебания, влияние внешних факторов и т.д., поэтому применение данного подхода на практике вызывает большие сложности и приводит к существенному искажению оценки.

Попытка решения данной проблемы была предпринята в **методике бипараметрической оценки** МакГи, которая рассматривает результативность и эффективность обучения, а также их оптимальное сочетание.

Существует также подход Р. И. Капелюшникова, определяющий эффективность развития персонала на основе человеческого капитала, который воплощен в людях в форме их образования, квалификации, знаний, опыта. Чем выше такой капитал, тем обычно больше трудовые возможности работников, их трудовая отдача, производительность и качество труда.

Формула человеческого капитала представляет сумму капитала, вложенного в образование, в здоровье и капитала, направленного на формирование и развитие культуры [2, с. 37]. Результатом инвестиций в человеческий капитал следует считать повышение производительности труда.

Часто, оценивая отдельные направления развития организации, в современном менеджменте применяются комплексные системы оценки, включающие ряд частных показателей. Эти показатели отражают эффективность подразделений, в рамках моделей которых, удачно применяются методы комплексной оценки, например, выясняя вклад тех или иных подразделений в общий результат деятельности.

Отдельно выделяется подход определения экономической эффективности с помощью контрольных групп, когда сравниваются результаты двух групп работников, одна из которых проходила обучение, а другая – нет. Однако это очень трудоемкий процесс, так как во избежание искажения информации группы должны быть максимально равноценными по всем характеристикам (половозрастным, интеллектуальным, мотивационным), кроме того, при оценке результатов контрольных групп должно приниматься во внимание влияние внешних факторов.

Данные методики сложны в применении вследствие широты спектра действия. Решением данной проблемы может быть разработка системы показателей, которая позволит не только всесторонне оценить, но и в режиме реального времени отслеживать уровень эффективности данных мероприятий.

Оценка эффективности системы развития была осуществлена на примере ОАО «Витебские ковры». Первоначальная оценка обучения работников показала, что за период 2012-2013 гг. основная масса обученных работников прошла через систему переподготовки, что свидетельствует о повышении функциональной гибкости в использовании персонала организации. В частности, если анализировать интенсивность обучения в разрезе категорий персонала и направленности обучающих программ, то рабочие чаще всего направляются на переподготовку, а служащие чаще проходят через систему повышения квалификации. При анализе соответствия работников занимаемым должностям по структурным подразделениям было установлено, что только у 89,16 % работников наблюдается соответствие.

Углубление анализа в части оценки затрат на обучение показало, что затраты на обучение одного работника в 2013 году по сравнению с 2012 г. увеличились на 42,21 %, при этом темп роста затрат на обучение одного служащего больше, чем на одного рабочего. В 2013 году затраты на повышение квалификации одного рабочего или специалиста увеличились на 32,29 %, одного рабочего – на 28,14 %. Также можно сделать вывод, что самым дорогим видом обучения является

подготовка и переподготовка рабочих. В целом затраты на подготовку одного рабочего в ОАО «Витебские ковры» выше, чем затраты на обучение одного служащего. Дешевле всего организации обходится обучение рабочих на специальных обучающих курсах.

В целом, эффективность системы управления развитием персонала в ОАО «Витебские ковры» можно оценить только косвенно, так как система развития персонала не имеет немедленных и конкретных результатов в краткосрочном периоде, она больше нацелена на улучшение показателей организации в долгосрочной перспективе.

Определить эффективность обучения персонала в ОАО «Витебские ковры» с позиции затрат не представлялось возможным, так как конкретных данных о повышении производительности рабочих непосредственно в результате обучения, в организации нет. Однако, используя фактор влияния обучения работников на повышение производительности труда как главный, и исключив менее несущественные источники роста производительности (снижение потерь рабочего времени, уменьшение трудоемкости изделий), можно оценить эффективность с точки зрения вложенных в обучение средств (инвестиций).

В качестве данных для расчета были использованы показатели выработки одного работника ОАО «Витебские ковры» в 2012 и 2013 гг., а также затраты на обучение одного работника за 2012 г. Коэффициент экономической эффективности обучения составил 1,164, что превышает единицу и свидетельствует о том, что обучение работников является экономически эффективным, то есть наблюдается прирост выработки одного работника под воздействием обучения на 16,4 %.

Эффективность развития также можно определить с помощью аттестации обученных сотрудников (для руководителей, специалистов и других служащих), для рабочих в этих целях организуют производственные экзамены. В 2013 году по результатам аттестации из 92 работников аттестационная комиссия постановила, что 85 руководителей и специалистов (92,39 %) соответствуют занимаемой должности.

Также одним из главных результатов обучения кадров в ОАО «Витебские ковры» считается достижение удовлетворенности работников обучением и предоставленными возможностями по развитию. Анализ анкетирования удовлетворенности работников в 2012 году показал, что более 40 % сотрудников организации прошли тот или иной вид обучения. При этом 41% работников все еще ощущают потребность в повышении квалификации и только 39% их них считают, что организация предоставляет им для этого все условия, а 61% работников, напротив, полагают, что у них нет такой возможности.

Таким образом, в результате анализа эффективности обучения работников можно сделать вывод, что система управления обучением персонала в ОАО «Витебские ковры» в целом является эффективной, однако по многим направлениям она нуждается в развитии.

Список использованных источников

1. Киселева, Г. С. Эффективность системы внутрифирменного обучения кадров на машиностроительных предприятиях: дис. на соискание ученой степени к-та эк. наук: 08.00.05 / Г. С. Киселева. – Саратов: СГТУ им. Гагарина Ю. А., 2015. – 144 с.
2. Капелюшников, Р. И. Концепция человеческого капитала. Критика современной буржуазной политической экономии / Р. И. Капелюшников. – Москва: Наука, 1977. – 237 с.

УДК 658

СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ ОРГАНИЗАЦИЙ

Краенкова К.И., асс.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: социальный бизнес, развитие организаций, инновации.

Социальный бизнес - это принципиально новый вид бизнеса. До сих пор бизнес всегда был сосредоточен на самом себе и имел единственную цель — получение прибыли. В отличие от тради-

ционного, социальный бизнес извлекает прибыль, решая социальные проблемы и помогая обществу функционировать более эффективно. Социальный бизнес может касаться самых разных областей — решать проблемы занятости, помогать социально незащищенным слоям населения. Это экологические, медицинские, спортивные и детские проекты, а также все то, что имеет отношение к культуре или искусству. Однако, в отличие от благотворительности, которая нацелена на постоянную подпитку проектов с помощью грантов, речь здесь идет о предпринимательских инициативах, то есть о создании финансово устойчивых моделей, способных генерировать постоянный доход, за счет которого обеспечиваются операционная деятельность и развитие организации.

Благодаря научно-техническому прогрессу в XX веке улучшение экономической ситуации в большинстве стран мира превратилось в устойчивую тенденцию. Это создало условия для значительного повышения уровня жизни, а население планеты увеличилось почти в четыре раза. Обратной стороной экономического развития стало повсеместное опустошение природных ресурсов, глобальное загрязнение окружающей среды и др. Сегодня, в период глобального финансово-экономического кризиса, вслед за экономическими проблемами потянулись и социальные.

Социальные проблемы в развитии организаций, регионов, государств привели к появлению такой модели бизнеса как «социальный бизнес».

В мире эта модель бизнеса развивается уже около двадцати лет. Для Республики Беларусь данная модель развития организации является инновационной.

Термин «социальный бизнес» в современной экономике не имеет единой трактовки. Дефиниции авторов по поводу формулировки данного понятия многообразны.

Данное понятие состоит из составляющих «бизнес» и «социум».

Бизнес — (англ. business — дело, предпринимательство) — инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение прибыли и развитие собственного дела.

Социум — это общество, социальная среда человека, совокупность исторически сложившихся форм деятельности людей.

Термин «социальный бизнес» можно определить как деятельность, направленная на решение социальных проблем, а также способная генерировать постоянный доход, за счет которого обеспечивается устойчивое развитие организации.

Любой социальный бизнес строится на двух тщательно сбалансированных многоугольниках «коммерческой деятельности» и «некоммерческой деятельности».



Рисунок 1 – Модель социального бизнеса

Из этого следует, что социальный бизнес характеризуется следующими основными признаками:

- социальное воздействие (англ. social impact) — целевая направленность на решение или смягчение существующих социальных проблем, устойчивые позитивные измеримые социальные результаты;
- самоокупаемость и финансовая устойчивость — способность социальной организации решать социальные проблемы за счёт доходов, получаемых от собственной деятельности;
- предпринимательский подход — способность социального бизнесмена находить возможности, аккумулировать ресурсы, разрабатывать новые решения, оказывающие долгосрочное позитивное влияние на общество в целом.

В социальном бизнесе принята гибридная бизнес-модель, где коммерческие и некоммерческие цели плотно связаны друг с другом.

Социальные бизнесмены — это предприниматели, действующие на стыке благотворительности и традиционного бизнеса, решая социальные проблемы, популяризируя благотворительность и филантропию.

Социальные бизнесмены улучшают мир, придумывая и распространяя новые подходы для решения социальных проблем, используя как традиционные бизнес-практики, так и инновации, изобретая новые формы бизнеса, или нетрадиционно адаптируя традиционные бизнес подходы к социальным задачам.

Социальные организации, как правило, низкомаржинальны, значительную долю их расходов составляет арендная плата за помещение и заработная плата.

Социальный бизнес может касаться самых разных областей — решать проблемы занятости, помогать социально незащищенным слоям населения. Это экологические, медицинские, спортивные и детские проекты, а также все то, что имеет отношение к культуре или искусству.

Однако, в отличие от благотворительности, которая нацелена на постоянную подпитку проектов с помощью грантов, речь здесь идет о предпринимательских инициативах, то есть о создании финансово устойчивых моделей, способных генерировать постоянный доход, за счет которого обеспечиваются операционная деятельность и развитие организации.

В зарубежной практике, в странах СНГ существует множество видов социального бизнеса. В таблице 1 представим возможные формы его проявления.

Таблица 1 – Формы проявления социального бизнеса

Формы проявления	Республика Беларусь	Российская Федерация	Зарубежные страны
вовлечение в трудовую деятельность инвалидов:			
– производство	+	+	+
– бытовые услуги	-	+	+
– диспетчерско-телефонные услуги	-	-	+
– др. виды	-	-	+
вовлечение в трудовую деятельность незащищенных слоев населения (студенты, молодые мамы и т.д.)			
– производство	+	+	+
– бытовые услуги	-	-	+
– диспетчерско-телефонные услуги	-	+	+
– др. виды	-	-	+
экологические проекты	+	+	+
детские проекты	+	+	+
медицинские проекты	+	+	+

Составлено автором.

Из таблицы 1 видно, что в Республике Беларусь данная модель бизнеса не имеет широкого распространения. Однако, организации, развивающие социальный бизнес в нашей стране существуют. Так в г. Витебске в промышленности, например, данный сегмент бизнеса представлен УП «Элект» ОО «Белтиз», которое использует труд инвалидов по зрению. Данная организация зани-

мается производством светильников для производственных и жилых помещений, в т.ч. энерго-сберегающих. СООО «Новые европейские окна» также использует труд инвалидов и специализируется на производстве окон и балконов. В сфере услуг к социальному бизнесу следует отнести детские центры развлечений, которые организуют досуг детей не только на платной основе, но и участвуют в благотворительных мероприятиях для детей-сирот. В г. Витебске насчитывается шесть таких центров: «Джунгли зовут», «Океан», «Клубок», «Мадагаскар», «РИО», «Йети и дети».

Для того чтобы оценить социальное развитие данных организаций необходима система социально-экономических показателей, которая бы наиболее полно и адекватно соответствовала условиям конкретного государства, давала качественную и количественную характеристику такого развития. В связи с этим появляется необходимость создания единой системы показателей социального бизнеса.

Список использованных источников

1. Краенкова, К.И. Социальный учёт и отчетность в организации и его взаимосвязь с бухгалтерским / К. И. Краенкова, А.В. Шарапова // 45 международная научно-практическая конференция преподавателей и студентов УО «ВГТУ». – Витебск. – 2012. – С. 34-37
2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект : монография / под общ. ред. д.э.н. проф. И. Ю. Беляевой, д.э.н. проф. М. А. Эскиндарова. – Минск: КНОРУС, 2008. – С. 50-51.

УДК 332.1

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Лебедева Е.Н., к.э.н., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: региональная политика, территориальная единица, конкурентоспособность экономики региона, развитые регионы, депрессивные регионы.

В современных условиях возрастает роль территориальных аспектов развития экономических систем, что обусловлено социально-экономическими диспропорциями в региональном развитии, имеющими особую остроту в условиях кризисных явлений в экономике стран. Среди региональных проблем республики следует особо выделить: во-первых, проблему социально-экономической и демографической деградации малых городов; и во-вторых, связанную с ней существенную региональную дифференциацию доходов населения и проблему бедности. В статье на основании статистических данных исследуются эти проблемы в региональном разрезе, делаются выводы и формулируются рекомендации по совершенствованию региональной политики.

В современных условиях возрастает роль территориальных аспектов развития экономических систем как на макро-, так и на мегауровне, что вызывается социально-экономическими диспропорциями в региональном развитии, имеющими особую остроту в условиях кризисных явлений в экономике стран. Формируются как высокоразвитые регионы, так и депрессивные со стабильно низким уровнем заработной платы, занятостью и производительностью труда. Спад производства, рост безработицы в депрессивных регионах, гиперурбанизация, острые экологические проблемы требуют научно обоснованного подхода к управлению региональным развитием. Таким образом, проблемы региональной политики, неравномерного развития территорий являются актуальными для любого современного государства, актуальны они и для Беларуси.

В 2014 году правительством Республики Беларусь утверждены Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на период 2014-2020 г., в которых региональная экономическая политика определена как составная часть государственной

макроэкономической политики, направленная на формирование территориальных пропорций и создание экономических и социальных структур хозяйства регионов, а также государственное содействие развитию проблемных регионов, оказавшихся в относительно неблагоприятных условиях.

Проведение эффективной региональной политики требует глубокого анализа и диагностики социально-экономического развития регионов, с целью определения надежности региональных систем, выявления, узких мест и принятия адекватных мер, обоснованных управленческих решений. В связи с этим в данной статье ставятся следующие задачи:

- обозначить некоторые основные проблемы регионального развития;
- провести аналитическое сравнение регионов на основе определенных показателей;
- сформулировать пути совершенствования регионального развития и региональной политики в Республики Беларусь.

Еще в начале переходного процесса в Республике Беларусь обозначились основные проблемы регионального развития. Часть из них зародилась еще в прошлые десятилетия, существенно обострившись с переходом к рынку. Другие проблемы появились позже. Среди них следует особо выделить проблемы: во-первых, социально-экономической и демографической деградации малых городов; и во-вторых, связанную с ней существенную региональную дифференциацию доходов населения и проблему бедности.

В структуре городских поселений Беларуси различаются крупные города с населением более 250 тыс. человек, большие города с числом жителей 100–250 тыс. человек, средние города с населением от 20 до 100 тыс. жителей и малые города, где проживает до 20 тысяч человек. Большинство белорусских городов (более 80 %) – малые. Основными факторами уязвимости малых городов являются зависимость многих из них от нестабильно работающих градообразующих предприятий и нехватка рабочих мест на рынках труда. Многие из построенных в советский период крупных промышленных предприятий являются градообразующими, они обеспечивают работой значительную долю городских жителей, формируют большую часть местных бюджетов и содержат социальную инфраструктуру. Однако в последнее время большое число этих предприятий испытывают серьезные экономические и финансовые трудности. Многие градообразующие предприятия находятся в сильной зависимости от сырьевых рынков, и в первую очередь от энергоносителей, что делает их чувствительными к изменениям политической и экономической ситуации в других государствах – поставщиках сырья и потребителях продукции. Сокращение производства, закрытие ряда градообразующих предприятий и их реструктуризация приводят к уменьшению занятых на них работников, росту безработицы и деградации социальной сферы. Проблемы, связанные с сокращением производства на основных градообразующих объектах, создают трудности на других предприятиях, технологически зависимых от них. Благодаря высокому уровню диверсификации экономики в крупных и больших городах, нестабильная работа одних предприятий часто компенсируется успешной деятельностью других, в малых городах такие возможности отсутствуют. Таким образом, возникают различия в возможностях трудоустройства в больших и малых городах. Об этом свидетельствует в частности динамика показателя напряженности на рынке труда (таблица 1).

Таблица 1 – Напряженность на рынке труда в Республики Беларусь

Область	на 01.01.2015	на 01.06.2015
Брестская	1,2	3,3
Витебская	1,0	2,9
Гомельская	1,3	2,4
Гродненская	0,8	1,4
г. Минск	0,2	0,8
Минская	0,7	1,6
Могилевская	0,9	1,7
Республика Беларусь	0,7	1,7

Источник: составлено автором на основании [1, 2].

Как видно из таблицы: во-первых, в целом напряженность на рынке труда Беларуси возросла за полугодие и очень существенно во всех регионах; и во-вторых, увеличилась дифференциация этого показателя по областям. Особенно проблемными в этом плане являются Брестская, Витебская и Гомельская области.

Следующей важнейшей противоречием регионального развития Республики Беларусь является значительная региональная дифференциация доходов населения. То есть наряду с относительно благополучными, по меркам Беларуси, регионами возникли депрессивные зоны с высоким уровнем бедности. Данные таблицы 2 свидетельствуют о существенной дифференциации размера такого показателя, как номинальная заработная плата по различным регионам. Например в Брестской области средняя заработная плата составляет лишь 62,5 % от средней заработной платы в г. Минске. Об усилении дифференциации в региональном уровне оплаты труда свидетельствует также сокращение реальной заработной платы. В большей степени это снижение коснулось Гомельской области (5 %), и в меньшей степени города Минска (1 %). Гомельская и Могилевская области и, прежде всего их сельская местность, относятся к наиболее остропроблемным регионам по показателю бедности, т.к. среднемесячная заработная плата одного работающего в сельскохозяйственном секторе (сельское и лесное хозяйство) наиболее приближена к прожиточному минимуму (черта бедности). Для решения проблем бедности в Беларуси разработаны и реализуются региональные программы занятости населения, поддержки предпринимательства, возрождения села и т.д. Для борьбы с бедностью также используются такие механизмы, как предоставление социальных льгот и гарантий. Законодательными актами Беларуси определены более 50 категорий граждан, для которых они установлены. Потребителями льгот являются около 60% населения страны.

Таблица 2 – Дифференциация показателей заработной платы по областям Республики Беларусь за 1-ое полугодие 2015 г.

	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, тыс. рублей	Реальная заработная плата I полугодие 2015 г. в % к I полугодию 2014 г.
По Республике Беларусь	6 461,8	97,0
Брестская	5 521,2	95,4
Витебская	5 649,4	96,0
Гомельская	5 951,0	95,0
Гродненская	5 720,7	95,8
г. Минск	8 819,9	99,0
Минская	6 397,1	97,7
Могилевская	5 621,5	96,1

Источник: составлено автором на основании [2].

Приведенные данные свидетельствуют о том, что возрастают различия в уровне доходов, а значит и в уровне жизни населения регионов, дальнейшее развитие получает тенденция усиления дифференциации социально-экономического развития крупных и малых городов республики. Все это говорит о недостаточной пока эффективности региональной политики государства.

В процессе совершенствования региональной политики предстоит решить целый ряд проблем: во-первых, особое внимание необходимо уделять развитию градообразующих предприятий. В развитых странах для снижения себестоимости и обновления ассортимента продукции предприятия переоснащаются каждые 5–6 лет. В Беларуси многие градообразующие предприятия не перевооружали свое производство в течение 15–20 лет. Изношенность технологического оборудования большинства из них достигла критического уровня, что делает выпускаемую ими продукцию неконкурентоспособной.

Во-вторых, снижению напряженности ситуации и решению социально важных для малых городов задач будет способствовать организация общественных работ, в том числе в коммунальном хозяйстве, на строительстве объектов социальной инфраструктуры и в сфере услуг.

В-третьих, сохраняется значительное межрегиональное неравенство в возможностях разных регионов по сбору налогов, вызванное различиями в экономическом развитии. Подобное неравенство особенно заметно на уровне административных районов.

В-четвертых, необходимо снизить высокий уровень административной зависимости нижестоящих уровней власти от вышестоящих, что существенно сдерживает развитие местного самоуправления. Наделение местных органов власти большим объемом властных полномочий и расширение их финансовых и управленческих функций будет способствовать успешному развитию человеческого потенциала на местах, расширив возможности населения в поиске решений насущных проблем.

Все эти меры должны быть обеспечены надежным финансированием за счет перераспределения централизованной части средств государственного фонда занятости населения в регионы с критической ситуацией на локальном рынке труда и подкреплены разработкой специальных программ по развитию городов с монопрофильными градообразующими предприятиями.

Список использованных источников

1. Национальный комитет по статистике. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by> – Дата доступа: 06.09.2015.
2. Рынок труда: взгляд сверху // Экономическая газета, № 60 (1869) от 14.08.2015. [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: http://www.neg.by/publication/2015_08_14_19950.html Дата доступа: 06.09.2015

УДК 332.14(075.8)

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРАКТИЧЕСКОМУ
ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ТЕОРЕТИКО-
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ
ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ГОРОДУ НОВОПОЛОЦКУ**

*Лисиченок Е.П., к.э.н., доц.
Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Ключевые слова: стратегия, регион, PEST-анализ, SWOT-анализ.

Представлены результаты исследования теоретических основ стратегического планирования регионального развития. Представлено определение и виды стратегий развития региона. Приведены результаты анкетирования жителей г. Новополоцка на предмет выявления их мнения по проблемам и перспективам развития г. Новополоцка, которые должны быть учтены при разработке стратегии развития города. Приведены результаты использования методов стратегического анализа (PEST-анализ, SWOT-анализ) для разработки стратегии развития территориального образования. Представлены результаты анализа внутренней среды на основе метода, основанного на дифференциации уровня социально-экономического развития ведущих территориальных образований Витебской области. Выделены показатели, которые необходимо учитывать при определении сильных и слабых сторон территориальных образований. Приведены результаты комплексной оценки уровня социально-экономического развития регионов Витебской области, проведенной на основе метода ранжирования показателей. Базируясь на результатах апробации предложенной методики разработки стратегии, анализа информационного обеспечения, нормативно-правовой базы и внешней и внутренней среды с использованием методов PEST-анализа и SWOT-анализа были выделены перспективные направления развития города Новополоцка. Сформулированы Ценности Стратегии экономического развития г. Новополоцка, миссия г. Новополоцка и возможные сценарии развития города.

Необходимость формирования стратегии развития территориального образования в современных условиях не вызывает сомнений. Регион становится экономической подсистемой с сильной взаимосвязанностью своих основных элементов. В этих условиях разработка стратегии социально-экономического развития региона служит основой для принятия обоснованных управленческих решений, определения перспектив развития региона с учетом специфики местных ресурсов.

На наш взгляд, *стратегию развития региона* следует определять как систему долговременных ориентиров развития региона, а также мер и ресурсов, используемых органами регионального управления для их достижения.

Важнейшим этапом работы над стратегиями является сбор мнений широкой общественности через анкетирование.

Основываясь на опыте других городов нами была составлена анкета, на основе которого было проведено анкетирование жителей г. Новополоцка различных возрастных групп. Объем выборочной совокупности не определялся, так как данное анкетирование рассматривалось как пробное с целью выявления недостатков разработанной анкеты.

Можно выделить следующие основные результаты проведенного анкетирования:

Большая часть опрошенных указала, что город Новополоцк – это молодой, перспективный и развивающийся город, с развитой инфраструктурой и, несмотря на небольшую площадь, довольно просторный и уютный.

На вопрос «Чем, по Вашему мнению, знаменит город Новополоцк?» абсолютное большинство отметило «деятельность крупных промышленных организаций и предприятий». Также следует отметить, что часть опрошенных в возрасте до 25 лет указали учреждения образования и науки как не менее популярные объекты города.

Развитый промышленный потенциал является главным преимуществом города Новополоцка. Было отмечено также выгодное географическое положение. Часть участников анкетирования посчитала, что наличие в городе Полоцкого Государственного Университета укрепляет его кадровый потенциал.

Наличие множества промышленных предприятий приводит к необходимости развития природоохранного комплекса. В дополнение к этому можно отметить, что на вопрос «Каким бы вы хотели видеть город Новополоцк в будущем?» большинство опрошенных указали на необходимость увеличения в городе числа лесопарковых зон, зон отдыха, зеленых насаждений. Особое внимание уделялось строительству хорошей набережной. Отмечалась также необходимость развития индустрии развлечений и туризма для привлечения дополнительных инвестиций.

Перспективные направления развития города, по мнению его жителей, связаны с улучшением экологической ситуации в городе, реализацией новых инвестиционных проектов, благоустройством города и укреплением его промышленного потенциала.

Анализ внешней среды был проведен с использованием PEST-анализа. Он предполагает оценку влияния следующих групп факторов: социальных, технологических, экономических, экологических, политических.

Указанные группы факторов оказывают разнохарактерное воздействие на потенциал региона. Следовательно, возникает необходимость адаптации к факторам, сдерживающим развитие потенциала региона, и создания условий для активизации стимулирующих развитие потенциала факторов.

Анализ внутренней среды был проведен на основе метода, основанного на дифференциации уровня социально-экономического развития ведущих территориальных образований Витебской области: Витебска, Полоцка, Новополоцка и Орши.

Реализация данной методики предполагает последовательное прохождение следующих этапов:

1. Отбор анализируемых показателей социально-экономического развития муниципальных образований, приведение показателей к сопоставимому виду;
2. Анализ дифференциации социально-экономического развития по отдельным показателям;
3. Комплексная оценка уровня социально-экономического развития.

Как показал анализ, существенная дифференциация наблюдается по показателям площади и численности населения. Однако это обусловлено включением в состав исследуемых территорий г. Витебска, который является столицей Витебской области и одним из наиболее многочисленных городов Беларуси.

Наибольший разброс относительно среднего значения отмечается по объему промышленного производства на душу населения, розничному товарообороту на душу населения и инвестициям в основной капитал на душу населения. По этим же показателям отмечается и наибольший размах вариации. Степень разбросанности значений, характеризующаяся коэффициентом вариации наиболее высока для показателей «Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух», «Объем промышленного производства в расчете на душу населения», «Количество организаций промышленности», «Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство» в расчете

на душу населения, «инвестиций в основной капитал на душу населения». Значительна вариация по показателю «численность врачей в расчете на 10000 населения».

Было выявлено, что для выделения сильных и слабых сторон следует принимать во внимание такие показатели как выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, объем промышленного производства, количество организаций промышленности, объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство», объем розничного товарооборота, инвестиции в основной капитал.

Результаты комплексной оценки уровня социально-экономического развития городов Витебской области, проведенной на основе метода ранжирования показали, что г. Новополоцк является лидером по удельному весу населения в трудоспособном возрасте в общей численности населения, объему промышленного производства на одного жителя; объему работ, выполненных по виду деятельности «строительство» на одного жителя, инвестициям в основной капитал на одного жителя.

Проведенный SWOT-анализ по г. Новополоцку показал, что основным конкурентным преимуществом города является его мощный промышленный и научный потенциал, который, однако, имеет и некоторые отрицательные стороны.

Поскольку экономика города очень тесно завязана на деятельности крупнейших промышленных организаций (прежде всего ОАО «Нафтан»), то необходимо активно развивать экономический потенциал города и по другим направлениям, чтобы ослабить зависимость экономики от определенных факторов.

К отрицательным последствиям развития промышленного потенциала относится активное загрязнение окружающей среды выбросами загрязняющих веществ и сбросами в водоемы. В связи с этим в городе должна осуществляться политика, направленная, во-первых, на максимизацию улавливания и обезвреживания выбросов, во-вторых, на создание препятствий для распространения загрязнения, в том числе посредством озеленения города; в-третьих, на ликвидацию последствий выбросов и сбросов и укрепление здоровья населения города.

Следующим шагом после определения методики разработки стратегии, информационного обеспечения, анализа нормативно-правовой базы и анализа внешней и внутренней среды с использованием таких методов как PEST-анализ и SWOT-анализ мы приступили к разработке концепции развития города.

Анализ перспективных направлений развития города со стороны населения выявил следующие из них:

1. Улучшение экологической ситуации в городе (что подтверждено результатами нашего исследования);
2. Инвестирование средств в новые проекты, что позволит реализовать возможности, предоставляемые внешней средой;
3. Благоустройство города, в том числе в направлении его озеленения;
4. Улучшение работы промышленных организаций, что подтверждает понимание населением важности укрепления промышленного потенциала города;
5. Улучшение медицинского обслуживания в свете неблагоприятной экологической ситуации в городе.

Были сформулированы Ценности Стратегии экономического развития г. Новополоцка.

- Максимизация производственного потенциала города с учетом ориентации на внутренние ресурсы развития.
- Повышение уровня жизни населения за счет максимально полного удовлетворения их потребностей.
- Эффективность во всех сферах экономики.
- Здоровье человека – наибольшая ценность.

Миссия города Новополоцка: молодой и перспективный город, стремящийся к постоянному росту и развитию по всем направлениям, позволяющим сочетать интересы населения, бизнеса и власти.

Возможные сценарии развития города:

1. Новополоцк – ведущий промышленный и научный центр Республики Беларусь;
2. Новополоцк – многофункциональный город, где будут востребованы любые виды деятельности;
3. Новополоцк – город, комфортный для проживания, где главной целью развития является здоровье и безопасность жителей.

Далее разрабатываются цели и перспективные направления развития города с учетом всех заинтересованных сторон.

Следует отметить, что процесс разработки стратегии должен быть соответствующим образом организован, что предполагает реализацию ряда этапов. Однако не все этапы могут быть реализованы в рамках данной работы. Далее требуется организовать этот процесс с учетом создания рабочей группы и инициативы со стороны органов власти и управления.

УДК 338

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛЕГКОЙ И ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Мамедова Хадиджа Физули кызы, докторант
Азербайджанский технологический университет,
Азербайджан, г. Гянджа*

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономика, изделия, текстильная промышленность

В работе рассматривается одна из важнейших экономических проблем, привлекающая пристальное внимание ученых и практиков на протяжении почти полутора веков, которой является проблема циклических колебаний экономики Азербайджана.

Периодическое возникновение в ряде стран кризисов различного уровня и масштаба, заставляет выявлять причины и факторы, которые обуславливают их появление на различных уровнях.

Для этого необходимо изучать адаптационные механизмы предприятия, возможные мероприятия по преодолению кризисных тенденций и эффективному развитию предприятий текстильной и легкой промышленности и, на этой основе предлагать механизмы стабилизации их финансового состояния с последующим повышением инвестиционной привлекательности.

В рамках решения указанных проблем к наиболее актуальным видам исследования относятся в Азербайджанской Республике поиск путей развития, обеспечивающих повышение конкурентоспособности, и предупреждения возможного банкротства предприятий легкой промышленности. Следует отметить, что развитию промышленного производства мешают не только границы, в которые поставлены отечественные производители, но и неразвитость методических подходов к комплексному решению этой проблемы.

Легкая промышленность – старейшая отрасль промышленного производства с большим потенциалом многоотраслевого производственного комплекса и богатыми трудовыми традициями.

Легкая промышленность включает в себя ряд отраслей: текстильную, доля которой в общем объеме производства составляет 48,2 %, швейную (30,1 %), кожевенную, меховую, обувную (20,9 %). В свою очередь, текстильная промышленность включает 9 подотраслей – хлопчатобумажную, льняную, шерстяную, шелковую, нетканых материалов, пенько-джутовую, текстильной галантереи, трикотажную, валяльно-войлочную [1].

Легкая промышленность входит в комплекс отраслей, производящих как товары народного потребления, так и техническую продукцию.

До 2010 г. объемы производства изделий технического назначения, обеспечивающие другие отрасли экономики страны, достигали 50 %. Наивысшего объема текстильная и легкая промышленности достигали в 2005–2013 гг., когда были реализованы региональные программы развития.

Для сравнения, доля легкой промышленности в общем объеме промышленного производства (в обрабатывающих отраслях) в развивающихся странах составляет: в Бангладеш – 42,7 %, в Пакистане – 34,7 %, в Индонезии – 18,2 %, в Турции – 20,2 %, в Китае – 13,1 %. В развитых странах значение легкой промышленности тоже достаточно велико. В Италии его доля составляет 13,3 % общего объема производства обрабатывающих отраслей, в Португалии – 19,5 % и ее объем уступает только машиностроению и металлообработке, в США легкая промышленность составляет 5,1 % в общем объеме продукции обрабатывающих отраслей, что больше, чем в цветной и черной металлургии вместе взятых [2].

Все эти предприятия в Азербайджане находятся в 24 районах, в том числе предприятия текстильной промышленности в 19 районах, обувной – в 20 районах, швейной – Баку, Евлах, Геранбое, Акстафе и др. районах.

Таким образом, менее 10 предприятий легкой промышленности фактически определяют ее основной производственный потенциал.

Продукция легкой и текстильной промышленности идет на удовлетворение потребности людей в тканях: хлопчатобумажных, льняных, шерстяных, шелковых; нетканых материалах, а также швейных, трикотажных, чулочно-носочных, ковровых и меховых изделиях, обуви, головных уборах, текстильной и кожаной галантереи. Достаточно высок удельный вес продукции производственно-технического и специального назначения.

Технологический цикл текстильной и легкой промышленности связан с использованием продукции сельского хозяйства, химической и машиностроительной отраслей, способствуя их развитию.

Отрасль обеспечивает также потребности населения в изделиях для хозяйствующих субъектов в специальной, рабочей одежде и обуви, средствах индивидуальной защиты. Ее устойчивая работа – одна из основ гарантии экономической безопасности страны, так как это обеспечивает наличие отечественного воинского вещевого имущества, продукции для медицины, специальной и рабочей одежды, изделий для детей и пожилых, поддерживает функционирование целого ряда других отраслей экономики страны: химической, нефтедобывающей, целлюлозно-бумажной отраслей, транспорта, связи, экологии.

В структуре товарной продукции Азербайджанской республики доминирующее положение занимает продукция подотраслей текстильной промышленности: хлопчатобумажной, шерстяной, льняной, шелковой, трикотажной, нетканых материалов и других. На их долю приходится до 30 % общей стоимости товарной продукции, а доля продукции подотраслей легкой промышленности – швейной, кожанно-обувной и меховой составляет лишь 20 %. Из средств СМИ, экспорт Китая в 2004 г. увеличился по легкой промышленности в ЕС в 5 раз, а импорт – на 20 %. Негативные последствия беспоплатного и безналогового импорта сказываются не только на сегодняшних объемах производства но, что еще более важно, лишают отрасль перспективы развития. Из всего вышесказанного ясно, что основной причиной спада производства стало увеличение импорта продукции. 2003 год является первым после 2001 г., когда выпуск продукции легкой промышленности начал сокращаться (по сравнению с предыдущим годом).

Рассмотрим динамику роста производства в легкой промышленности Азербайджана в период с 2010 по 2013 гг. (в процентах к предыдущему году), представленную на рисунке 1.

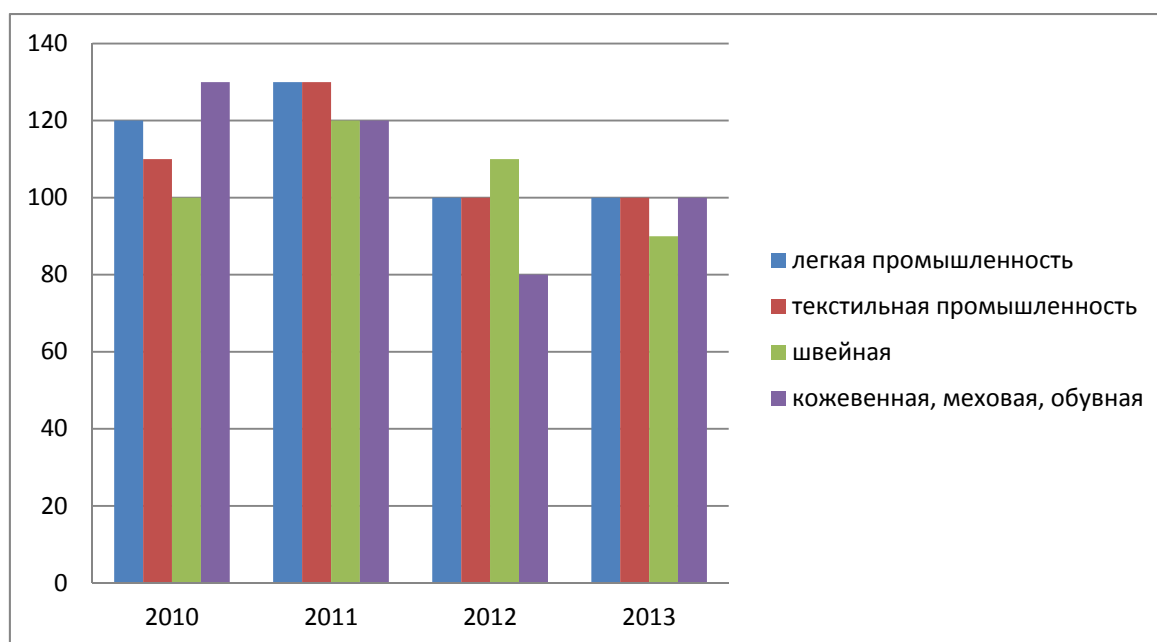


Рисунок 1 – Динамика производства текстильной и легкой промышленности в процентах к предыдущему году

Источник: собственная разработка на основе [3].

Снижение темпов роста и объема выпуска продукции в ряде отраслей легкой промышленности происходила на фоне роста уровня жизни населения и увеличения покупательского спроса на одежду и обувь на внутреннем рынке.

Доля убыточных предприятий превысила в 2013 году 50 %. Соответственно уменьшились отчисления в бюджет, произошло резкое сокращение рабочих мест, соответственно влияния уровня жизни населения.

За январь–апрель 2013 года объем производства продукции легкой промышленности снизился по сравнению с соответствующим периодом 2010 г. на 3,7 %, что в основном обусловлено снижением конкурентоспособности и вытеснением отечественных товаров дешевым импортом.

Производство продукции швейной промышленности возросло по сравнению с уровнем января-апреля 2013 г. на 1,4 %.

Увеличение производства в кожевенно-обувной промышленности составило 1,0 %. Несмотря на ограничения экспорта кожевенного сырья, выпуск обуви сократился на 3,6 % по сравнению с январем-апрелем 2013 г., что во многом обусловлено ростом объемов нелегальной продукции, поступающей на рынок.

Однако повышение качества и дифференциация ассортимента позволили повысить конкурентоспособность отрасли. К сожалению, качество роста обеспечивалось предприятиями, которые, не имея достаточных оборотных средств, перешли на давальческое сырье.

Толлинг, под которым в легкой промышленности подразумевается производства изделий из сырья не азербайджанского происхождения с последующим их экспортом, вот что дало возможность выжить отечественной швейной промышленности в году засилья дешевого китайско-турецкого импорта.

Снижение темпов производства во многом связано с избыточным повышением рынка аналогичной импортной продукцией и сокращением объемов переработки по толлингу.

В первое время после кризиса работа по толлинговым схемам приносила «давальцам» хорошую прибыль, но в результате последующего укрепления курса маната эти схемы становились менее выгодными. Из предприятий выжималось все возможное, и они оставались при своих проблемах: изношенное оборудование, низкие зарплаты и долги.

Именно толлинг позволил наиболее прогрессивно оснащенным предприятиям «выжить» в годы общего резкого производства при ставках на кредиты около 24%, а также способствовал освоению новых технологий, повышению профессионализма кадров, выпуску продукции с товарными знаками «Берхаус», «Шпальман», «Саламандер» и другие.

Несмотря на улучшение качества изделий, в том числе за счет дизайна и внешнего вида, характерное для последнего времени, резко снизилась конкурентоспособность отечественной продукции. Прежде всего это произошло из-за возросшей стоимости изделий конкурентов по цене затрат, что всегда являлось проблемой для экономики Азербайджана, еще большую актуальность имеет в крупных городах, например в Баку и Гяндже. Поэтому анализ себестоимости является весьма показательным и актуальным.

За последние 10 лет произошли принципиальные изменения в структуре себестоимости изделий легкой промышленности (рисунки 2-4).

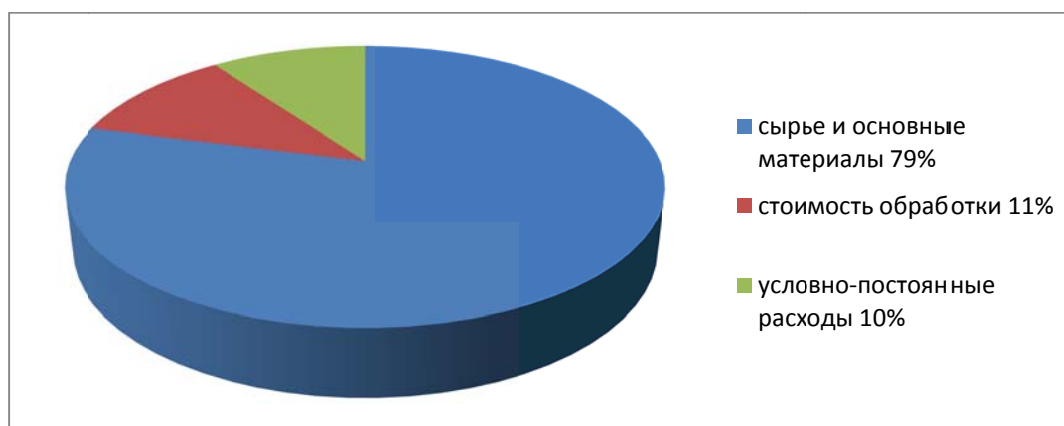


Рисунок 2 – Структура себестоимости текстильной продукции в 2003 г.

Источник: собственная разработка на основе [3].

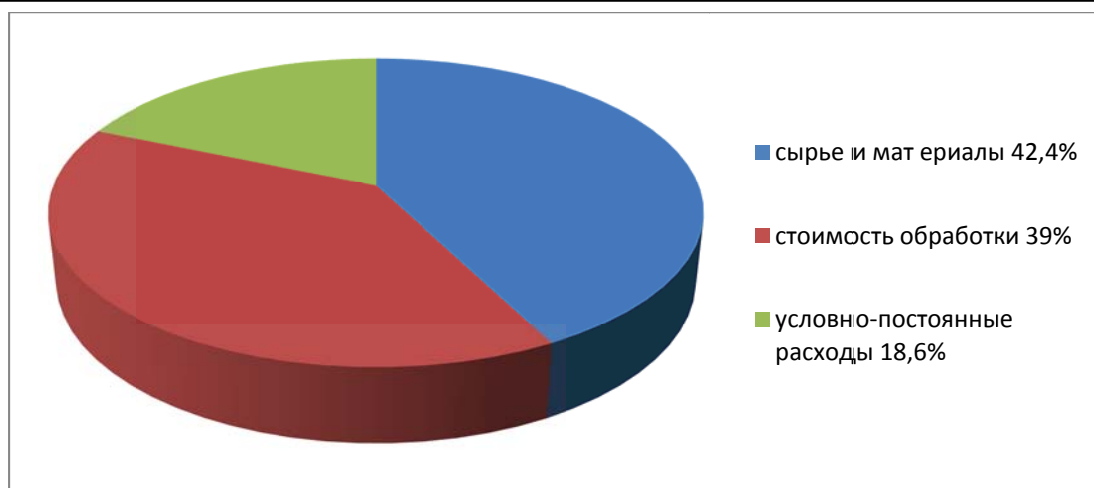


Рисунок 3 – Структура себестоимости текстильной продукции в 2008 г.

Источник: *собственная разработка на основе [3].*

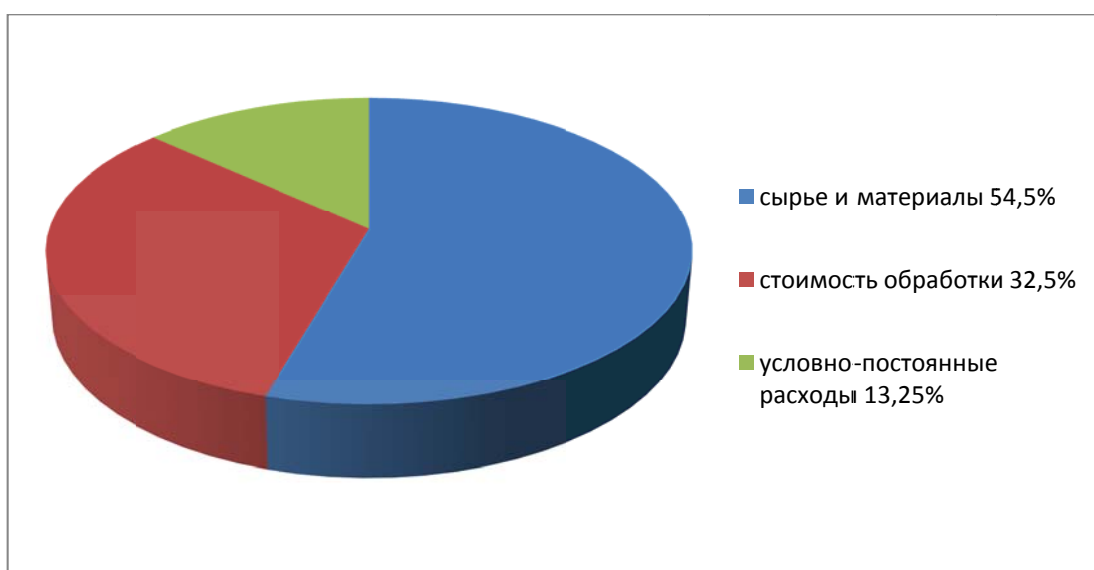


Рисунок 4 – Структура себестоимости текстильной продукции в 2013 г.

Источник: *собственная разработка на основе [3].*

В связи с изменением режимов работы предприятий с двух, трех до одной смены, каждый день приходится запускать оборудования, после которого возможны обрывы нитей и как следствие, наладка оборудования, которая занимает примерно 1 час. Следовательно, простой оборудования превышают 20 %, условно-постоянные расходы в себестоимости возросли в 2 раза.

Хотя сырье покупается практически по мировым ценам, качество сырья оставляет желать лучшего. Закупка сырья осуществляется в основном за счет кредитов банков, а не за счет собственных оборотных средств. Высокая доля расчетов на основе долларов и в евро, высокие процентные ставки банков ставят многие предприятия на грань банкротства.

Руководители предприятий фактически не обращают внимания на уровень производительности труда, а их стремление сохранить трудовые коллективы при использовании производственных мощностей менее чем на 20-25 % еще более усугубляет экономическое состояние отрасли. В связи с отсутствием «длинных» банковских кредитов и невозможностью получения краткосрочных кредитов под 16 % годовых, объясняет во многом удручающее положение отечественных предприятий.

Нет оснований считать, что эта сложившаяся неблагоприятная тенденция изменится автоматически. Для этого необходима система мер антикризисного менеджмента, учитывающего как инновационные подходы к развитию предприятия, так и финансовое обеспечение внедрения разномасштабных инноваций (от организационных до технологических). При этом необходимо учесть и

то, что в период кризисного развития предприятия, отрасли оценивают финансовые ресурсы как недостаточные. Для решения возможного противоречия между целями и обеспечением достижения целей необходимо рассмотреть специфику кризисных тенденций в отрасли.

Список использованных источников

1. О мерах поддержки развития текстильной и легкой промышленности России / Б. М. Фомин // Текстильная промышленность. – 2005. – № 9. – С. 10-13.
2. Концепция развития : доклад заместителя министра промышленности, науки и технологий РФ Владимира Фридлянова на Коллегии Министерства промышленности, науки и технологий РФ о концепции развития текстильной и легкой промышленности на период до 2010 г.
3. Центральная база данных Государственного комитета статистики Азербайджанской Республики. – Режим доступа : <http://www.azstat.org/>.

УДК 332.871.3

**ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВО-
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТОВАРИЩЕСТВ СОБСТВЕННИКОВ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА,
ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА
ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ**

Мартусевич А.А., асс.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: денежный поток, товарищество собственников, жилищно-коммунальное хозяйство, оценка эффективности денежных потоков

В статье проводится анализ особенностей финансово-хозяйственной деятельности товариществ собственников (далее – ТС) жилищно-коммунального хозяйства. Цель – выявить основные факторы, оказывающие влияние на формирование денежных потоков товариществ собственников. Актуальность темы подтверждается тем, что в экономической литературе не встречается работ, посвященных оценке эффективности денежных потоков в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Совершенствование методик оценки эффективности денежных потоков на примере товариществ собственников создает предпосылки повышения эффективности хозяйственной деятельности и улучшения экономического состояния в сфере ЖКХ. Определены следующие основные особенности финансово-хозяйственной деятельности ТС, оказывающие влияние на формирование денежных потоков; некоммерческая форма организации; сезонный характер предоставления некоторых коммунальных услуг; низкая инвестиционная привлекательность отрасли, связанная с большим периодом окупаемости; высокий удельный вес затрат на оплату труда в структуре себестоимости жилищных услуг; возможность привлечения дополнительных денежных средств (например, сдача в аренду помещений); получение субсидий из бюджетов базового территориального уровня либо бюджета г. Минска на возмещение части расходов по предоставлению жилищно-коммунальных услуг населению по нормативам субсидирования; расходы, относимые на себестоимость жилищных услуг, рассчитываются по нормам и нормативам, устанавливаемым в законодательном порядке. Выявленные особенности функционирования товариществ собственников, оказывающие влияние на организацию системы управления денежными потоками, должны учитываться при разработке методики оценки эффективности денежных потоков в товариществах собственников жилищно-коммунального хозяйства.

Генерируемые в организациях жилищно-коммунального хозяйства денежные потоки привлекают повышенное внимание различных пользователей с позиций возможностей обеспечивать приток денежных средств от текущей деятельности в объеме, необходимом для покрытия денежных затрат. Совершенствование методик оценки эффективности денежных потоков на примере това-

риществ собственников создает предпосылки повышения эффективности хозяйственной деятельности и улучшения экономического состояния в сфере ЖКХ. В соответствии с новой редакцией Жилищного кодекса РБ (вступил в силу 2 марта 2013 года), товарищество собственников – организация, создаваемая собственниками жилых и (или) нежилых помещений в целях сохранения и содержания общего имущества, владения и пользования им, и в иных целях, предусмотренных жилищным кодексом и уставом ТС.

В статье проводится анализ особенностей финансово-хозяйственной деятельности товариществ собственников жилищно-коммунального хозяйства. Цель – выявить основные факторы, оказывающие влияние на формирование денежных потоков товариществ собственников. Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что в экономической литературе не встречается работ, посвященных оценке эффективности денежных потоков в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

В Программе развития жилищно-коммунального хозяйства РБ до 2015 года отмечено, что самоуправление общим имуществом в существующем жилищном фонде не получило достаточного развития и поддержки у населения, хотя в правовом отношении созданы все предпосылки. Так, на долю товариществ собственников приходится около 6 % технического обслуживания жилищного фонда в целом по республике [2]. Динамика количества функционирующих товариществ собственников в РБ за 2011-2014 гг. представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Динамика количества функционирующих товариществ собственников в РБ за 2011-2014 гг.

Источник: составлено автором по [1].

Таким образом, количество функционирующих ТС за 2011-2014 гг. увеличилось более чем в 2,4 раза; при этом количество ТС, обслуживающихся самостоятельно, возросло в 2,3 раза. Все товарищества сформированы в домах-новостройках. На 01.01.2015 г. в Беларуси насчитывалось порядка 2 тыс. товариществ собственников, из них около 60 % обслуживаются самостоятельно, остальные осуществляют техобслуживание через государственные жилищные организации [1].

В Программе также отмечено, что предполагается расширить практику применения способов управления недвижимым имуществом с передачей капитально отремонтированного жилья для дальнейшего обслуживания участникам совместного домовладения. Поэтому дальнейший рост функционирующих товариществ собственников в целях улучшения качества оказываемых услуг при снижении их себестоимости и постепенного увеличения уровня возмещения населением затрат на содержание и эксплуатацию жилищного фонда будет способствовать развитию в сфере эксплуатации жилищного фонда конкурентной среды и партнерских отношений между государством и частными организациями.

Товарищество собственников создается и действует в соответствии с Жилищным кодексом РБ, иными актами законодательства и уставом товарищества. Устав ТС является его учредительным документом. Жилищным кодексом РБ установлено, что товарищество собственников является некоммерческой организацией. Товарищества собственников ведут свою деятельность за счет вступительных и иных взносов, платежей членов товарищества, доходов от его хозяйственной деятельности, субсидий, дотаций, прочих поступлений (благотворительные взносы, доходы по депозитам и др.). Расходами ТС признаются административно-управленческие расходы (наибольший удельный вес занимают расходы на оплату труда с начислениями); расходы по техническому обслуживанию, содержанию и ремонту (расходы на инвентарь и материалы; дератизацию и дезинфекцию; дежурное освещение мест общего пользования; оплату по договору о техническом обслуживании подрядной организации; оплату по договорам специализированным подрядным организациям (обслуживание лифтового оборудования, аварийные работы и др.); прочее); прочие расходы.

Расходы, относимые на себестоимость жилищных услуг, рассчитываются по нормам и нормативам, устанавливаемым в законодательном порядке в соответствии с Инструкцией о порядке планирования финансирования на очередной финансовый год расходов организаций, осуществляющих эксплуатацию жилищного фонда и (или) предоставляющих жилищно-коммунальные услуги, за счет бюджетных ассигнований в части жилищно-коммунальных услуг, предоставляемых населению (ежегодно разрабатывается Министерством финансов, Министерством жилищно-коммунального хозяйства и Министерством экономики РБ). Расчетные нормативы субсидирования определяются главными финансовыми управлениями областных, Минского городского исполнительных комитетов в разрезе видов жилищного фонда (обслуживаемый организациями ЖКХ жилищный фонд и ведомственный жилищный фонд) и видов оказываемых населению жилищно-коммунальных услуг.

При определении объемов субсидий на возмещение части расходов по предоставлению населению услуг по техническому обслуживанию жилищного фонда учитывается возможность привлечения дополнительных денежных средств (доходы от аренды). По ведомственному жилищному фонду, включая многоквартирные жилые дома товариществ собственников и организаций застройщиков, доходы от аренды в полном объеме подлежат направлению на возмещение части затрат по предоставлению населению услуг по техническому обслуживанию жилищного фонда.

Проведенное исследование позволило выявить, что наиболее существенным фактором, оказывающим влияние на формирование денежных потоков, для ТС и иных организаций ЖКХ является сезонность деятельности, так как оказание некоторых коммунальных услуг носит сезонный характер (максимальные объемы денежных потоков приходятся на отопительный период). Расхождение сроков поступлений за оказанные услуги и платежей по счетам поставщиков приводит либо к отсутствию средств для осуществления расчетов по своим обязательствам, либо к избытку денежных средств (проблема эффективного использования денежных средств)

Показатели доходности в отрасли ЖКХ заметно ниже других отраслей, инвестиционный риск в жилищно-коммунальном комплексе остается высоким. Основной причиной нежелания инвесторов вкладывать средства в данную отрасль является долговременный характер инвестиционных проектов в жилищно-коммунальном комплексе. Вложение в отрасль предполагает большой период оборачиваемости средств, а также негарантируемость их возврата. Еще одной из причин нежелания инвесторов вкладывать средства является существование больших задолженностей в отрасли.

Обобщив вышесказанное, обозначим характерные отличительные особенности товариществ собственников как организаций, функционирующих в сфере ЖКХ (рисунок 2).



Рисунок 2 – Основные особенности финансово-хозяйственной деятельности товариществ собственников, оказывающие влияние на формирование денежных потоков

Источник: составлено автором.

Выявленные особенности функционирования товариществ собственников, оказывающие влияние на организацию системы управления денежными потоками, будут учитываться при разработке методики оценки эффективности денежных потоков в товариществах собственников жилищно-коммунального хозяйства.

Список использованных источников

1. О Программе развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь до 2015 года: Постановление Совета министров Республики Беларусь от 8 февраля 2013 г. № 97 // Нац. реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2013. – 5/36891.
2. Официальный сайт Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.mjkh.gov.by/>. – Дата доступа: 03.09.2015.

УДК 37.013.42:378.13

**СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ: ДИАГНОСТИРОВАНИЕ
УРОВНЯ ПОДГОТОВЛЕННОСТИ СТУДЕНТОВ К
БУДУЩЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Михайлова Е.Л., к.п.н., доц., Михайлов С.И., ст. преп.

*Витебский государственный университет имени П.М. Машерова,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: профессиональная подготовленность, профессиональная компетентность, коммуникативная компетентность, психологическая готовность

Рассматривается проблема установления определенных параметров диагностирования уровня подготовленности студентов к будущей профессиональной деятельности, способных в совокупности показать готовность будущих специалистов (в частности, будущих специалистов социальной сферы) к профессиональной деятельности.

Введение. Социально-экономические преобразования, характерные для современного этапа развития общества, обуславливают новые требования и к личностным, и к профессиональным качествам молодого специалиста. В ранг приоритетных требований в настоящее время возведены социальная активность личности, культурная компетентность, инновационность мышления, способность к непрерывному образованию, самостоятельность, креативность, коммуникативность, умение работать в команде, решать проблемы и нести ответственность за принятые решения, делать осознанный выбор.

Становление будущего социального педагога осуществляется во взаимосвязи с его личностным развитием, направлением воспитательной работы высшего учебного заведения, ряд специальных учебных дисциплин, учебная и производственная практики, возможность участия студентов в волонтерской деятельности. Цель нашего исследования – представить научно обоснованную характеристику диагностического комплекса критериев для оценки уровня профессиональной подготовленности студентов выпускных курсов (применительно к будущим социальным педагогам).

Диагностика в нашем понимании есть распознавание состояния объекта путем конкретных, быстрых регистраций его существенных параметров с последующим соотношением данного объекта к определенной диагностической категории с целью прогноза поведения объекта и принятия конкретных мер воздействия на это поведение исследователем. Результативность диагностирования напрямую зависит, во-первых, от грамотности и обоснованности избранных параметров; во-вторых, от наличия качественных показателей (валидность, достоверность, надежность, репрезентативность).

В нашем исследовании логичным и обоснованным является выход на следующие параметры диагностирования: уровень профессиональной компетентности; коммуникативная компетентность; психологическая готовность.

Определение уровня профессиональной компетентности (минимального, оптимального, максимального) будет осуществляться посредством проверки соответствия уровня и содержания базовых компетенций студента-выпускника базовым компетенциям социального педагога (прописанным в должностных инструкциях, доступ к которым студенты имеют в рамках прохождения учебных и производственных практик). В обобщенном виде компетентность специалиста представляет собой совокупность способностей, качеств и свойств личности, необходимых для успешной профессиональной деятельности в той или иной сфере. По мнению Н.Ю. Клименко, «критерием профессиональной компетентности служат общественная значимость результатов труда специалиста, его авторитет, социально-трудовой статус в конкретной отрасли знаний (деятельности)» [1, с.23]. В стенах ВУЗа будущий социальный педагог получает основы профессиональной компетентности как совокупности знаний и умений, определяющих результативность труда; как объема навыков выполнения задачи; как комбинации личностных качеств и свойств; как комплекса знаний и профессионально значимых личностных качеств; как вектора профессионализации; как единства теоретической и практической готовности к труду; как способности осуществлять сложные культуросообразные виды действий. Разнообразие и разноплановость сущности понятия «профессиональная компетентность» связана с применением к трактовке следующих научных подходов: личностно-деятельностного (Н.Ю. Клименко) [1], системно-структурного (А.Л. Андреев, В.В. Краевский, А.В. Хуторской) [2], [3], культурологического (Е.А. Бауэр, В.П. Борисенков, Т.В. Поштарева) [4], [5]. Таким образом, под профессионально-педагогической компетентностью социального педагога понимается сложившееся в процессе обучения и развивающееся в ходе профессиональной деятельности интегративное качество специалиста, образованное системой ключевых, общих и специальных компетенций, представляющих совокупность профессионально значимых свойств и обеспечивающих успешную реализацию профессиональной деятельности. Профессиональная компетентность специалиста как сложное интегративное образование включает ряд компонентов: - аксиологический, представленный общечеловеческими ценностями, которые избираются, обсуждаются, критически оцениваются и становятся составляющими духовного мира человека; - культурологический, отражающий разнообразные культурные области, в которых происходит жизнедеятельность человека (академическая, оздоровительная, креативная); общекультурные способности, необходимые в профессиональной деятельности; ценности и традиции национальной культуры и действия по их сохранению, возрождению, воспроизведению; - морально-этический, понимаемый как становление гражданской позиции и накопление опыта: переживания и проживания эмоционально насыщенных ситуаций; гуманного поведения; организации акций милосердия; заботы о ближних; терпимости к другим людям; адекватной самооценки.

Выявление коммуникативной компетентности к будущей профессиональной деятельности в системе «человек – человек» посредством оценки основных сторон коммуникации: обмена информацией, взаимодействия и взаимопонимания, – также является одним из основных параметров диагностирования. Социальный педагог постоянно ведет общение с клиентами: учащимися, родителями, коллегами, специалистами смежных отраслей деятельности, общественностью, - т.е. одной из главнейших особенностей профессиональной деятельности специалиста является клиентурная деятельность. Сложная ситуация клиента, с которой имеет дело социальный педагог, обуславливает определенную степень напряженности в общении с клиентом, что предъявляет строгие требования к коммуникативным навыкам специалиста, которые можно объединить понятием «коммуникативная компетентность». Коммуникативная компетентность, согласно трактовке А.А. Чернецкой, есть «знания, умения и навыки, связанные с процессом общения людей, включающие в себя умение слушать и понимать человека, устанавливать с ним хорошие личные и деловые взаимоотношения, оказывать на него влияние» [6]. От степени развития этого качества во многом будет зависеть эффективность его взаимодействия с клиентом. Важны такие профессионально важные коммуникативные способности и качества социального педагога, как: организаторско-коммуникативные способности, включающие высокую коммуникабельность, общительность, социальную смелость, инициативность; умение управлять людьми, влиять на их позиции и убеждения; умение вызвать к себе доверие и поддержать человека в трудную для него минуту; доброжелательное отношение к людям, проявляющееся в доброте, любви к людям, желании помочь, чуткости, в чувстве сострадания и милосердия, в симпатии к другим и альтруизме; морально-этические качества, такие как бескорыстность, честность, порядочность, ответственность, высокая

нравственность; нервно-психическая выносливость, проявляющаяся в работоспособности, энергичности, настойчивости в достижении цели.

Определение психологической готовности к будущей профессиональной деятельности в системе «человек – человек» посредством выявления осознанности выбора конкретной профессии, понимания сущности данной профессиональной деятельности и построения ее общей картины, а также заинтересованности в максимальном получении знаний для овладения основами профессии. Будущему социальному педагогу необходимо уметь адекватно оценить самого себя, свои личностные, психологические, профессиональные возможности. От этого во многом зависит не только скорейшая социальная и профессиональная адаптация к работе, но и адекватная самооценка соответствия уровня здоровья, уровня профессиональной ориентации, типа организационной культуры, вида мотивации, коммуникативных качеств, представлений о себе необходимому в профессиональной деятельности. Для этого, безусловно, необходимо, чтобы будущий специалист представлял свою профессию и понимал свое предназначение в ней.

Таким образом, представленные параметры диагностирования могут являться основой для создания и апробации соответствующей диагностики, способной не только провести комплексную оценку уровня подготовленности выпускника ВУЗа к будущей профессиональной деятельности, но и наметить пути самосовершенствования будущим специалистом личностных и профессиональных качеств, которые нуждаются в развитии и доведении до оптимального уровня.

Список использованных источников

1. Клименко, Н. Ю. Социально-педагогическая компетентность специалистов социальной сферы / Н. Ю. Клименко // Педагогика. – 2003. – № 2. – С.22–28.
2. Андреев, А. Л. Компетентностная парадигма в образовании: опыт философско-методологического анализа / А. Л. Андреев // Педагогика. – 2005. – № 4. – С.19-27.
3. Краевский, В. В., Хуторской, А. В. Предметное и общепредметное в образовательных стандартах / В. В. Краевский, А. В. Хуторской // Педагогика. – 2003. – № 2. – С.3-10.
4. Бауэр, Е. А., Борисенков, В. П. Социальная работа и социальная педагогика в эпоху глобализации / Е. А. Бауэр, В. П. Борисенков // Педагогика. – 2007. – № 1. – С.103–108.
5. Поштарева, Т.В. Формирование этнокультурной компетентности / Т. В. Поштарева // Педагогика. – 2005. – № 3. – С.35–41.
6. Технология социальной работы: учебник / А. А. Чернецкая [и др.]. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 400 с.

УДК 331.104

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОЛЛЕКТИВНО- ДОГОВОРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В НАПРАВЛЕНИИ ИХ ДЕМОКРАТИЗАЦИИ И ГУМАНИЗАЦИИ

Наумов А.И., асп.

*Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.,
г. Саратов, Российская Федерация*

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, механизмы, институты, институционализация, работодатели, работники, регулирование, коллективный договор, социальное партнерство

В современных условиях все более актуализируется проблема социально-трудовых отношений и их регулирования на корпоративном уровне. В статье охарактеризованы проблемы развития регулирования социально-трудовых отношений. Рассмотрено современное состояние социально-трудовых отношений, характеризующиеся напряженностью и конфликтными отношениями между работниками и работодателями, профсоюзами и объединениями работодателей. В статье рассмотрен коллективный договор как ключевой инструмент социального партнерства и проанализированы основные проблемы развития коллективно-договорного регулирования. В ста-

ть дан теоретический анализ проблем в социально-трудовой сфере, проблем регулирования социально-трудовых отношений. Рассмотрена институционализация регулирования социально-трудовых отношений в направлении их демократизации и гуманизации. В статье проанализированы основные проблемы коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений в ОАО «РЖД». Проанализированы проблемы регулирования социально-трудовых отношений, предложены рекомендации развития их институциональных основ, необходимых для решения задач совершенствования коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений в направлении их демократизации и гуманизации.

Современные условия характеризуются переходом к новым факторам национального богатства, изменением факторов социально-экономического развития. Основой развития страны является ее народ, следовательно, ключевым фактором социально-экономического развития является мера развития человека, реализация его культурных, профессиональных способностей [1, с. 249].

Формирование и совершенствование эффективной и адекватной современным условиям социально-трудовой сферы общества является одним из основополагающих приоритетов инновационного развития страны.

Основным перспективным механизмом эффективного решения вышеперечисленных задач, отвечающим современным условиям и принципам социального государства, является внедрение и реализация концепции Достойного труда, предложенной в 1999 г. Одним из наиболее важных компонентов социально-трудовой сферы является социально-трудовые отношения и процесс их регулирования в современных условиях. За последнее десятилетие в России произошли характерные преобразования в социально-трудовых отношениях:

- раньше субъектами выступали государство и работник, то теперь ими стали работодатели, представляющие разные формы собственности, и наемные работники при сохранении регулирующей роли государства;

- изменились прежние и появились новые представители сторон социально-трудовых отношений;

- изменилась структура и роль профсоюзов [2, с. 162].

Современное состояние социально-трудовых отношений характеризуется напряженностью и конфликтными отношениями между работниками и работодателями, профсоюзами и объединением работодателей и государства. В этих условиях возрастает необходимость совершенствования институтов регулирования социально-трудовых отношений. Собственники предприятий, работодатели, государство должны обеспечивать благоприятную социально-экономическую атмосферу и проводить эффективную кадровую и социальную политику в целом, направленную на повышение качества жизни персонала предприятия и совместно с профсоюзами производить планирование развития социально-трудовых отношений, определять приоритеты и социальные цели развития.

Институциональные механизмы обеспечивают и реализуют направленность развития системы социально-трудовых отношений, способствуют реализации интересов сторон социально-трудовых отношений на принципах гуманизма, равноправия, партнерства, соучастия, социального диалога и поиска компромиссов. [3, С.] В социально-трудовых отношениях можно выделить такие институциональные механизмы, как развитие социального партнерства, корпоративной социальной ответственности, макроэкономические механизмы, направленные на регулирование доходов, содействие занятости, профессиональному обучению [4, с. 255].

Социальное партнерство — это система взаимоотношений между представителями работников, работодателей и органов государственной власти, направленная на согласование интересов сторон коллективного договора по вопросам регулирования социально - трудовых отношений и установления более высокого уровня социальных гарантий для трудящихся. В современных условиях социальное партнерство является необходимым условием формирования гражданского общества.

В связи с этим особую актуальность приобретает анализ проблем становления и развития системы социального партнерства как фактора, позитивно влияющего на сохранение политической стабильности, динамичное развитие экономики, социальной сферы, социально-трудовых отношений, формирование демократического общества. Также в условиях интенсивного процесса экономических, социальных, политических и правовых преобразований в России особое значение приобретает анализ практики взаимодействия сторон отношений и выработки предложений по практическому обеспечению баланса интересов работников, работодателей и государства в сфере экономики [5, с. 176].

Рассмотрим практику регулирования социально-трудовых отношений в одной из самых крупных компаний в России и мире – ОАО «РЖД». Правовым актом, регулирующим социально-трудовые отношения в этой компании, является коллективный договор. Он впервые был заключен между ОАО «РЖД» и отраслевым профсоюзом в 2005 г. Впоследствии он заключался в 2005-2007 гг.; 2008-2010 гг.; 2011-2013 гг.; 2014-2016 гг.

Коллективным договором предусмотрены обязательства работодателя в сферах трудовых отношений: оплаты труда; нормирования труда, рабочего времени и времени отдыха; развития кадрового потенциала; социальных гарантий работникам, молодежи, женщинам, детям, семьям, неработающим пенсионерам; улучшения условий и охраны труда; социального партнерства. В целях развития трудовых ресурсов и совершенствования регулирования социально-трудовых отношений руководством корпорации в 2012 году разработана и начала реализовываться «Стратегия развития кадрового потенциала ОАО «РЖД» на период до 2015 года», включающая целый ряд программ: обеспечение человеческими ресурсами; эффективное использование человеческих ресурсов; развитие персонала, подготовка, переподготовка и повышение квалификации работников; совершенствование мотивации и оплаты труда; жизнеобеспечение работников и членов их семей, ветеранов во внепроизводственной сфере; развитие молодежного потенциала компании; использование в интересах развития кадрового потенциала договоров о социальном партнерстве. Несмотря на то, что в холдинге образован реально действующий механизм регулирования социально-трудовых отношений – коллективный договор, ОАО «РЖД» сталкивается с рядом проблем в сфере социально-трудовых отношений. Даже при высоком уровне заработной платы ее тарифная – гарантированная часть составляет в среднем всего 45%. Остальная часть – надбавки, доплаты, вознаграждения, премии – не всегда имеют обязательный характер, в связи с чем снижается привлекательность трудовых отношений в компании. Еще одной ключевой проблемой является снижающийся коэффициент соотношения средней заработной платы в ОАО «РЖД» к средней заработной плате по стране. Наибольший коэффициент, равный 1,6, отмечался в 2004 г. В период кризиса 2008 г. этот коэффициент значительно снизился, лишь в 2010 г. удалось приблизиться к 1,4. [3]. С 2012 г. прослеживается тенденция снижения этого коэффициента: 2012 г. $k=1,3$; 2013 г. $k=1,2$. Следствием этого является другая проблема – текучесть кадров. В соответствии с корпоративным социальным отчетом за 2013 г., численность уволенных составляет 119 тыс. человек, принятых на работу в компанию – 111,9 тыс. человек, переведено внутри компании – 436,5 тыс. человек, при том, что общая численность персонала компании составляет 935,7 тыс. человек.

Для решения существующих проблем совершенствования коллективно-договорного регулирования можно предложить следующие рекомендации:

- коллективно-договорная система должна применяться во всех организациях, независимо от их масштаба и уровня социально-экономического развития;
- обязательства должны являться формой реализации конкретных направлений социально-экономической политики в организации;
- своевременное заключение коллективного договора сроком более, чем 2 года;
- распространение коллективного договора должно осуществляться так же на сферу социальных гарантий работникам, выплаты социального характера, выплаты на негосударственное пенсионное обеспечение, пенсионное обеспечение, социальные услуги в области здравоохранения, культуры и спорта, в сфере гарантий неработающим пенсионерам;
- следует изменить методы формирования заработной платы с учетом принципов справедливости, достойного уровня жизни с учетом роста индекса потребительских цен, индивидуального вклада в развитие компании.
- контроль за соблюдением выполнения коллективного договора необходимо производить посредством образования специальных рабочих групп с участием представителей органов власти, работодателей и работников и осуществлением проверок соблюдения правовых норм;
- составление коллективного договора должно осуществляться в соответствии с концепциями Достойного труда, социально ответственного бизнеса.

Формирование эффективной системы коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений в России является сложным и длительным процессом, требующим доработки трудового законодательства, нового отношения к труду, новых социально-психологических качеств работников. Реализация предложенных рекомендаций будет способствовать совершенствованию системы коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений.

Список использованных источников

1. Волгин Н.А. Экономика труда (социально-трудовые отношения) / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – Москва: Экзамен, 2003. – С. 249.
2. Мраморнова, О.В. Социально-трудовые отношения: традиции и формирование современной модели. Ч. 3. Формирование современной модели. – Саратов: Научная книга, 2008.
3. Фаузер В.В., Назарова И.Г., Фаузер Вл.В. Социально-трудовые отношения: содержание, механизм управления, зарубежный опыт / отв. редактор д.э.н., профессор В.В. Фаузер. – Сыктывкар-Ухта: УхтГТУ, 2010. – С. 19.
4. Боталова Н.В. Социальное партнерство в сфере труда в социально-территориальных образованиях / Н.В. Боталова // Вестник удмуртского университета. – 2005. – № 3. – С. 255-262.
5. Мраморнова О. В. Социально-трудовые отношения: традиции и формирование современной модели / О. В. Мраморнова. – Саратов: Научная книга, 2008.
6. Катульский Е.Д., Меньшикова О.И. Коллективно-договорное регулирование социально-трудовых отношений в России: эволюция, критерии оценки [Электронный ресурс] // Информационный гуманитарный портал Знание. Понимание. Умение, 2008. — № 8. – Режим доступа: URL: www.zpu-journal.ru . – Дата доступа: 01.04.2015.

УДК 330.322

**ЛИЗИНГ И ФРАНЧАЙЗИНГ КАК
ИНСТРУМЕНТЫ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ**

Небелюк В.В., ст. преп.

*Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*

Ключевые слова: инновации, лизинг, франчайзинг, малый бизнес, международное сотрудничество.

Современный мировой строительный рынок четко структурирован и весьма перенасыщен, в связи с чем компаниям без громкого имени и крупных материальных возможностей довольно тяжело занять в этой нише заметное место. Поэтому франчайзинг в строительстве – это возможность для предприятия минимизировать свои затраты на необходимые инновации – разработку, опробирование и внедрение новых технологий, бизнес-концепций. Достаточно воспользоваться готовыми и проверенными практикой и временем решениями компании-франчайзера. Строительная индустрия Беларуси испытывает серьезную потребность в обновлении и расширении парка строительной техники. Вариантом решения данной проблемы является лизинг строительной техники с постепенным погашением ее полной стоимости. Лизинг – это удобный и простой способ модернизации, в первую очередь, для малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь.

Важнейшими инструментами осуществления экономических преобразований в любой стране являются инвестиции, которые способны обеспечить развитие и совершенствование производства, социальной сферы, кадрового потенциала. Франчайзинг и лизинг наиболее широко применяется как успешная мировая практика инвестирования малого и среднего бизнеса, сферы быстрого питания, придорожного сервиса (кафе, мотели, кемпинги), автосервиса, бытового обслуживания, отдыха и развлечений, охраны здоровья, мелкорозничной торговли и строительства.

В 2015 году, в рамках продолжающегося процесса формирования Евразийского экономического союза, где созданы условия для свободного перемещения товаров, услуг, рабочей силы и капитала, Республика Беларусь стала партнером в крупнейшем экономическом регионе мира.

Научоёмкость белорусской экономики отметил Всемирный банк, разместив Беларусь на 45-м месте в мире по индексу знаний, а по индексу знаний в экономике – на 59-м месте. В стране существует развитая научно-техническая база для проведения исследований и разработок в различных

областях теоретических и прикладных знаний. По технологическим возможностям Беларусь занимает 2-е место в инновационном индексе агентства Блумберг [2].

В настоящее время на рынке лизинга Республики Беларусь насчитывается примерно 150 компаний. Лизинг строительной техники рассматривается как возможность избежать многих утомительных процедур, которые возникают при оформлении банковского кредита. Кроме того, все лизинговые платежи за технику относятся на себестоимость, что позволяет предприятию снизить налоговую нагрузку.

Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь на 2013-2014 год о направлениях использования инвестиций показывают: инвестиции на приобретение машин, оборудования, транспортных средств составили 32,9 % общего объема инвестиций. В течение периода январь-февраль 2014, 2015 годов инвестиции на приобретение машин, оборудования, транспортных средств составили 37 % от общего объема в основной капитал. На долю импортных машин, оборудования, транспортных средств приходится 75,1 % этих инвестиций. Иностранные инвесторы в I полугодии 2014 года вложили в реальный сектор белорусской экономики (кроме банков) 8,3 млрд. инвестиций в долл. США, что на 6,2 % больше, чем за первое полугодие 2013 года. Основными партнерами-инвесторами организаций республики являются субъекты хозяйствования России (42,7 % от всех поступивших инвестиций), Соединенного Королевства Великобритании (19,8 %), Нидерландов (11 %), Кипра (6,1 %), Австрии (3,6 %), Германии (2,4 %).

В настоящее время государством взят курс на развитие перспективных, с точки зрения мировой науки, направлений исследований: информационные технологии, биотехнологии, оптико-электронные технологии и приборы, микроэлектроника, лазерные и плазменные технологии, приборостроение, машиностроение, лекарственные препараты [3].

Строительная отрасль Беларуси полностью перешла на европейские стандарты, предпочтениями стали пользоваться инвестиционные проекты в сфере строительства, которые имеют ряд особенностей. Дополнительным импульсом для инноваций в строительной отрасли стало завоевание Минском права принимать у себя Чемпионат мира по хоккею 2014 года, что повлекло за собой существенное развитие транспортной инфраструктуры нового поколения, строительство гостиничных комплексов, объектов сферы развлечения, питания и услуг.

К примерам инновационного инвестирования со стороны иностранных партнеров в область строительства Республики Беларусь можно отнести проект по строительству жилого комплекса «Лебяжий», который Беларусь и Китай подписали в 2011 году. Это событие ознаменовало собой новый уровень сотрудничества с Китаем, когда «вместе с кредитными пойдут и прямые инвестиции». Предполагается, что проект будет реализовываться до 2016 года. В микрорайоне «Лебяжий» появятся 33 жилых дома, общая площадь которых составит более 180 000 кв.м. Проектом с инновационной концепцией на территории застройки предусмотрен комплекс «город в городе» [4].

Реализуется крупный проект по сооружению первого в Беларуси строительного гипермаркета европейского уровня стоимостью 13 млн. долларов США. Инвесторами проекта выступили компания "ОМА", финская корпорация Kesko и ее литовский партнер компания Senukai. Срок окупаемости проекта, как предполагается, 7 лет.

Строительство транспортно-логистических центров (ТЛЦ) в Республике Беларусь – одно из направлений инновационного инвестирования. Примером такого строительства является логистический центр "Прилесье" в СЭЗ "Минск". Проект реализует иранская инженерно-строительная компания "Кейсон". Логистический центр расположится на территории более 80 га. Бельгийская компания Antwerpse Ontwikkelingsen Investeringsmaatschappij NV (AOI NV) планирует построить логистический центр в районе Национального аэропорта Минск. Совместное литовско-белорусское предприятие "Белвингеслогистик" планирует построить в Воложинском районе современный транспортно-логистический центр, рассчитанный на обслуживание потока грузов из стран СНГ и Европы. Также существует ряд предприятий находящихся на стадии обсуждения [4].

Организация "Белорусский союз лизингодателей" стала инициатором в становлении нормативно-правовой базы лизинга в Беларуси. Перспективы развития лизинга в Республике Беларусь и способы решения данных проблем связаны с реализацией следующих направлений: 1) использование лизинговых сделок между крупными предприятиями и предприятиями малого бизнеса, у которых чаще всего не имеется собственных средств; 2) использование международного лизинга, привлекая крупнейшие европейские предприятия [5].

Белорусский франчайзинговый рынок на данный момент является не наполненным и достаточно перспективным. Законодательно возможность заключать договоры франчайзинга в Беларуси

появилась только в 2005 году. По данным Ассоциации франчайзеров и франчайзи «Белфранчайзинг», к концу 2012г. в Республике Беларусь было зарегистрировано 109 договоров франшизы с 20 белорусскими и 17 зарубежными франчайзерами. Большинство из них – в сфере розничной торговли, общепита и услуг.

В мировой практике строительный франчайзинг является довольно распространенной моделью ведения бизнеса. Метод франчайзинга – альтернатива государственной поддержке малого предпринимательства.

Система франчайзинга в след за лизингом получила широкое распространение в США, Японии, странах Западной Европы. Небольшая фирма, используя помощь франчайзера, может в сравнительно короткие сроки начать свое дело, причем постоянная поддержка со стороны головной фирмы помогает успешно преодолеть трудности, особенно на начальном этапе функционирования.

Строительный рынок для франчайзинговых структур является довольно привлекательной областью, тем более, что включает в себя он не только строительство сооружений, зданий, но также и производство, и продажу строительных материалов, оборудования – формирует спрос на широкий спектр инновационных материалов и технологий.

Существует большое количество зарубежных франшиз в области строительных материалов, известных в Беларуси. Например, американская «Паттерн Принт» – технология декорирования асфальта с помощью штампов и несмываемых красок, используется для изготовления покрытий и благоустройства пешеходных зон, парков, тротуаров, парковок, велосипедных дорожек и т.д. Компания «Senesco», которая выпускает востребованные на рынке стройматериалы: сухие строительные смеси, декоративно-защитные акриловые штукатурки, акриловые водно-дисперсионные краски и грунтовки. Франчайзинг в строительстве – это отличная возможность для предприятия минимизировать свои затраты на строительных материалах и внедрении новых технологий.

Оба направления – лизинг и франчайзинг – являются удобным и простым способом модернизации, в первую очередь, для малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь, открывают большие возможности для начинающих предпринимателей, многие из которых не обладают достаточным количеством знаний и опыта для ведения дел.

В будущем описание используемых приемов инвестирования в форме лизинга и франчайзинга в Беларуси и их классификация; обзор практики лизинга и франчайзинга в области строительства, строительных материалов, строительного оборудования позволят рассматривать эти направления как технологии-провайдеры научно-технического прогресса и передового управленческого опыта.

Список использованных источников

1. Нечаева, Е. Территория инвестиций и технологий / Е. Нечаева // Экономика Беларуси. - Минск. - 2012. - № 2. - С.24-28.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013 / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь; [редкол. : В. И. Зиновский (пред.) и др.]. – Минск, 2013. – 634 с.
3. Поболь, А.И. Экономический потенциал инновационного развития стран в интеграционных процессах СНГ, ЕврАзЭС и ЕЭП / А.И. Поболь // Евразийская экономическая интеграция. – 2012. – №1(14). – С.59-76.
4. Белецкий, В.Ф., Березовский, Д.С. и др. Перспективы сотрудничества Республики Беларусь с Европейским Союзом в области международной технической помощи в 2014-2020 гг. / В.Ф. Белецкий, Д.С. Березовский и др. // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. – № 7. – С.4-9.
5. Сергеев, С. Ведение бизнеса в Беларуси: международные оценки / С. Сергеев // Наука и инновации: научно-практический журнал / Национальная академия наук Беларуси. - Минск: РУП "Издательский дом "Белорусская наука". – 2013. – № 12. – С. 20-23.

УДК 332.1

ФОРМИРОВАНИЕ АДАПТИВНОЙ СИСТЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ РАВНОЗНАЧНЫХ ЦЕН

Николаевский В.В., к.э.н., доц.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: временная стоимость денег, равнозначные цены, справедливая конкуренция, адаптация к экономическим условиям, многомерная матрица цен.

В работе показана принципиальная возможность использования известного принципа временной стоимости денег для реализации концепции равнозначных цен, обеспечивающей создание равных условий ценовой конкуренции при реализации продукции и прозрачной системы ценообразования. Равнозначная цена – это текущая цена, рассчитанная на условиях реализации продукции и ее оплаты «сегодня» (спот – цена) скорректированная на соответствующие реальным условиям продаж коэффициенты, существенные для деятельности предприятия. Равнозначная цена позволяет сформировать равные условия конкуренции для участников сбытовой сети. Рассмотрена возможность формирования многомерной ценовой матрицы в зависимости от существенных для производителя параметров (факторов). Элементы этой матрицы представляют собой цены реализации продукции в зависимости от условий ее реализации. Предложенная модель легко адаптируется к динамичным внешним экономическим условиям за счет учета фактора текущей и будущей стоимости оборотных средств. При этом, в модели легко могут быть учтены и капитальные инвестиции, за счет введения синтезированного показателя стоимости ресурсов.

Важность использования зарубежного опыта и формирование равных условий конкуренции для всех участников рынка являются одними из важнейших факторов формирования и развития устойчивой национальной экономики [1].

В качестве концептуальной основы для создания равных условий конкуренции предлагается использовать возможность приобретения продукции предприятия на экономически равных условиях, независимо от разнообразных условий закупки. Объективным мерилom таких экономически равных условий является равнозначная цена. Экономическая сущность равнозначной цены означает, что для любого участника ТПС предприятия цена на приобретаемую продукцию определяется объективно и однозначно в соответствии с заданным алгоритмом, отражающим широкий спектр условий поставки продукции, например, сроки отгрузки и оплаты за отгруженную продукцию, объемы ее приобретения, а также отражает системные параметры стратегии развития предприятия, такие, например, как региональные интересы предприятия. В общем случае, таких системных параметров может быть от одного до нескольких или нескольких десятков.

Основная экономическая функция равнозначной цены на товары и услуги заключается в создании равных экономических условий конкуренции для всех участников сети реализации продукции, зависящих только от реальных экономически обоснованных факторов стратегии развития предприятия и складывающихся рыночных условий ведения хозяйственной деятельности.

Формой практической реализации концепции равнозначных цен является многомерная модель – многомерная матрица, каждый элемент которой однозначно определяет цену на реализацию продукции в зависимости от выбранной ценовой системы координат или, другими словами – от количества заданных факторов определения цены. Базовым параметром этой модели будет являться экономически обоснованная цена реализации продукции на условиях отгрузки в день оплаты – P_0 . Тогда произвольный элемент многомерной матрицы $V_{t, k, l, m, \dots}$ – равнозначная цена для конкретных условий, определится как:

$$V_{t, k, l, m, \dots} = P_0 * W(t, k, l, m, \dots), \quad (1)$$

где $W(t, k, l, m, \dots)$ – мультипликатор с помощью которого цена продукции P_0 однозначно преобразуется в равнозначную цену $V_{t, k, l, m, \dots}$;

t, k, l, m, \dots - параметры, определяемые стратегией развития предприятия, которые изменяются в заданных пределах.

Простейший случай модели, описанной выражением (1) – линейная модель (линейная матрица), позволяющая учитывать изменение цены на продукцию в зависимости от времени расчетов за отгруженную продукцию.

Задача построения такой модели решается в два последовательных этапа:

1. На первом этапе определяется базовая стоимость реализации продукции предприятия на условиях, например, FCA и оплате за отгружаемую продукцию в день отгрузки. Фактически, производитель устанавливает цену на продукцию исходя из расчета ее себестоимости и предусмотренной плановой прибыли. Ранее мы обозначили эту цену как P_0 и называли ее базовой ценой. Как правило, на практике эта цена указывается предприятием как «прайсовая цена», то есть цена реализации единицы продукции с оплатой в день отгрузки.

2. На втором этапе, в соответствии с выражением (1) для одномерного случая, рассчитываются равнозначные цены на продукцию с учетом времени оплаты этой продукции – рассчитываются элементы линейной матрицы

$$V_n = P_0 * W(n), \quad (2)$$

где n – соответствует заданному временному параметру t в дискретном представлении.

Равнозначная цена V_n обеспечивает равные начальные условия конкуренции всем дилерам, независимо от времени оплаты за отгруженную в их адрес продукцию. На рис.1 приведена модель (метод) определения равнозначных цен для случая, когда n – принимает значения от -2 до +2. Заметим, что любой временной промежуток t может быть представлен как $t = n * \Delta t$, где Δt заданный промежуток времени, например 30 дней, или 360 дней и т.д. Мультипликатор $W(n)$ в данном линейном представлении рассчитывается исходя из теории временной стоимости денег [2]. Тогда, для нашего случая, представленного на рис. 1, выражение (2) переписывается в общем виде как (3):

$$V_{\pm n} = P_0 * (1+i)^{\pm n}. \quad (3)$$

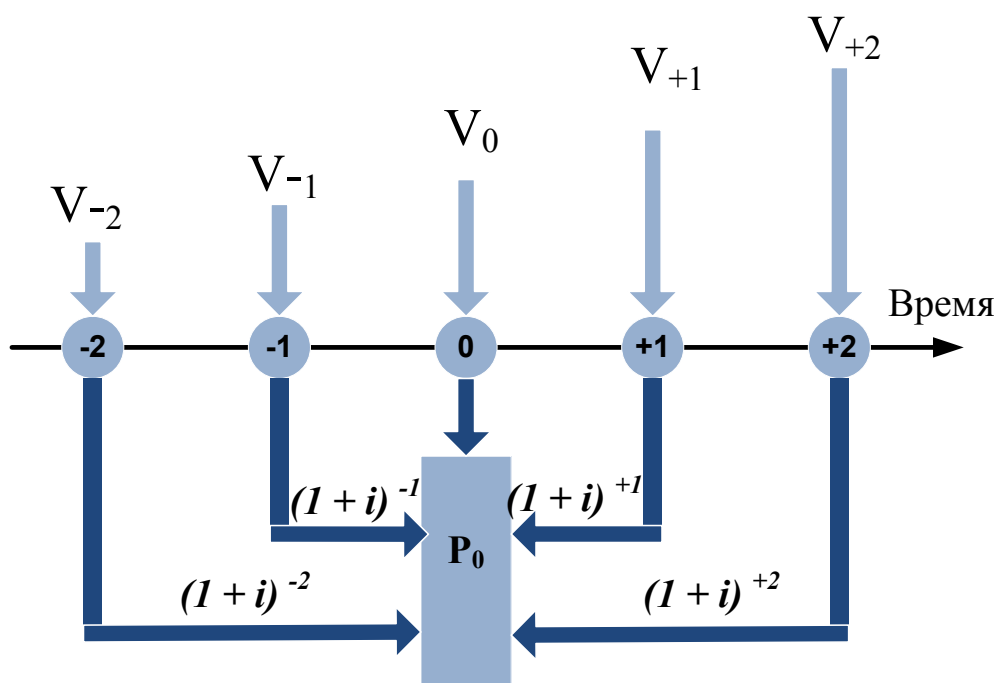


Рисунок 1 – Схема определения равнозначных цен, обеспечивающих равные начальные условия для конкуренции – линейная модель

А конкретно для $n = -2$ и $n = +2$ выражение (3) примет вид: $V_{-2} = P_0 * (1+i)^{-2}$ и $V_{+2} = P_0 * (1+i)^{+2}$, соответственно.

Экономическая сущность равнозначных цен для такой модели заключается в том, что при различной величине фактических цен приобретения продукции в зависимости от временных условий ее оплаты, приведенная с помощью соответствующих коэффициентов дисконтирования [6] к дню отгрузки продукции цена будет одинакова. Иными словами, для любого покупателя, вне зависимости от условий оплаты продукции (предоплата или отсрочка платежа) равнозначная цена будет различной. Однако приведенная цена для любой формы оплаты будет одинаковой и будет равна цене реализации продукции предприятия на условиях ее отгрузки в день оплаты — P_0 .

Как видно из рис.1., точка 0 — соответствует приобретению товара на условиях оплаты его в этот день по цене $-V_0 = P_0$. Точки с временными координатами $n = -1$ и $n = -2$ соответствуют приобретению продукции на условиях предоплаты, а, соответственно, точки $n = +1$ и $n = +2$ — на условиях отсрочки платежа. При этом, i — представляет собой среднюю взвешенную стоимость финансовых ресурсов предприятия на пополнение оборотных средств, а V_n — экономически равнозначные цены за продукцию в зависимости от срока ее оплаты. $W(n) = (1+i)^{\pm n}$ — представляет собой мультипликатор — коэффициент обратный коэффициенту дисконтирования в теории временной стоимости денег [6].

Экономическая сущность расчета равнозначных цен заключается в том, что с учетом изменения стоимости денег во времени, цены (V_{-2} ; V_{-1} ; V_0 ; V_{+1} ; V_{+2}) уплаченные за товар в произвольный промежуток времени (-2 ; -1 ; 0 ; $+1$; $+2$) определяются на основе базовой цены P_0 с помощью мультипликатора $W(n) = (1+i)^{\pm n}$ обратного коэффициенту дисконтирования. Тогда, решая традиционную задачу дисконтирования, то есть задачу приведения денежных потоков к сегодняшнему дню, значения равнозначных цен V_n ($-T \leq n \leq +T$, T — заданные интервалы времени) приводятся к значению базовой цены $P_0 = V_0$. Иными словами, справедливо равенство:

$$V_n/(1+i)^n = \dots = V_{-2}/(1+i)^{-2} = V_{-1}/(1+i)^{-1} = V_{+1}/(1+i) = V_{+2}/(1+i)^2 = \dots = V_0 = P_0. \quad (4)$$

Последнее выражение (4) определяет экономическую сущность равнозначных цен и свидетельствует о том, что для любого участника ТПС, приобретающего продукцию предприятия и оплачивающего покупку товара в согласованные сроки, может быть установлена цена равнозначная цене закупки этой же продукции, но с оплатой в другие сроки.

Фактически, предложенный нами метод определения равнозначной цены позволяет предприятию объективно «выровнять» начальные условия ценовой конкуренции всех участников ТПС не зависимо от времени оплаты за продукцию.

Основной функцией равнозначной цены в линейной модели является создание равных условий ценовой конкуренции между участниками ТПС в зависимости от времени оплаты за приобретаемую продукцию.

Акцентируем внимание на том факте, что линейная модель равнозначных цен является основополагающей для построения последующих моделей более высокого порядка: двумерной, трехмерной и т.д. Это связано с тем, что линейная модель и рассчитанные равнозначные цены фактически связаны с технологией производства через себестоимость продукции и определяют эффективность управления оборотными ресурсами предприятия, поскольку расчет равнозначных цен включает реальную стоимость оборотных ресурсов и на их основе оценку уровня себестоимости продукции и, таким образом, уровня ее конкурентной позиции. Другие параметры при формировании многомерной модели в основном рассчитываются уже без учета возможностей технологических процессов производства продукции и оперируют с маржинальной прибылью.

При этом, заметим, что в предложенной модели могут быть легко учтены и капитальные инвестиции предприятия. Для этого необходимо синтезировать сложный коэффициент приведения стоимости, включающий инвестиционную составляющую. Однако это задача выходит за рамки рассматриваемого объекта.

Список использованных источников

1. Рудый К. Структурные экономические реформы: необходимость для Республики Беларусь и зарубежный опыт// К.В. Рудый / Белорусский экономический журнал - №1, 2015. — С.30-41.
2. Brigham E.F. 1989. Time Value of Money/ E.F. Brigham // Fundamentals of Financial Management. — The Dryden Press. — P.149-189.

УДК 378

ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ СМОЛЕНСКОГО РЕГИОНА И ФАКТОРЫ, НА НЕГО ВЛИЯЮЩИЕ

Овсянникова М.А., ст. преп.

*Смоленский институт экономики филиал НОУВПО
«Санкт-Петербургский университет управления и экономики»*

г. Смоленск, Российская Федерация

Ключевые слова: качество жизни, здоровье населения, физическая культура и спорт, санитарная культура.

В статье рассматривается состояние здоровья населения Смоленской области: уровень смертности, продолжительность жизни. При разработке рекомендаций по доведению перечисленных показателей до уровня среднероссийских (согласно разработанной Министерством здравоохранения Российской Федерации стратегии по формированию здорового образа жизни) особое внимание должно быть уделено факторам, оказывающим непосредственное влияние на качество жизни населения региона. В качестве таких факторов автор предлагает рассмотреть состояние системы здравоохранения региона, которая, несмотря на общую положительную динамику обновления материально-технической базы, все же остается далеко за пределами европейских стандартов. Факторы второй группы представлены показателями, характеризующими уровень жизни и социальной культуры населения. При анализе факторов данной группы особо выделяется состояние здоровья и такие способы его укрепления как физическая культура и спорт. Фактором третьего порядка рассматривается состояние окружающей среды, которому в современном обществе не уделяется должного внимания. Таким образом, несмотря на то, что быть здоровым – модно, показатели качества жизни населения Смоленского региона далеки от установленных нормативов. Следовательно, приоритетной задачей в процессе укрепления экономического состояния области должна стать забота о социальной составляющей уровня жизни смолян.

Социальную жизнь страны в целом и каждого региона в отдельности следует рассматривать как сложную и многогранную систему взаимосвязанных отношений, различных по свойствам и уровням.

В России все то, что составляет социальную основу качества жизни: ее продолжительность, уровни смертности, рождаемости, здоровья, система здравоохранения, - во многом вызывает тревогу и озабоченность. Чтобы преодолеть сложившуюся ситуацию основные усилия необходимо направить на разработку плана поведения экономических субъектов, определяющих направления и условия дальнейшего развития с учетом социальных факторов и, в первую очередь, уровня здоровья населения на перспективу.

Стоит, однако, отметить, что проведенная в последние годы Правительством «работа» в рамках заботы о здоровье населения страны в целом и трудового потенциала в частности дала свои результаты - динамика основных демографических показателей в Смоленской области положительна, хотя и далека от намеченных плановых показателей.

Согласно разработанной Минздравом России стратегии по формированию здорового образа жизни, главными задачами являются: доведение уровня смертности до 11,4 чел. на 1000 населения к 2020 году, а ожидаемой продолжительности жизни - до 74,4 лет [1]. Ситуация, сложившаяся в Смоленской области по состоянию на конец 2014 года следующая: численность региона снижается вот уже четыре года подряд, при этом уровень смертности составил 16,1 чел. на 1000 населения (13,1 чел. на 1000 населения в среднем по России), а продолжительность жизни – 68,9 лет против 70,8 в среднем по России.

Реализация поставленных задач возможна путем влияния на факторы, которые условно можно сгруппировать следующим образом:

Первая группа факторов характеризует эффективность предприятий здравоохранения региона.

Развитие служб здравоохранения региона характеризуется в последние годы укреплением материально-технической базы противотуберкулезных учреждений. В рамках этого направления уже завершена реконструкция здания лечебного корпуса областного диспансера и оснащение операционного блока медицинским оборудованием. За счет средств региона дополнительно приобретено 4

цифровых флюорографических установок, с помощью которых осуществляется обследование сельского населения.

За счет средств Национальной онкологической программы произведено усовершенствование материально-технической базы областного онкологического диспансера в соответствии с Порядком оказания медицинской помощи. Одновременно проведена работа по укреплению первичного звена, направленная на развитие первичной и вторичной профилактики злокачественных новообразований и улучшение их выявления на ранних стадиях. В области функционирует 19 первичных онкологических кабинетов.

Строительство Перинатального центра на 130 коек позволит на качественно новом уровне оказывать специализированную медицинскую помощь женщинам из группы высокого риска по невынашиванию беременности, перинатальной патологии, а также выхаживать недоношенных детей с экстремально низкой массой тела [2].

Составной частью проблемы современной системы здравоохранения продолжает оставаться низкая заработная плата занятых в этой отрасли. Развивающаяся в нашей стране система медицинского страхования как обязательного так и добровольного, призвана решить вопросы достойного заработка медицинских работников, а наряду с этим и объективной оценки квалификации сотрудников. Но особенности российской ментальности провоцируют замедленные темпы развития системы медицинского страхования, что, в конечном итоге, сказывается на уровне развития предприятий медицинской сферы и качестве медицинских услуг.

Вторая группа факторов объединяет показатели, характеризующие уровень жизни и «санитарную» культуру общества.

Уровень жизни – главный фактор, характеризующий состояние здоровья населения. От состояния здоровья зависят нормальная жизнедеятельность, состояние общества и конкретного гражданина, а также экономическое развитие, материальное благополучие и обороноспособность страны. В здоровом теле – здоровый дух, который создает основу для развития общей и санитарной культуры общества и улучшения окружающей среды. Поэтому в последние годы особую позицию в жизни человека занимает спорт. Физические упражнения в жизни современного человека, особенно, если он следит за своим здоровьем, является важным атрибутом. Спорт прочно обосновался в жизни общества.

Особенно престиж спортивных мероприятий повысился благодаря XXII зимним Олимпийским играм в Сочи в 2014 году, популяризации различных видов спорта, развлекательным спортивным программам на телевидении, участию в рекламах известных спортсменов, активно открывшимся в последние годы фитнес клубам, тренажерным залам и т.д.

В Смоленской области услуги спортивной направленности населению предлагают 2417 спортивных сооружений, что на 21 больше, аналогичного показателя 2013 года. Пропускная способность которых более 56 тыс. человек.

В области функционируют 25 стадионов, 4 крытых спортивных арены с искусственным льдом, 598 спортивных залов, более 20 бассейнов, 62 стрелковых тира, 19 лыжных баз, 1 209 плоскостных спортивных сооружений, завершено строительство спортивного комплекса «Юбилейный». Продолжается строительство спортивных сооружений в Десногорске, Дорогобуже, Сычевке, Новодугино, Темкино и Кардымово.

Таким образом, в 2014 году общая численность населения, приобщенного к физической культуре и спорту по области, составила более 237,5 тыс. чел., что почти на пять тыс. чел. больше, чем аналогичный показатель 2013 года [3].

Кроме того на территории Смоленского региона значительно возрос престиж дополнительного образования спортивной направленности среди детей. Дети и подростки области имеют возможность приобщиться к более чем 50 видам спорта. В спортивных школах региона занимается более 56 % общего числа жителей в возрасте от 5 до 23 лет. Сегодня стабильно функционирует более 40 учреждений спортивной направленности.

Другим показателем, характеризующим уровень жизни, является санитарная культура как один из главных факторов поддержания здоровья, снижения уровня смертности и роста продолжительности жизни населения региона.

Массовое потребление алкоголя, курение особенно распространившееся в последние время среди женщин и подростков, искусственные аборт вместо средств контрацепции, насилие и жестокость в средствах массовой информации – все это разрушает здоровье населения Смоленского

региона и тормозит рост средней продолжительности жизни, укрепление уровня здоровья, снижение уровня смертности и т.д.

Для достижения намеченных стратегией показателей в регионе следует проводить дальнейшую работу по снижению информационной безграмотности населения в вопросах: риска развития хронических заболеваний неинфекционного характера; обеспечения доступности среди населения медицинской помощи по их диагностике; снижения уровня потребления алкоголя и табачной продукции, наркотических и психотропных средств; повышению уровня физической активности.

Следующая группа факторов характеризует состояние окружающей среды. В последние годы усилилось техногенное влияние человека на окружающий мир. Развитие науки и техники провоцирует загрязнение окружающей среды промышленными отходами. Степень концентрации вредных веществ в атмосфере (особенно в крупных промышленных центрах) превышает допустимые санитарные нормы в десятки раз. При этом вопросам ее охраны уделяется недостаточное внимание. Население Смоленского региона, как и всей России, использует для питья воду, не соответствующую санитарным нормам по ряду показателей, дышит непригодным воздухом, выращивают животных и продукты питания на загрязненной земле.

А вместе с тем уровень здоровья населения напрямую зависит от состояния окружающей среды. Поэтому в рамках контроля за состоянием окружающей среды необходимо: разрабатывать соответствующие законы и внедрять механизмы контроля за их применением; постоянно контролировать состояние окружающей среды в регионе и порядок взимания платы за выбросы загрязняющих веществ; развивать систему экологического образования и экологической культуры.

Итогом данной статьи должен стать лозунг: «Сегодня быть здоровым в Смоленской области – модно!»

Однако, уровень здоровья трудового потенциала Смоленской области находится за пределами среднероссийских показателей, несмотря на наметившуюся в последние годы положительную динамику некоторых демографических показателей.

Список использованных источников

1. Приказ Министерства здравоохранения РФ от 30.09.2013 № 677 «Об утверждении Информационно-коммуникационной стратегии по формированию здорового образа жизни, борьбе с потреблением алкоголя и табака, предупреждению и борьбе с немедицинским потреблением наркотических средств и психотропных веществ на период до 2020 года» [Электронный ресурс] / Консультант. – Москва, 2015. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>. – Дата доступа: 01.09.2015.
2. Овсянникова М. А. «Здоровье трудового потенциала – приоритетная задача государства (по материалам Смоленской области)» // М. А. Овсянникова // Материалы III научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие региона: опыт, проблемы, перспективы». – Смоленск: Изд-во Санкт-Петербургского университета управления и экономики. – 2015. – 198 с.
3. Романова А. Смоленск выбирает спорт [Электронный ресурс] / Новости Смоленска. – Смоленск, 2015. – Режим доступа: <http://smolensk-i.ru>. – Дата доступа: 21.03.2015.

УДК 339.138

СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Окунь Е.В., магистрант

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь.

Ключевые слова: сбытовая деятельность, система сбыта, каналы сбыта, торговая организация.

В статье рассмотрены теоретические аспекты сбытовой деятельности торговой организации: формы, методы и каналы сбыта. Представлены современные тенденции рынка изделий ме-

дицинского назначения. Проведен анализ системы сбыта ООО «СлавСтандарт», в результате которого выявлены недостатки и предложены направления по их совершенствованию.

Современная динамично развивающаяся экономика приводит к тому, что организации вынуждены постоянно совершенствоваться, чтобы не терять конкурентоспособность и эффективность на рынке. Происходит постоянное затоваривание складских помещений. Продукция или услуга, произведенная компанией, должна оптимальным образом продаваться, а значит быть востребованной и приносить максимальную прибыль. Эффективная и правильно выстроенная система сбыта товаров, позволит решить данную проблему. Это и обуславливает актуальность темы исследования.

Главная задача любого предпринимателя – идеальным образом совместить желания клиентов и собственные цели. В этом случае у него будет возможность доказать покупателю неоспоримые преимущества своего товара, или услуги.

Как показывает практика, существуют определенные формы, методы и каналы сбыта. Выделяют следующие сбытовые системы: собственная, связанная, независимая. Наличие или отсутствие посредников определяет следующие методы сбыта: прямой сбыт, косвенный сбыт, комбинированный сбыт [2, с. 166].

В зависимости от выбранного метода, предприятие организует каналы сбыта. Канал сбыта представляет собой путь, по которому товары движутся от производителей к потребителям. Они характеризуются длиной и шириной. Длина канала сбыта зависит от числа посредников в процессе продвижения товара от производителя до потребителя. Различают прямые и косвенные каналы. Прямой – связывает производителя непосредственно с потребителями, а косвенный – через определенное число посредников. В зависимости от их количества, косвенные каналы делятся на одноуровневые, двухуровневые и трехуровневые. Существует и большее число уровней, но они встречаются реже. Ширина канала определяется числом посредников в сбытовой системе на каждом уровне сбытовой цепи [3, с. 33].

Одним из важных элементов сбыта является выбор сбытовой стратегии, а именно стратегии охвата рынка. Стратегия охвата рынка может быть интенсивной, избирательной, исключительной [1, с. 57; 4, с. 47]. Организация сбыта во многом зависит от конъюнктуры рынка, на котором осуществляет свою деятельность организация.

Белорусский рынок медицинских товаров, как и другие сферы экономики в условиях кризиса, переживает нелегкие времена. В 2015 году на данном рынке произошло подорожание медицинских товаров на 15-20%, что было вызвано падением курса рубля по отношению к иностранной валюте [6]. Сектор медицинских изделий и услуг всегда считался достаточно доходным и востребованным потребителями, однако столь заметное подорожание неизбежно сказалось на уровне спроса. Возникновение данной ситуации на рынке привело к тому, что с 2015 года в Беларуси наблюдается снижение экспорта медицинских изделий на 12% и специалисты прогнозируют дальнейшее падение годового объема экспорта [6].

Сложная ситуация на рынке Беларуси медицинских изделий негативно отразилась и на рынке г. Минска, который за последние 5 лет развивался очень динамично. Сегодня белорусский рынок медицинских изделий и услуг представлен большим количеством, как местных, так и иногородних предприятий, которые формируют высокий уровень конкуренции в данном сегменте. В связи с резким повышением цен на товары наблюдается увеличение цен на услуги населению, а это ведет к снижению покупательской способности потребителей.

Одним из примеров торговых организаций, занимающихся продажами медицинских товаров на белорусском рынке является торговая организация ООО «СлавСтандарт». Она была основана в 2010 г., активно разрабатывает стратегию сбыта своего ассортимента, который включает более 200 наименований продукции и более 30 видов услуг.

В ассортименте компании присутствуют не только классические и хорошо знакомые потребителям продукты, но и инновационные медицинские изделия, разработанные собственной технологической группой.

Растущая популярность экспортируемой «СлавСтандартом» продукции повлекла за собой появление новых партнеров в Москве, Санкт-Петербурге, Минске, Гомеле и других городах Беларуси и России. В Минске продукция компании представлена в 75% торговых точек, реализующих медицинские изделия, и имеется более 20 точек фирменной розницы. «СлавСтандарт» поставляет продукцию в несколько десятков регионов, среди которых не только соседние регионы, но и Нижний Новгород, Пермь, Екатеринбург, Иркутск, Красноярск, Владивосток. Давно ведется сотрудни-

чество с Казахстаном, а также осуществляется экспорт медицинского оборудования в Украину. Это говорит о том, что компания успешно развивается и занимает устойчивые позиции на рынке.

Основными конкурентами ООО «СлавСтандарт» на белорусском рынке являются предприятия г. Минска: «БелМедПоставка», «Ортос». Республиканские поставщики: «ПроЗдоровье», «Ассомедика», «БелПоФарм», «Синэво», «Альфамед» и др.

Функции сбыта в ООО «СлавСтандарт» выполняет отдел организации торговли, который состоит из отделов: региональных продаж, городских продаж, оптово-областных продаж, фирменная розничная сеть.

Каждый отдел занимается своим направлением по реализации продукции. На рисунке 1 изображена структура объема продаж по отделам.

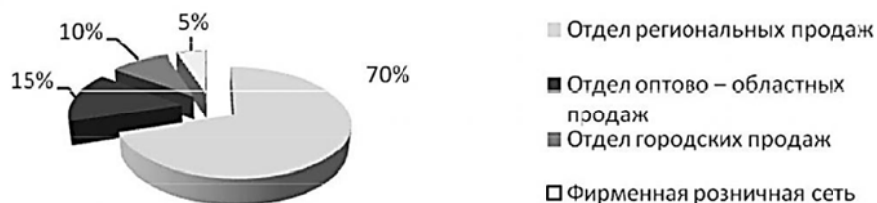


Рисунок 1 – Структура объема продаж ООО «СлавСтандарт»

Источник: составлено автором по данным предприятия.

Анализируя систему сбыта предприятия «СлавСтандарт» можно сделать следующие выводы. В ООО «СлавСтандарт» используется комбинированный метод сбыта, т. е. сбыт продукции осуществляется по прямым и косвенным каналам. Прямой сбыт осуществляется через фирменную розничную сеть. Косвенный – через одноуровневые и двухуровневые каналы сбыта (оптовые и розничные посредники), различные по ширине.

Применяемая на фирме стратегия охвата рынка – интенсивная (интенсивный сбыт) это подтверждается разветвленной сбытовой сетью на основе протяженных и широких каналов сбыта.

Система сбыта состоит из отделов (каналов сбыта), разбитых по направлениям: отдел региональных продаж, отдел оптово-областных продаж, отдел городских продаж, фирменная розничная сеть. Это позволяет рационализировать работу системы сбыта, т.к. каждый отдел занимается работой только по своему направлению.

Компания «СлавСтандарт» работает с крупными и известными в городе розничными торговыми сетями, а так же имеет широкие каналы реализации, состоящие из магазинов традиционной розничной торговли по городу и области.

Основные функции отдела сбыта компании: постоянное расширение каналов сбыта; поиск новых посредников, путем отслеживания новых, только открывающихся магазинов как крупных, так и мелких; поиск оптовых и региональных представителей; открытие новых магазинов фирменной розничной сети.

Участники каналов сбыта предприятия активно сотрудничают с отделом маркетинга и отделом логистики, это позволяет скоординировать работу с посредниками, и помогает в продвижении товара потребителям.

По результатам проведенного анализа системы сбыта торговой организации «СлавСтандарт» были выявлены следующие недостатки: недостаточное оформление и обеспечение торговых точек POS-материалами, только в точках мелкой розницы используются шелфорганайзеры; слабо проработаны условия акций, направленных на стимулирование посредников при сбыте товара; на менеджеров отдела региональных продаж возложена излишняя функция поиска перевозчика для доставки товара покупателям из других регионов, данным вопросом может заниматься логист предприятия.

Для устранения выявленных недостатков можно предложить ряд направлений, связанных с совершенствованием сбытовой деятельности ООО «СлавСтандарт»: больше средств выделять на размещение POS-материалов в торговых точках (даже для мелкой розницы), т.к. на данный момент на рынке присутствует большое количество конкурентов активно привлекающих внимание потребителей к своему товару данными методами; в торговых сетях рекомендуется выставлять

продукцию на прилавок корпоративным блоком, с использованием фирменных ценников и шелфтокером; в магазинах традиционной розницы следует обозначать продукцию компании с помощью стикеров, которые наклеиваются на полку и использовать большее количество шелфтокером, т.к. все эти средства привлекают внимание и знакомят потребителя с продукцией компании; скорректировать условия акций по стимулированию посредников, создавая для них более выгодные условия; перераспределить функции поиска перевозчиков для доставки продукции в регионы на логиста компании.

Таким образом, система сбыта в торговом предприятии ООО «СлавСтандарт» с учетом предложенных направлений будет выстроена грамотно и работать достаточно эффективно, однако требуется постоянный мониторинг ее элементов для поддержания высокого уровня работы каждого из них. Стоит отметить, что сбытовая политика предприятия тесно связана с ценовой и ассортиментной политикой. В связи с этим необходимо принимать во внимание и анализировать такие элементы коммерческой деятельности предприятия, как формирование цены, планирование ассортиментной матрицы, управление персоналом и запасами готовой продукции, разработки рекламной деятельности др. Только благодаря комплексному анализу коммерческой деятельности предприятие может занимать конкурентоспособные позиции на рынке и активно развиваться.

Список использованных источников

1. Гольдштейн, Г. Я., Катаев, А. В. Маркетинг: учебное пособие для магистрантов / Г. Я. Гольдштейн, А. В. Катаев. – Таганрог: ТРТУ, 1999. – 107 с.
2. Ноздрева, Р. Б., Гречков, В. Ю. Практикум по маркетингу: учебник, практикум и учебно-методический комплекс по маркетингу / Р. Б. Ноздрева, В. Ю. Гречков. – Москва: Юристъ, 2007. – 568 с.
3. Офицеров, П. Система сбыта как товар для продажи / Офицеров П. // Современная торговля. – 2009. – № 10. – С. 33.
4. Яковлев, А. А. Сбытовая деятельность торгового предприятия: понятие и сущность / А. А. Яковлев // Управление продажами. – 2009. – № 3. – С. 16.
5. Добронравин, Е. Р. Организация работы сбытовых цепей / Е. Р. Добронравин // [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: www.genobium.com. – Дата доступа: 03.09.2015.
6. Статистические данные по медицинским учреждениям. Веб-аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.analytika.org/page=525/> – Дата доступа: 26.08.2015.

УДК 535:590:408:001-002

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Орешкин М.В., д.с.-х.н., проф., Борисевич М.Н., к.ф.-м.н.

*Витебская государственная академия ветеринарной медицины,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: маркетинг, сельское хозяйство, информационные технологии.

Переход к широкому использованию информационных технологий в различных областях жизнедеятельности – атрибут настоящего времени. С заметным опозданием они стали внедряться и в аграрном секторе. Информационные технологии (ИТ) реализуются посредством применения компьютерной и коммуникационной техники, программного обеспечения для сбора, систематизации, анализа, хранения и передачи информации, а также методов поддержки принятия управленческих решений. Одним из важнейших этапов информатизации является проведение маркетинговых исследований с целью оценки степени использования информационных технологий и выявления перспективных направлений их применения в аграрном секторе АПК РБ. Для достижения поставленных целей был разработан и принят следующий план исследований: а) выбор критериев для оценки степени использования информационных технологий; б) выбор метода проведения ис-

следования; в) выбор орудия (инструмента) проведения исследования; г) определение объема выборки; д) способ связи с респондентами; е) разработка форм для сбора данных; ж) сбор информации; з) анализ и представление полученных результатов.

Выбирая критерии для оценки уровня развития ИТ, вначале была остановка за показателями, которые применяются в Европейском союзе с этой целью. Этих показателей шесть. Были получены 43 % ответов от общего объема выборки респондентов – учреждений и организации АПК РБ. По проведенному исследованию получены следующие результаты:

Среди персонала научных организаций АПК РБ активными пользователями информационных технологий оказались научные сотрудники (рис. 1).

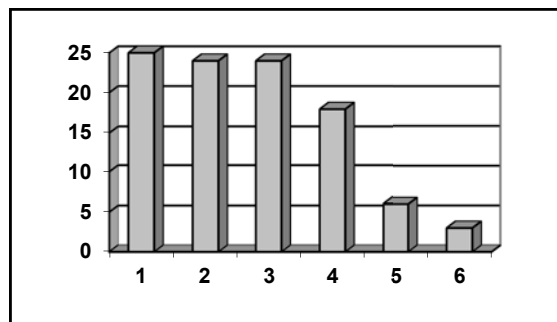


Рисунок 1 – Соотношение категорий пользователей ИТ АПК РБ, в процентах

Менее активен административно-управленческий персонал (АУП) (в основном бухгалтеры). Среди научных сотрудников аграрной науки РБ активными пользователями являются специалисты следующих направлений: экономика и агроинформатика; животноводство и ветеринарная медицина; общее земледелие (рис. 2).

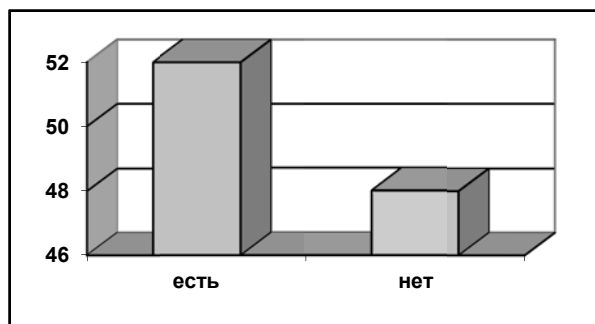


Рисунок 2 – Соотношение категорий пользователей ИТ по отраслям АПК РБ, в процентах
1 – экономика и агроинформатика; 2 – животноводство и ветеринарная медицина; 3 – общее земледелие; 4 – растениеводство, селекция и семеноводство; 5 – прочие; 6 – инженерно-техническое обеспечение АПК.

2. Почти все организации АПК РБ (95%) имеют информацию, которая требует систематизации, анализа и хранения с помощью средств вычислительной техники (рис. 3).

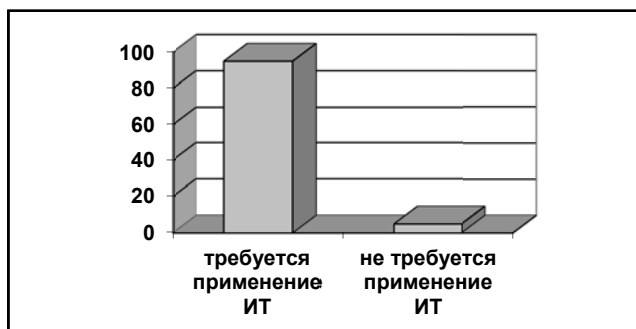


Рисунок 3 – Процент организаций АПК РБ, требующих применения ИТ для обработки накапливаемой информации

Наибольшее количество данной информации относится к следующим направлениям аграрной науки: животноводство, растениеводство, земледелие, экономика, далее кормопроизводство (рис. 4).

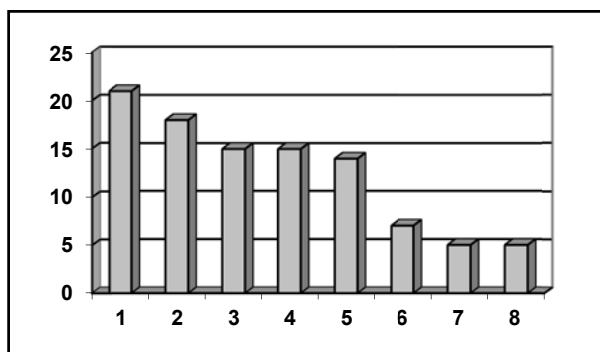


Рисунок 4 – Потребность применения ИТ для обработки информации по отраслям АПК РБ, в процентах

1 – животноводство; 2 – растениеводство; 3 – земледелие; 4 – экономика; 5 –кормопроизводство; 6 – другое; 7 – механизация; 8 – ветеринария.

3. Базы данных – наиболее часто используемый вид информационных технологий (Рис. 5) среди методов систематизации, анализа и хранения информации с помощью средств вычислительной. Так как базы данных позволяют оперативно найти информацию, часто имеют удобный и интуитивно понятный интерфейс. В числе «Других» ИТ: имитационное моделирование энергетических систем, стандартное программное обеспечение, офисные программные приложения, текстовые редакторы, программы 1С.

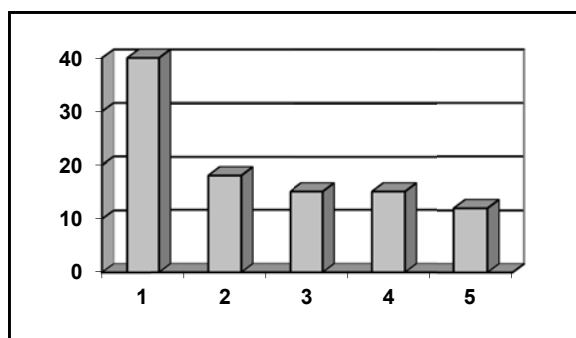


Рисунок 5 – Распределение использования различных видов информационных систем в АПК РБ, в процентах

1 – базы данных; 2 – другие; 3 – экспертные системы; 4 – информационно-измерительные системы; 5 – геоинформационные системы.

4. Почти все организации (91%) заинтересованы в создании программных продуктов по сельскохозяйственной тематике (рис. 6). Программы в основном требуется для систематизации, обработки и анализа статистических и экспериментальных данных, создания баз данных и оперативного поиска информации. Данный показатель демонстрирует большую заинтересованность научных организаций в использовании программных средств в научной деятельности.

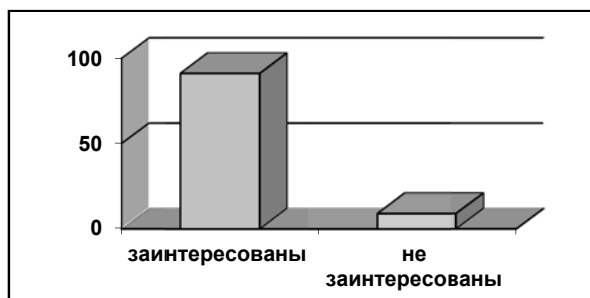


Рисунок 6 – Процент научных организаций заинтересованных (незаинтересованных) в создании программных продуктов по сельскохозяйственной тематике

5. 55 % от числа организаций не имеют программных продуктов по сельскохозяйственной тематике (рис. 7). Данный показатель отражает низкую обеспеченность учреждений АПК РБ программными продуктами.

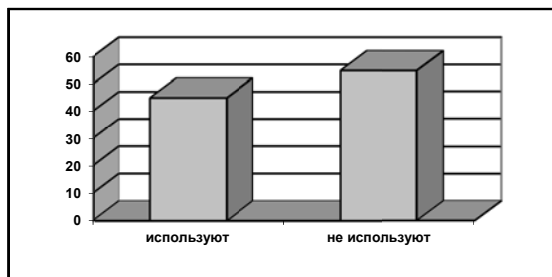


Рисунок 7 – Процент организаций АПК РБ, использующих программные продукты по аграрной тематике

6. Третья часть от числа организаций АПК РБ имеют локальные сети. 24 % планируют объединить компьютеры в локальную сеть (рис. 8). Но на данный момент сложившуюся ситуацию можно считать неудовлетворительной.

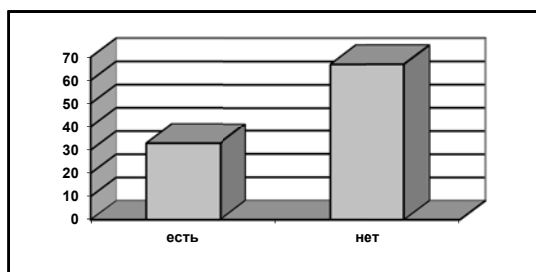


Рисунок 8 – Процент учреждений АПК, имеющих локальные вычислительные сети

7. Половина организаций подключена к сети Интернет. 24 % от числа организаций планирует подключиться к сети Интернет (Рис. 9). Данный показатель отражает удовлетворительную степень использования средств телекоммуникаций.

8. Большая часть (64 %) учреждений пользуются электронной почтой (рис. 10). Данный показатель позволяет оценить использование электронной почтой как средний по уровню электронный обмен данными.

9. Половина организаций планирует создать Интернет-сайты, но на данный момент сайты имеют только 14 % учреждений (рис. 11). Данный показатель демонстрирует в настоящее время неудовлетворительный уровень использования Интернет-сайтов.

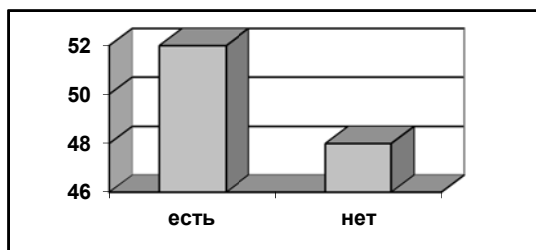


Рисунок 9 – Процент учреждений АПК, подключенных к сети Интернет

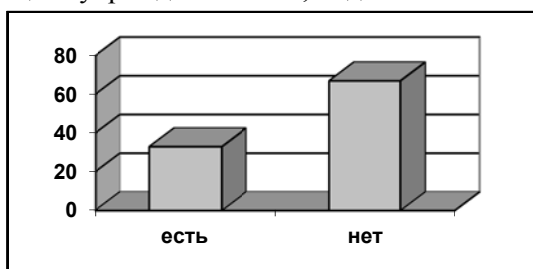


Рисунок 10 – Процент учреждений АПК, пользующихся электронной почтой

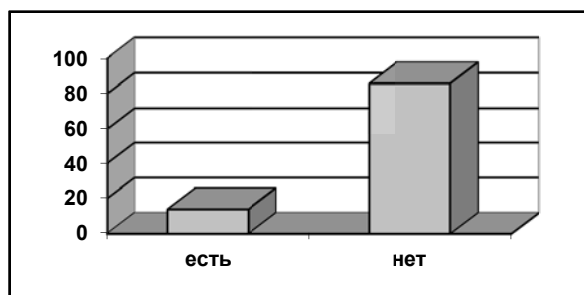


Рисунок 11– Процент учреждений АПК, имеющих Интернет-сайты

Полученные результаты позволяют в настоящий момент дать удовлетворительную оценку степени использования информационных технологий в аграрной науке и в дальнейшем принимать более взвешенные решения на следующих этапах информатизации.

УДК 345:590;012

АРХИТЕКТУРА СИСТЕМЫ ЭПИЗООТОЛОГИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА

Орешкин М.В., д. с.-х.н., проф., Борисевич М.Н., к.ф.-м.н.

*Витебская государственная академия ветеринарной медицины,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: мониторинг, эпизоотология, автоматизация, компьютерные системы, контроль, сельскохозяйственные животные

Цель доклада – действующая архитектура компьютерной системы эпизоотологического мониторинга. В первой части доклада представлен инструментарий для быстрого построения любой системы мониторинга, во второй – описание системы эпизоотологического мониторинга. Инструментарий для построения – это СЭМ. Под мониторингом вообще понимается процесс сбора информации о состоянии контролируемых объектов, окружающей их среды, а также анализа и обработки получаемой информации в интересах информационной поддержки различных управляющих систем и лиц, принимающих решения. Система мониторинга – это, прежде всего, информационная система, ориентированная на реализацию процесса мониторинга – сбор, аналитическую обработку и представление информации в удобном для восприятия виде. Одной из основополагающих задач автоматизированных систем эпизоотологического мониторинга является выход на принципиально новый уровень компетенции научных и практических ветеринарных специалистов для принятия оперативных решений по управлению эпизоотическими процессами различных болезней. Создание «банков» эпизоотологической информации и ретроспективный оперативный анализ показателей проявления эпизоотического процесса позволяет своевременно определить время и территорию риск возникновения и распространения болезней.

Эпизоотологический мониторинг является неременной составной частью контроля проявления эпизоотических процессов болезней сельскохозяйственных животных различной этиологии. Он представляет собой систему наблюдений, анализа, оценки и прогноза эпизоотической ситуации с последующей разработкой прогнозов и планов профилактических мероприятий, позволяющих осуществлять управление эпизоотическим процессом за счет воздействия на него путем блокирования и обезвреживания всех звеньев эпизоотической цепи.

В системе эпизоотологического мониторинга (СЭМ) используются большие массивы разнородной информации, накапливаемой за длительный промежуток времени. Получение первичной информации – процесс трудоемкий. При существующей системе информация поступает не оперативно, что затрудняет принятие оптимальных управленческих решений. В связи с возникшей экономической ситуацией часть информации в массивах данных, собранных за последнее время может отсутствовать, т.к. их получение связано с большими затратами труда, времени и денежных средств. Оперативно обработать такие массивы информации и рассчитать на их основе прогноз

эпизоотической ситуации практически невозможно без использования вычислительной техники и разрабатываемых программ мониторинга.

В зависимости от назначения и собственной локализации системы мониторинга могут быть объектовыми, ведомственными (или отраслевыми) и региональными (PCM). PCM функционально отличается от других типов мониторинговых систем тем, что создается с целью обеспечения интегрированного мониторинга объектов и ресурсов контролируемой территории (региона).

В концептуальном плане любая система мониторинга (CM) может быть представлена системой сервисов. Их потребителями могут выступать либо конечные пользователи, либо сервисы более высокого уровня (рисунок 1).



Рисунок 1 – Концептуальная модель любой системы мониторинга

Архитектура любой CM имеет три уровня: сбора первичных данных, их доставки и уровня аналитической обработки и представления информации. Последний уровень располагается в вершине пирамиды и подразделяется на два подуровня: первый – подуровень информационной поддержки (здесь концентрируются основные информационно-аналитические сервисы CM); второй – подуровень информационно-ситуационного обеспечения (нацеливается на быструю оценку возникающих ситуаций, формирование оптимальных вариантов возможных решений, а также быстрое и качественное прогнозирование их последствий; в некоторых CM может отсутствовать). Принятое разделение уровней позволяет сбалансировано распределить сервисы CM по всей информационной вертикали, выделяя их наиболее существенные особенности и оптимизируя реализацию сервисов CM в виде системно увязанных базовых программных компонент (последние предназначены для быстрой сборки уже конкретных систем мониторинга).

С точки зрения систем сбора первичных данных объекты мониторинга можно условно объединить в две группы: первая группа – объекты, сбор первичных данных о состоянии которых осуществляется непосредственно на рабочих местах вручную; вторая группа – объекты, имеющие собственные локальные информационные системы (в том числе различного рода датчиковые системы сбора данных, как, например, в лабораторных ветеринарных информационных системах), в базах данных которых уже введены (собраны) и содержатся первичные данные, требуемые для анализа их состояния.

Представленная классификация объектов мониторинга составляет основу технологии сбора первичных данных, покрывающую обе группы и максимально полно соответствующую особенностям задач сбора данных для каждой из них.

Так, например, для объектов, в которых сбор первичных данных осуществляется ручным вводом (объекты первой группы), разработана технология стандартизованных Excel-шаблонов, легко настраиваемая под особенности практически любого объекта мониторинга. В составе функциональных компонент, реализующих эту технологию, предусмотрены средства автоматической записи информации в базу данных, их обработки и формирования типовых сводных отчетов. Кроме того, в качестве сервисов аналитической обработки и представления информации могут использоваться возможности специально разработанной для этих целей программы «СЭМ-1».

Объекты, относящиеся ко второй группе, имеют собственные хранилища данных (БД локальных информационных систем или датчиковых систем, для которых предусмотрена специальная

файловая система). Для этих объектов разработана и реализована технология гетерогенного доступа и выборки данных (в рамках системы «СЭМ-1»).

При разработке сервисов доставки (передачи) данных мониторинга упор сделан на широко распространенные протоколы TCP/IP, позволяющие использовать одни и те же функциональные компоненты СМ в любых сетях – локальных, ведомственных, региональных или глобальной сети Интернет, не разбираясь в тонкостях их технической реализации. Сервисы данного архитектурного уровня СМ реализованы, в частности, в составе системы «СЭМ-1» и обеспечивают передачу данных между источником и получателем, а также генерацию Web-страниц для представления данных Интернет-пользователями, работающими со стандартным Web-браузером с возможностью разграничения прав доступа.

Уровень аналитической обработки и представления информации - это ключевое звено СМ, от функциональности сервисов этого уровня во многом зависит эффективность всей системы мониторинга. При его разработке традиционные методы и средства обработки информации были дополнены нейросетевыми технологиями и механизмом баз знаний, что в общем позволяет строить аналитическую часть СМ с применением самых современных интеллектуальных механизмов анализа и обобщения данных.

Аналитическая обработка данных мониторинга с использованием возможностей нейронных сетей позволяет быстро и с высокой достоверностью прогнозировать поведение (изменение состояния) объектов мониторинга, решать задачи классификации явлений и т.д.

База знаний позволяет сформировать знания о самых разных предметных областях и применять их для анализа данных о состоянии и изменениях контролируемых объектов, учитывая и используя при этом трудно формализуемые понятия, такие как экспертные оценки, мнения и предпочтения лиц, принимающих решения и т.д., получать новые знания, явно не содержащиеся в исходной информации, выявлять скрытые тенденции и закономерности.

Обе этих возможности особенно важны при создании информационно-ситуационных центров, нацеленных на быструю оценку возникающих ситуаций, а также формирование вариантов возможных решений и прогнозирование их последствий.

Описанные выше средства построения систем мониторинга реализованы в настоящее время в виде отдельных функциональных компонент.

1. Программный комплекс «СЭМ-1» реализован в клиент-серверной архитектуре и включает в себя: сервер и клиентские приложения: приложение пользователя, планировщик заданий и Web-клиент в виде объекта ActiveX, встраиваемого в htm-страницу.

2. Комплекс «СЭМ-2» предназначен для построения сложных информационных систем (в том числе систем, решающих задачи мониторинга), относится к классу Web-технологий и базируется на использовании современных Java-технологий.

Тесная интеграция с «СЭМ-1» позволяет строить высокоинтеллектуальную систему мониторинга с функциями моделирования и прогноза развития ситуаций, формирования вариантов управленческих решений с оценкой их последствий.

3. Технология формализованных Excel-шаблонов представляет собой адаптируемый программный комплекс, в рамках которого реализованы функции хранения данных в БД комплекса, их обобщения и формирования типовых аналитических отчетов.

Комплекс может быть использован как для построения автономной системы сбора и первичной обработки данных, так и в качестве функциональной компоненты в сложной системе мониторинга, создаваемой на основе «СЭМ-1» и «СЭМ-2».

Представленная выше программно-технологическая платформа построения систем мониторинга обеспечивает платформонезависимость всех его компонент, а также возможность их применения в гетерогенной информационно-вычислительной среде других информационных систем, функционирующих в смешанной среде UNIX. Кроме того, обеспечивается полная мощность и гибкость аппарата аналитической обработки данных и форм представления выходной информации.

Система эпизоотологического мониторинга. Инструментарий предыдущей части успешно реализован в системе эпизоотологического мониторинга, действующей в настоящее время в рамках ГУВ МСХиП РБ. Функционирующая здесь СЭМ решает задачи накопления и систематизации информации об эпизоотологии особо опасных, экзотических и малоизученных болезней животных на любой территории страны, на которой складывается эпизоотическая обстановка. С помощью СЭМ осуществляется также аналитическая обработка эпизоотической информации, разрабатываются модели и прогнозы развития эпизоотической обстановки, а также варианты решений по пре-

дупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций, возникающих в агропромышленном комплексе.

Структуру системы определяют четыре модуля.

Один из них отвечает за сбор, систематизацию и хранение эпизоотической информации. Принимает и накапливает: 1) сведения о случаях возникновения чрезвычайных эпизоотологических ситуаций в стране, их характеристиках и принимаемых мерах по локализации; 2) первичную информацию и документы о текущем состоянии эпизоотической обстановки; 3) фоновые данные о состоянии природной среды и социально – экономических факторах; 4) сведения о ресурсах, необходимых для локализации и ликвидации чрезвычайных эпизоотологических ситуаций.

Модуль аналитической обработки и оценки осуществляет: 1) систематический анализ текущей эпизоотической обстановки и состояние фоновых показателей (с целью выявления предпосылок возникновения чрезвычайных эпизоотологических ситуаций); 2) прогнозирование развития текущей эпизоотической обстановки (долгосрочное, среднесрочное, оперативное) и ее последствий (экологических и социально-экономических); 3) выявление уязвимых звеньев в системе противо-эпизоотических мероприятий; 4) системный анализ возникших эпизоотологических ситуаций в комплексе с ситуациями природного и техногенного характера; 5) оперативную оценку степени эпизоотической опасности для основных животноводческих объектов.

Модуль информационной поддержки принятия решений обеспечивает 1) оперативную выдачу документов, справок, картографических и аналитических данных по запросам потребителей; 2) выработку системы альтернативных рекомендаций (проектов целевых программ) по упреждению, локализации и ликвидации чрезвычайных эпизоотологических ситуаций; 3) оценку предполагаемой эффективности мероприятий; 4) оперативное информирование управляющих органов о прогнозируемых чрезвычайных эпизоотологических ситуациях и разработанных рекомендациях.

Модуль научно-методической поддержки исследований по проблеме решает задачи создания и систематического совершенствования комплекса методов и программных средств обработки эпизоотологической и фоновой информации, эпизоотологического анализа, моделирования и прогнозирования чрезвычайных эпизоотологических ситуаций, постановки диагноза, формирования целевых программ упреждения чрезвычайных эпизоотологических ситуаций.

При работе с СЭМ обеспечивается возможность получения необходимых данных с использованием конструктора запросов. Последний имеет пошаговую структуру. На первом этапе пользователю предоставляется возможность формирования списка объектов мониторинга (хозяйств, районов, областей), по которым будет производиться выборка данных. На втором шаге пользователь выбирает интересующие его показатели. Список показателей имеет иерархическую структуру. После формирования списков территориальных объектов и показателей пользователь отправляет запрос на выборку данных и получает полноценный отчет в виде одной таблицы. Список показателей, по которым представляются данные, имеет следующие разделы: вычисляемые характеристики состояния благополучия хозяйств (распространенность неблагополучие, инцидентность, заболеваемость, пораженность, процент исследованных первично, кратность повторных исследований, процент оздоровления); показатели проявления эпизоотического процесса (населенные пункты, благополучные и неблагополучные; численность различных видов сельскохозяйственных животных; число заболевших животных; число животных, подвергнутых профилактической обработке; число павших животных, число вынужденно убитых животных), прогнозируемые показатели (вероятность возникновения заболевания, масштабы и последствия развития эпизоотий).

Заключение. Описанная система эпизоотологического мониторинга хорошо зарекомендовала себя при решении многофункциональных задач, связанных с отслеживанием ситуации по распространению инфекционных болезней животных на самых разных территориях (хозяйствах, районах, областях, республике в целом). С ее помощью, например, можно получить в динамике (часы, сутки, недели, месяцы, годы) практически все показатели, характеризующие проявление эпизоотологического процесса на всех административных уровнях, – хозяйство, район, область, республика).

В реальном масштабе времени для любого из хозяйства можно получить все вычисляемые характеристики состояния благополучия (распространенность заболевания, неблагополучие, инцидентность и т.д.) Наконец, важная функциональная возможность СЭМ заключается в прогнозировании эпизоотий. Рассчитываются вероятность возникновения, масштабы и последствия развития эпизоотий). Система легко адаптируется на административные уровни и территории.

УДК 330.322

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ ЛАТВИИ, ЛИТВЫ, БЕЛАРУСИ

Охотина А. В., PhD candidate

Даугавпилсский Университет, г. Даугавпилс, Латвия

Ключевые слова: приграничное сотрудничество, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск.

История оценивания инвестиционного климата стран мира насчитывает более полувека, в настоящее время существует большое количество индикаторов международных организаций, которые можно использовать для оценки инвестиционного климата. Целью статьи является изучение инвестиционного климата приграничных регионов Латвии – Латгальский регион, Литвы – Вильнюсский регион, Алитусский регион, Утенский регион, Паневежисский регион, Каунасский регион, Беларуси – Витебская область, Гродненская область, Минская область, Могилевская область по данным опроса представителей малого и среднего бизнеса в рамках проекта «Создание единой системы поддержки предпринимательства и установление деловых контактов для устойчивого трансграничного сотрудничества Латвии, Литвы и Беларуси», финансируемого программой трансграничного сотрудничества Латвия-Литва-Беларусь «Европейский инструмент добрососедства и партнерства 2007-2013 гг.».

В последние десятилетия возрос научный интерес к проблематике трансграничного сотрудничества, о чем свидетельствует возрастающее число исследований в данной сфере (Ванкевич 2007; Kosiedowski 2008; Žitkus 2009; Slonimskiy, Slonimskaya, Linchevskaya, Pobol 2009; Слонимский, Слонимская, Поболь 2011; Слонимский, Слонимская, 2015 и др.).

Экономисты и социологи Даугавпилсского Университета также проводят исследования и участвуют в международных проектах, посвященных проблематике приграничного сотрудничества. Среди них можно отметить международный проект Польши, Латвии, Литвы, Беларуси «Конкурентоспособность регионов в условиях перехода к рыночной экономике» (Меньшиков 2002), исследование «Стимулирование трансграничного сотрудничества предприятий малого и среднего бизнеса Латвия-Литва-Беларусь: проблемы, возможности, перспективы» (O.Lavrinenko, A.Ohotina, O.Ruzha, H.Shmarlouskaya, V.Tumalavičius, 2015) и др. В настоящий момент проводится исследование молодежной безработицы приграничных территорий Латвии и Белоруссии в рамках проекта «Предупреждение молодежной безработицы приграничных территорий Латвии и Белоруссии в условиях выхода из кризиса» в сотрудничестве ученых Витебского государственного технологического университета и Даугавпилсского университета.

Приграничное сотрудничество регионов должно стать новым вызовом долгосрочного, устойчивого экономического развития в Центрально - Восточной Европе, Европейском Союзе и всей Европе (Kosiedowski 2008). В этом контексте изучение инвестиционного климата приграничных регионов приобретает в настоящее время очень важное значение для привлечения иностранных инвестиций, увеличения конкурентоспособности приграничных территорий, их устойчивого развития и повышения уровня жизни местного населения.

Сторонники рискованного подхода при изучении инвестиционного климата рассматривают две составляющие – инвестиционный потенциал и инвестиционные риски (Андрианов, 2007; Зимин 2013; Обухова, Машкина 2014). Инвестиционный потенциал региона включает частные потенциалы: ресурсосырьевой, финансовый, производственный, инфраструктурный, институциональный, инновационный, трудовой, потребительский, и др. Инвестиционный риск включает частные риски: криминальный, законодательный, политический, экономический, социальный и др. Общий инвестиционный потенциал и риски региона определяются как усредненное значение частных показателей.

Как показывает сравнение оценок видов потенциала руководителями предприятий наиболее высокие оценки получили приграничные регионы Литвы и лидируют по следующим видам: производственный потенциал оценен в 6,5 баллов, трудовой – 6,2, инфраструктурный – 5,8, институциональный – 5,6, природно-ресурсный – 5,9. Лишь потребительский и инновационный потенциалы преобладают в регионах Беларуси – соответственно 5,9 и 4,7 балла, а оценки финансового

одинаковы в Литве и Беларуси – 4,8. А Латвия представленная Латгальским регионом имеет наиболее низкие оценки по всем частным потенциалам, кроме туристического – 6,6 (рисунок 1).

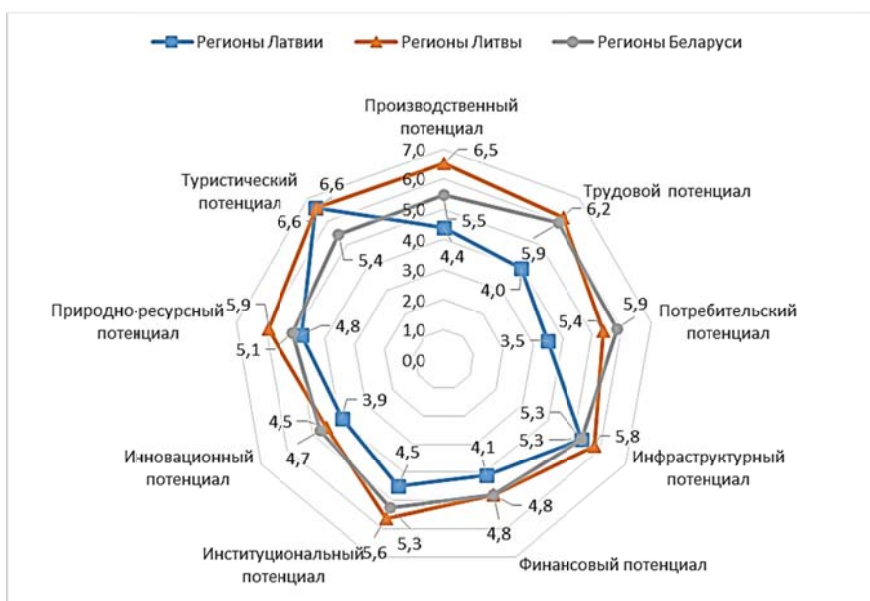


Рисунок 1 – Оценка инвестиционного потенциала по приграничным регионам
(1 – низкий потенциал, 10 – высокий потенциал)

Источник: расчеты автора по данным опроса предприятий 2014 года в проекте «Создание Единой Системы Поддержки Предпринимательства и Установление Деловых Контактов для Устойчивого Трансграничного Сотрудничества Латвии, Литвы и Беларуси».

По оценкам руководителей предприятий по всем видам рисков более благоприятная ситуация в приграничных регионах Литвы. По сравнению с регионами Беларуси и Латвии здесь значительно ниже законодательные, политические, экономические, а также финансовые риски. В регионах Беларуси наиболее высокие законодательные, финансовые, криминальные и экологические риски, а в регионах Латвии – политические, социальные и экономические риски (рисунок 2).

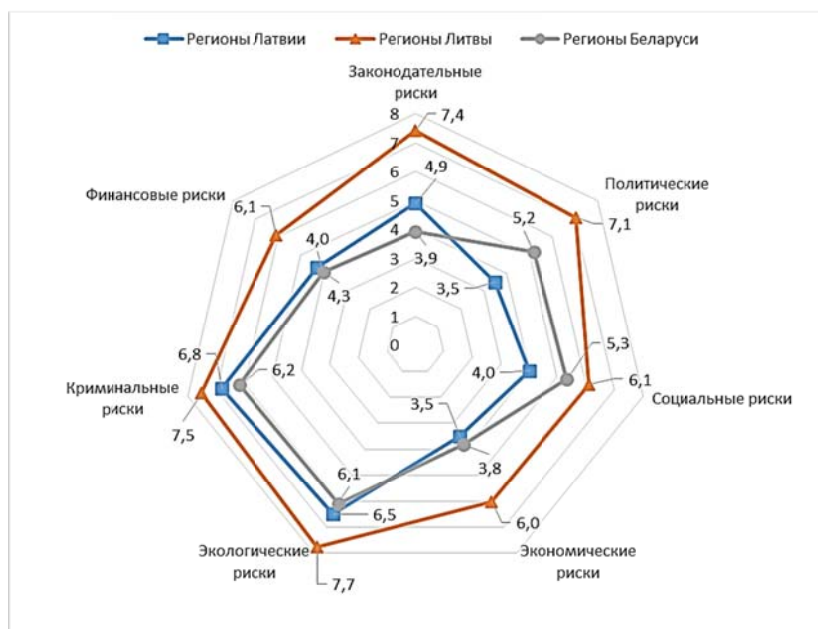


Рисунок 2 – Оценка инвестиционного риска по приграничным регионам
(1 – высокий риск, 10 – низкий риск)

Источник: расчеты автора по данным опроса предприятий 2014 года в проекте «Создание Единой Системы Поддержки Предпринимательства и Установление Деловых Контактов для Устойчивого Трансграничного Сотрудничества Латвии, Литвы и Беларуси».

Во всех регионах интегральный (обобщенный) инвестиционный потенциал вычисленный как среднее значение по всем видам потенциала был оценен в диапазоне среднего значения, не в одном из регионов не оценен как низкий или высокий. Минимальное значение в Минском и Латгальском регионах составило 4,6 балла, максимальное в Вильнюсском регионе – 6,8, далее следуют Каунасский – 6,2 Гродненский – 6,1, Могилевский – 5,7, Минск – 5,5, Утенский – 5,4, Алитусский – 5,2, Витебский – 4,8 и Паневежский регион – 4,7.

Аналогично оценен интегральный инвестиционный риск, вычисленный как среднее значение по всем видам рисков. Наиболее рискованная ситуация преобладает в Могилевском регионе – 4,2 балла, Латгальском – 4,8, Минске и Витебском регионе – 4,9. Ниже среднего по инвестиционным рискам следуют регионы: Гродненский – 5,1, Минский – 5,6. Наименее значимые риски в Паневежском – 6,4, Утенском – 6,5, Вильнюсском – 6,8, Каунасском – 7,0, Алитусском регионах – 7,7.

Инвестиционный климат как интегральный показатель инвестиционного потенциала и инвестиционного риска наиболее благоприятный оказался в Литовских регионах: в Вильнюсском среднее значение составило 6,8 баллов, в Каунасском – 6,0 Алитусском – 6,5, Утенском – 6,0, и Паневежском регионе – 5,7. Далее следуют регионы Беларуси: Гродненский – 5,6, Минск – 5,2, Минский – 5,1, Могилевский – 5,0 и Витебский – 4,9. Наименее благоприятный инвестиционный климат в Латгальском регионе – 4,7 (рисунок 3).

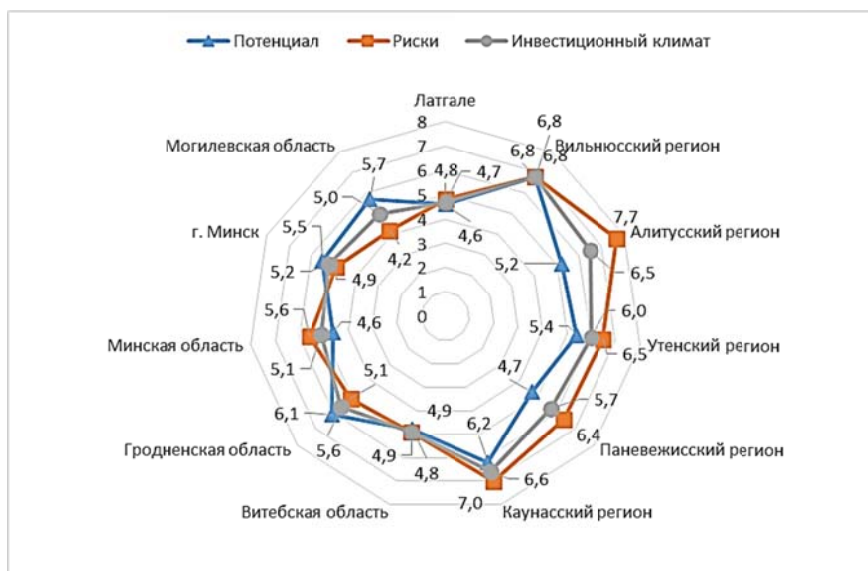


Рисунок 3 – Оценка инвестиционного потенциала, инвестиционного риска и инвестиционного климата по приграничным регионам (потенциал: 1– низкий потенциал, 10 – высокий потенциал; риски: 1– высокий риск, 10 – низкий риск; инвестиционный климат: 1– неблагоприятный климат, 10– благоприятный климат)

Источник: расчеты автора по данным опроса предприятий 2014 года в проекте «Создание Единой Системы Поддержки Предпринимательства и Установление Деловых Контактов для Устойчивого Трансграничного Сотрудничества Латвии, Литвы и Беларуси».

Если провести соотношение в соответствии со средним уровнем интегрального инвестиционного риска и средней величиной совокупного инвестиционного потенциала региона, можно выделить следующую типологию инвестиционного климата (таблица 1).

Далее в соответствии с расчетами автора была проведена следующая типологизация исследуемых регионов:

Группа 1А. Данная группа характеризует инвестиционные возможности, оптимальные условия инвестирования при рисках ниже среднего значения. В этой группе оказались 5 регионов средних по развитию: Вильнюсский регион, Алитусский регион, Утенский регион, Каунасский регион, Гродненская область. Данные регионы сулят инвесторам возможности при рисках ниже среднего, что дает возможность рассматривать данные регионы в качестве потенциальных полюсов роста.

Таблица 1 – Классификация инвестиционного климата по критериям инвестиционного потенциала и инвестиционного риска

Параметры		Инвестиционный потенциал	
		1. Выше среднего (благоприятная ситуация)	2. Ниже среднего (неблагоприятная ситуация)
Инвестиционный риск	А. Ниже среднего (благоприятная ситуация)	Благоприятный инвестиционный климат	Инвестиционный климат с достаточно низким потенциалом, но без высоких рисков
	В. Выше среднего (неблагоприятная ситуация)	Инвестиционный климат с достаточно высоким потенциалом, но с присутствием рисков	Неблагоприятный инвестиционный климат

Источник: рисунок автора в соответствии с расчетами по данным опроса предприятий 2014 года в проекте «Создание Единой Системы Поддержки Предпринимательства и Установление Деловых Контактов для Устойчивого Трансграничного Сотрудничества Латвии, Литвы и Беларуси».

Группа 1В. Соответственно регионы с потенциалом выше среднего и рисками выше среднего. К данной группе относятся г. Минск и Могилевская область. Инвестирование в эти регионы может быть сопряжено со значительными объективными трудностями, а также рядом субъективных факторов с экономической точки зрения частных инвесторов. Для данных регионов следует более подробно изучить оценку всех видов рисков, и потенциала а также более привлекательных отраслей.

Группа 2А. Регионы с потенциалом чуть ниже среднего, риск выше среднего. К этой группе относятся Паневежисский регион и Минская область. Попадание в эту группу может быть обусловлено двумя основными причинами – снижение некогда более высокого потенциала, например в результате финансового кризиса или др. влияния или же эти регионы изначально были с таким уровнем потенциала. Данные регионы могут быть интересны консервативным инвесторам, которых привлекают низкие риски и сохранившийся потенциал, хотя и не высокий.

Группа 2В. Регионы с потенциалом ниже среднего не в состоянии создать устойчивые низко рисковые условия инвестирования. К данной группе относятся Латгалия и Витебская область. Для регионов этого типа требуется разработка специальных государственных структурно-инвестиционных программ, поскольку экономика этих регионов, за исключением отдельных сфер недостаточно привлекательна с экономической точки зрения для частных инвесторов.

Для комплексной оценки инвестиционного климата приграничных регионов Латвии, Литвы, Беларуси субъективная оценка данного показателя требует продолжения исследования, основанного на объективном подходе. А именно – анализ социально - экономических показателей данных регионов через призму всех видов инвестиционного потенциала и рисков, использованных в опроснике, что является дальнейшим продолжением данного исследования автора.

Список использованных источников

1. Kosiedowski W. Regiony Europy Środkowo-Wschodniej w procesie integracji / W. Kosiedowski // Ze szczególnym uwzględnieniem wschodniego pogranicza Unii Europejskiej. – Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, 2008. – P. 344.
2. Cross Border Cooperation of Small and Medium Enterprises: Problems, Opportunities, Prospects / O. Lavrinenko [and others]. – Monograph. Rēzeknes Augstskola, 2015. – P. 308.
3. Obukhova A.S. The Investment Climate in Russia and Its Regions / A.S. Obukhova A. Natalya, N.A Mashkina // Asian Social Science. – 2014. – Vol. 10, No. 20. – Pp. 28-37.
4. Co-operation of Inhabitants and Entrepreneurs in Western Regions of Belarus Kosiedowski, W., Ignasiak-Szulc, A., ed. Between Europe and Russia. Problems of Development and Transborder Co-operation in North-Eastern Borderland of the European Union. Między Europą i Rosją. Problemy rozwoju i współpracy transgranicznej na północno-wschodnim pograniczu Unii Europejskiej / A. Slonimskiy [and others]. – Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika. – 2009. – Pp. 249-262.
5. Žitkus L. Geopolitical Location as a Factor of Competitive Advantage (on the Example of Lithuania). W. Kosiedowski, A. Ignasiak-Szulc (red.). Between Europe and Russia. Problems of Development and Transborder Co-operation in North-Eastern Borderland of the European Union.

- Między Europą i Rosją. Problemy rozwoju i współpracy transgranicznej na północno-wschodnim pograniczu Unii Europejskiej. Torun: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika. – 2009. – Pp. 66-79.
6. Инвестиции / А.Ю. Андрианов [и др.] . – Москва, 2007.
7. Ванкевич Е.В. Приграничное положение регионов и рынок труда в Республике Беларусь / Е.В. Ванкевич // Kosiedowski W., ed. Przegląd północno-gospodarczy Europy Środkowej i Wschodniej. – Torun: Wydawnictwo Naukowe Włocławskiego Towarzystwa. – 2007. – Pp. 87-103.
8. Зимин В.А. Инвестиционный климат регионов Российской Федерации и его основные показатели/ В.А. Зимин // Теория и практика общественного развития . – 2013. – №5. – С. 296-300.
10. Меньшиков В. Региональное развитие в условиях глобализации/ В. Меньшиков // Starptautiskās zinātniski praktiskās konferences «Reģiona konkurētspēja». 1daļa. Daugavpils, Daugavpils Universitātes Akadēmiskais apgāds «Saule». – 2002. – Lpp. 17-25.
11. Слонимский А. Инновационная активность и Интернет-технологии при трансграничном сотрудничестве малых и средних предприятий / А. Слонимский, М. Слонимская // Partyckie, S. ed. E-Gospodarka w Europie Środkowej i Wschodniej. Teraźniejszość i perspektywę rozwoju. Lublin: Wydawnictwo KUL. – 2015. – Pp. 76-80.
12. Слонимский А. Трансграничное предпринимательское сотрудничество в оценках его участников / А. Слонимский, М. Слонимская, А. Поболь // Sociālo Zinātņu Vēstnesis. – Daugavpils Universitāte, Sociālo zinātņu fakultāte, Sociālo pētījumu institūts. – 2011. – 1 (12). – Lpp. 93 -109.

УДК 338.24

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И ЕГО МЕСТО В СИСТЕМЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Пакшина Т.П., к.э.н, доц.

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Беларусь

Ключевые слова: внутренний контроль, система внутреннего контроля, оценка рациональных возможностей, контрольные процедуры, категории корпоративного статуса, уровень менеджмента

Переход национальной экономики к рыночным условиям хозяйствования, ускоренное развитие предпринимательства, возникновение новых организационно-правовых форм организаций повлияли на механизм системы экономического контроля. Коренные изменения произошли и в структуре видов контроля.

Функционально контроль выступает средством обратной связи между объектом и системой управления, информируя о существенности всех ее элементов и фактическом выполнении управленческих решений.

Цель исследования состоит в изучении теоретического и прикладного аспектов внутрифирменного развития внутреннего контроля, которая решена путем анализа теоретических подходов к изучению внутреннего контроля экономического субъекта в системе менеджмента.

Основными функциями менеджмента традиционно принято считать планирование, анализ, организацию, мотивацию и контроль, которые являясь самостоятельными категориями, в то же время реализуют общие цели и задачи экономического субъекта в бизнес-среде. Эффективность менеджмента определяется качеством исполнения всех его составляющих, а значит, напрямую зависит от каждой из них, в том числе от контроля.

Функционально контроль выступает средством обратной связи между объектом и системой управления, информируя о существенности всех ее элементов и фактическом выполнении управленческих решений.

На уровне управления экономическим субъектом различают внешний и внутренний виды контроля, призванные обеспечить интересы соответствующих субъектов его проведения.

Основные категориальные отличия внешнего и внутреннего контроля представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Категориальные отличия внешнего и внутреннего контроля

Категория	Внешний контроль	Внутренний контроль
Объект	Система внутреннего контроля (интегрированная форма)	Система внутреннего контроля (дифференцированная форма)
Субъект	Государственные органы Контрагенты Потребители, общественность	Собственники Администрация Персонал организации
Целевая установка	Оценка соответствия заданных параметров установленным нормам и правилам для принятия фискальных, инвестиционных и других решений	Оценка исполнения поставленных целей и задач и их эффективности для принятия управленческих решений
Оценочная категория статуса	Административный контроль Бухгалтерский контроль	Стратегический контроль Управленческий контроль Операционный контроль

Совокупность всех рассмотренных категорий внешнего контроля позволяет с большей долей вероятности оценить комплексный финансово-производственный потенциал экономического субъекта, обозначив при этом возможные резервы его роста, что, в частности, на микроэкономическом уровне, призвано стимулировать инвестиционный климат в целом.

Вместе с тем становится очевидным, что достоверность подобных оценок значительно повышается при наличии у экономического субъекта эффективной системы внутреннего контроля, определяющее значение в оценке корпоративного статуса которой зависит от заинтересованных в экономической информации пользователей. При этом внешние пользователи оценивают в данной системе административный и внутренний бухгалтерский контроль, где под первым понимают «методы и процедуры, разработанные на основе философии управления компании, являющиеся, в свою очередь, исходным пунктом для установления бухгалтерского контроля операций, призванного планировать и проводить процедуры, направленные на предотвращение, выявление и исправление возможных ошибок в счетах бухгалтерских книг и финансовых отчетах» [4].

Таким образом, исследуются производственно-управленческий и финансовый (бухгалтерский) контроль, являющейся источником экономической информации, позволяющие принимать рациональные решения относительно данной компании.

Эволюция внутреннего контроля имеет глубокие исторические корни, являясь частью прогресса цивилизаций высокоразвитых государств Ближнего Востока, Китая, Афин, Рима.

Формирование внутреннего контроля видоизменялось, преследуя цель стремления к адекватности получаемой управленческой информации вместе с развитием процесса производства.

Концептуально контроль, являясь непосредственно управленческой функцией в любой экономической среде, очевидно постоянен, поскольку призван решить целый ряд конкретно поставленных задач, векторно-направленных на эффективное использование различного рода ресурсов организации как корпоративной системы.

Вместе с тем дискретность стадий производственно-финансового процесса позволяет дифференцировать и контроль, реализуемый на каждой из них. Отсюда можно утверждать, что контроль – интегрированная функция, элементы которой присутствуют на каждой стадии деятельности компании – от планирования до итогов реализации производственно-финансовой программы. В частности, на стадии планирования реализуются следующие контрольные функции:

- оценка рациональности возможных вариантов плановых решений;
- соответствие плановых решений стратегии и тактики компании и др.

Контроль, реализуемый на итоговой стадии производственно-финансового процесса, является «сравнением между запланированными и реализованными ценами для информации о результате производственной деятельности» [1].

Таким образом, реализацию функций внутреннего контроля представляется рассматривать двояко:

- во-первых, как оценочный инструмент эффективности элементов различных стадий процесса управления при достижении целей организации;
- во-вторых, как самостоятельную управленческую категорию, обеспечивающую качество финансово-производственного процесса компании.

Таким образом, рассматриваемое понятие объективно выведено за рамки бухгалтерского учета, интегрировано практически с любой управленческой функцией и присутствует на каждом этапе производственного процесса.

В общем виде цель внутреннего контроля состоит в информационном обеспечении системы управления для получения возможности принятия более эффективных решений [3]. Выполнение такой целевой направленности должно базироваться на системном подходе для обеспечения условий получения существенной информации по каждому дифференцированному объекту контроля, а для оценки ее эффективности – иметь разработанную методологическую основу.

Структурирование системы внутреннего контроля традиционно основывается на трех ее элементах – контрольная среда, система учета и процедура контроля. Основные составляющие системы и их функциональность, рассмотренные А. Аренсом, Дж. Лоббеком, Р. Монгомери, представлены в табл. 2 [1].

Таблица 2 – Система внутреннего контроля

Среда контроля	Учетная система	Контрольные процедуры
<i>Элементы контрольной среды</i> Философия администрации и стиль управления Организационная структура Состав совета директоров и комитетов Методы распределения полномочий и ответственности Контрольные методы администрации Методы и процедуры работы с персоналом Внешние влияния	<i>Преследуемые цели</i> Законность Санкционирование Полнота Оценка Классификация Своевременность Подготовка отчетности	<i>Категории контрольных процедур</i> Адекватное разделение Действенная система санкционирования Качественные документы и регистры Фактический контроль Независимые проверки

Каждый элемент системы внутреннего контроля подразумевает наличие контрольно-ориентированных методик и процедур, разработанных для защиты своих активов, выдачи надежной финансовой информации, повышение эффективности работы компании для обеспечения гарантий соответствия своим целям.

В западной литературе принято выделять два центральных конструирующих принципа организационного построения внутренней контрольной системы:

- принцип функционального разделения;
- принцип «обоснованной уверенности».

«Функциональное разделение означает, что нельзя объединить не объединяемые между собой функции в лице человека, отдела или области. Как частичный аспект функционального разделения рассматривается «принцип четырех глаз» - контролирование всего процесса незаинтересованным лицом. Реализация данного принципа направлена на четкое разделение полномочий, как у субъекта, так и у объекта контроля, а так же призвана исключить конфликт их интересов.

Вместе с тем, представляется целесообразным отметить возвратный фактор формирования эффективной структуры внутреннего контроля, основанный на исполнении второго принципа, суть которого раскрыта в международных аудиторских стандартах: издержки на структуру внутреннего контроля не должны превышать прибыли, которую необходимо получить от реализации контрольных функций. При этом, поскольку точное определение соотношения прибыли и издержек невозможно, управленческому звену следует руководствоваться субъективными (качественными и количественными) оценками.

Таким образом, структура внутреннего контроля может давать обоснованную, но не абсолютную уверенность в том, что цели компании будут достигнуты [2].

Научные исследования в области внутреннего контроля широко обсуждались в специальной зарубежной литературе такими авторами, как О. Салливан, Д. Уотли, Р. Уаттс, Р. Энтони и другими. Общая позиция исследователей выделяет три его вида: оперативный, управленческий, стратегический, первоначальный статус которых соответствовал низшему, среднему и высшему уровням менеджменту.

Современное содержание внутреннего контроля обобщенно может быть представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Содержание и основные функции внутреннего контроля

Категория корпоративного статуса	Оперативный контроль	Управленческий контроль	Стратегический контроль
Функция	Дифференцированная оценка исполнения поставленных задач	Оценка эффективности деятельности компании	Оценка эффективности исполнения миссии и общей стратегии
Информационная база	– Учетные данные	– Учетные данные – Нефинансовые показатели	– Учетные данные – Нефинансовые показатели – Стратегический план
Научный инструментарий	– Коллация – Инвентаризация	– Вознаграждение за достигнутые результаты (<i>performance-related rewards</i>) – Системы взаимной ответственности (<i>systems of mutual accountability</i>) – Метод функционально-стоимостного анализа- ABC (<i>Activity- Dased- Costing</i>) – Экономическая добавленная стоимость - EVA (<i>Economik Value Added</i>) – Система управления на основе показателя EVA (<i>EVA- based management</i>) – Сбалансированная система показателей (<i>Balanced Scorecard – BSC</i>)	
Уровень менеджмента	Низший	Низший	Высший
		Средний	
		Высший	

В формальном виде функцию внутреннего контроля можно представить следующим образом:

$F\{P, П, ПП, ФП, ППФ, НП\}$,

где *P* – ресурсы; *П* – процесс; *ПП* – плановый показатель; *ФП* – фактический показатель; *ПФ* – прочие факторы; *НП* – нефинансовые показатели.

В общем виде это констатация степени эффективности исполнения планового задания по использованию ресурсов в соответствующем процессе, который описан учетными данными, прочими факторами, связанными с реализацией производственной программы, сбытовой политикой и нефинансовыми показателями.

Операционный контроль, осуществляемый низшим управленческим звеном, информирует о текущей деятельности компании на основании бухгалтерских данных.

Управленческий контроль перерабатывает информацию для принятия управленческих решений, как по текущей, так и по краткосрочной и среднесрочной перспективе. При этом речь идет об эффективности бизнеса в целом, поскольку в данном случае используются данные бухгалтерского учета, прочие факторы и нефинансовые показатели.

Все перечисленные в таблице 3 инструменты помогают осуществлять контроль за реализацией целей, определенных руководством компании, эффективностью процессов и достижением желаемых результатов в разных направлениях.

Стратегический контроль полностью опирается на управленческий, что позволяет минимизировать затраты на его проведение и максимизировать ценность получаемых данных, способных в любой момент времени оценить исполнение миссии и достижение стратегических целей.

Таким образом, управленческий контроль, представленный на всех уровнях менеджмента, при параллельном расширении номенклатуры своего инструментария позволяет констатировать максимизацию роста творческого потенциала всех управленческих функций, прежде всего за счет ускорения проведения контрольных процедур и повышения их качества.

В экономической литературе практика применения системы внутреннего контроля достаточно широко освещалась в литературе целым рядом авторов, такими, как В.В. Бурцев, Ю.А.Данилевский, В.И. Подольский, Л.В.Сотникова и другими. Тем не менее, ряд вопросов, а

именно определений функций, целей и задач изучаемого понятия, дискуссионны и по-прежнему остаются открытыми для обсуждения.

Таким образом, контуры применения функций внутреннего контроля могут быть значительно расширены, стремясь к интеграции со всеми управленческими процессами на всех его стадиях. Прежде всего, это означает необходимость внедрения инструментов внутреннего контроля, позволяющих максимально эффективно и экономично реализовывать поставленные перед ними задачи, направленные на достижение цели.

Для реализации задач эффективного менеджмента возникает необходимость в определенном структурировании контрольных центров ответственности с позиций построения эффективной системы внутреннего контроля, при условии наличия которой можно с уверенностью утверждать о способности компании предоставлять информацию заинтересованным пользователям.

Список использованных источников

1. Арен А. Аудит /А.Арен, Дж. Лобек; Пер. с англ. М.А.Терехова, А.А. Терехова. – М. : Финансы и статистика, 2001.-560с.
2. Аудит Монгомери: Пер. с англ. / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О Рейли, М.Б. Хирш / Под ред. Я. В. Соколова.- М. : Аудит; ЮНИТИ, 1997. – 542с.
3. Бурцев В.В. Основные понятия и организация проведения /В.В.Бурцев//Менеджмент в России и за рубежом. – 2002.- № 4.- С.38-50
4. Робертсон Дж. Аудит: Пер. с англ./Дж. Робертсон. – М. : Аудиторская фирма «Контакт», 1993. – 495с.

УДК 332.1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ: ИСТОЧНИКИ И СТАДИИ

Патлис В.В., коммерческий директор

СООО «Эвипак Индастриз», г. Минск, Республика Беларусь

Рудый К.В., д.э.н.

Белорусский государственный экономический университет,

г. Минск, Республика Беларусь.

Ключевые слова: стартап, венчурный капитал, венчурные инвесторы, бизнес-ангелы.

На современном этапе развития мировой экономики, страны с малой открытой экономикой переходят на инновационный путь для повышения своей конкурентоспособности. Фундаментом инновационной экономики являются знания. С учетом ограниченности богатых природных ресурсов у Республики Беларусь, данный путь развития экономики может стать приоритетным. При выборе инновационного пути развития экономики страны, необходимо систематизированное функционирование венчурной индустрии, основными субъектами которого являются компании-стартапы и венчурные инвесторы. В силу недостаточно глубокого изучения теоретических основ финансирования стартапов возникает проблема понимания как самого термина, так и механизмов финансирования, использование финансовых инструментов, субъекты и объекты финансирования.

Финансовый механизм венчурной деятельности является частью всего финансового механизма государства. Его можно определить как систему организационных, экономических, финансовых, правовых форм и методов реализации финансовых отношений венчурной деятельности. В соответствии с организационной структурой венчурной деятельности можно выделить две части финансового механизма: финансовый механизм венчурного предприятия; механизм функционирования венчурного фонда [1].

В зависимости от целей осуществления финансовых отношений, методов их реализации обе части финансового механизма подразделяются на функциональные звенья: механизм мобилизации

финансовых ресурсов; механизм использования ресурсов финансовых фондов; механизм финансового воздействия на венчурную деятельность, в том числе на венчурное производство (оказание услуг) [1].

Конструкция финансового механизма состоит из четырех подсистем:

1. В качестве *финансовых* форм выступают различные финансовые инструменты. Методы реализации финансовых отношений на практике представляют собой механизмы функционирования финансовых инструментов. Данные механизмы определяются: видами финансовых инструментов; количественными характеристиками финансовых инструментов; условиями, порядком, сроками формирования и использования финансовых фондов.

2. *Экономической* формой является управление финансами венчурной деятельности. Экономические методами выступают функции управления: финансовое планирование, регулирование, анализ, контроль, учет.

3. *Организационные* формы представляют собой следующее: процедуры привлечения венчурного капитала; механизм отбора проектов для финансирования; методы размещения капитала; процедуры вывода капитала из бизнеса.

4. *Правовой* формой является финансовое право как совокупность правовых норм, регулирующих финансовое отношение. Правовые нормы закрепляют в законодательных актах экономические, организационные и финансовые формы и методы реализации финансовых отношений венчурной деятельности [1].

В РБ имеются все условия для возникновения венчурного предпринимательства (потенциальные субъекты, объекты венчурных отношений). В связи с этим становится актуальным изучение теоретических основ и практического опыта организации финансов стартапа – как первоисточника всей венчурной индустрии.

Отличительными особенностями стартап-компаний являются: 1) инновационная направленность; 2) отсутствие активов и финансовой истории; 3) наличие только многообещающей новаторской идеи; 4) большая степень неопределенности таких важных характеристик как срока достижения намеченных целей, объема предстоящих затрат, величины будущих доходов; 5) длительный срок окупаемости (обычно 3-5 лет); 6) отсутствие сформированного рынка сбыта; 7) отсутствие залогового обеспечения [2].

Таким образом, данные факторы отличают стартапы от традиционно функционирующего бизнеса и в тоже время создают ряд барьеров, связанных с их финансированием.

Развитие стартап-компаний также сопряжено с многочисленными рисками, к числу которых относят: технологический риск; экологический риск; коммерческий риск; финансовый риск [3].

Финансирование стартапов, в обычной практике, осуществляется при помощи венчурного капитала. Банковское кредитование встречается реже ввиду отсутствия интереса прежде всего со стороны банка. Стартап реализует инновационный проект, подразумевающий под собой поступление прибыли в среднесрочной перспективе, как правило 3-5 лет. К прочим недостаткам для привлечения банковских кредитов выделяют отсутствие ликвидного залога или гарантии, которые требуют банки для обеспечения кредита.

В силу своей специфики, стартапы требуют развития особых инвестиционных механизмов, которые могли поспособствовать увеличению потоков капитала в сектор и оптимизации структуры рисков.

Венчурный капитал, как правило, ассоциируется с инновационными компаниями. Ключевые особенности венчурного финансирования просматриваются в следующем:

1. Венчурные инвесторы (венчурные капиталисты) выступают как финансовые посредники, привлекая капитал инвесторов и вкладывая его непосредственно в акции компании, входящих в их портфель.

2. Венчурные инвесторы вкладывают средства только в частные компании, не котирующиеся на фондовом рынке.

3. Венчурные инвесторы играют активную роль в управлении компаниями, оказывая им необходимую помощь, а также осуществляют мониторинг их деятельности.

4. Основной доход венчурные инвесторы извлекают при выходе из капитала финансируемых компаний, осуществляемом путём продажи своей доли стратегическим инвесторам либо на фондовом рынке (если компания выходит на фондовый рынок через процедуру первоначального публичного предложения акции).

5. Венчурные инвесторы руководствуются учредительским подходом к прибыли компаний, вкладывая средства в их органический (внутренний) рост.

6. Для уменьшения риска венчурные инвесторы осуществляют инвестиции в финансируемые ими компании поэтапно.

Рынок неформального венчурного капитала может быть структурирован следующим образом (рисунок 1).

Фундаментальная экономическая роль неформального венчурного капитала в развитии инновационного бизнеса определяется тем, что он используется в значительных объёмах на ранних этапах развития инновационной компании, когда малодоступны другие источники финансирования [4].

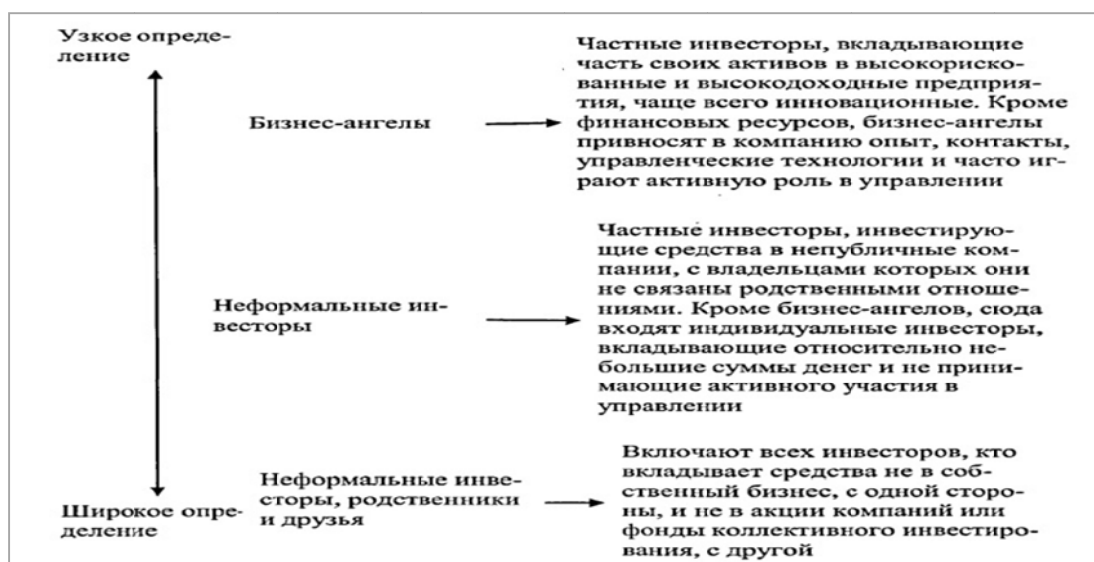


Рисунок 1 – Определения на рынке неформального венчурного капитала

Источник: [4].

Исходя из вышеизложенного, венчурный капитал – это особый вид финансового капитала, направленный на финансирование молодых компаний с большим потенциалом роста и высокой степенью риска.

Компания, занимающаяся разработкой и коммерциализацией инновационного продукта, нуждается в привлечении финансовых ресурсов, которые бы направлялись на дальнейшее развитие. Источники получения финансирования варьируются в зависимости от конкретной стадии развития компании.

На рисунке 2 показаны все стадии развития компании в зависимости от финансового положения.



Рисунок 2 – Стадии развития компании в зависимости от финансового положения

Источник: [1].

Традиционно выделяют пять основных стадий развития компании [2]:

1. Посевная стадия (seed stage). Компания имеет только идею нового продукта, проводятся исследования рынка и НИОКР, формируется управленческая команда. Источниками финансирования являются: семья, гранты, посевные инвесторы. В случае, если идея проекта проваливается или не хватает финансирования, проект попадает в так называемую «долину смерти» (valley of death).

2. Стартап (start-up stage). Считается, что компания достигла этой стадии, если готова приступить к организации производства и выходу на рынок. На данной стадии штат компании уже сформирован, имеется бизнес-план, разработаны и внедрены нормативно-правовые документы, созданы образцы продукции, определена целевая аудитория. Источниками финансирования являются: «Бизнес ангелы», государственные инвестиционные фонды.

3. Стадия раннего роста (early growth stage). Этот этап характеризуется достижением компанией точки безубыточности, текущие расходы покрываются текущими доходами. Компания нуждается в средствах для маркетинговых целей, а также для организации и совершенствования управления производством. Источниками финансирования являются фонды венчурного капитала.

4. Стадия расширения (expansion stage) характеризуется быстрым ростом компании, занятием определенной ниши на рынке. На данном этапе необходимы значительные средства для увеличения производственных мощностей, оборотного капитала, улучшения системы сбыта, а также для совершенствования выпускаемой продукции. Источниками финансирования являются: фонды прямых инвестиций, банки (кредиты).

5. Поздние стадии (exit) – этап, на котором инвесторы продают свои доли. Источниками финансирования являются: IPO, LBO, M&A.

На стадии стартап важнейшее значение приобретает внешнее прямое инвестирование. Основным источником такого инвестирования являются бизнес-ангелы и фонды венчурного капитала, хотя большинство венчурных фондов всё-таки фокусируются на компаниях с уже разработанным продуктом, финансируя стадию раннего роста.

Бизнес-ангелы – это инвесторы, осуществляющие прямые инвестиции в перспективные предприятия. Инвесторы получают долю акций компании в обмен за предоставленное финансирование, что позволяет им участвовать в прибыли от повышения стоимости компании в случае её реализации.

Такие инвесторы получают важное право участвовать в контроле над деятельностью предприятия и осуществлять всесторонний мониторинг, что помогает им управлять риском возникновения потерь и убытков. В добавление к деньгам они привносят в компании своё знание бизнеса и сеть своих контактов, которые могут послужить на пользу предпринимателя. Они поставляют большую часть стартового капитала в высокотехнологические молодые частные предприятия [5].

Выделяют следующие типы бизнес-ангелов [5]:

- корпоративные «ангелы» – частные инвесторы используют для предпринимательских инвестиций свои средства по уходу с должности руководителя крупной корпорации. Обычно, в инвестиционных проектах они ищут новую работу руководителя, инвестируют в одно дело за раз;

- «ангелы-энтузиасты» менее профессионалы, чем предпринимательские коллеги. Инвестиции для этих ангелов является больше хобби на склоне лет. Они не всегда активно участвуют в своих инвестициях;

- «ангелы-предприниматели» самые активные инвесторы. Часто сами являются успешными предпринимателями, желающими расширить свой портфель или дело, а не найти новую работу.

- микроуправляющие «ангелы» предпочитают контролировать свои инвестиции, занимаясь микроуправлением через должность в совете компании, но не посредством активного участия в её повседневной деятельности;

- профессиональные «ангелы» предпочитают инвестировать средства в соответствующие своему опыту фирмы совместно с коллегами. Для них характерна профессиональная карьера инвесторов (врачи, юристы, бухгалтеры).

Бизнес-ангелы заинтересованы в росте финансируемых ими компаний. Практика показывает, что бизнес-ангелы зачастую не ограничиваются только предоставлением финансовых ресурсов, но и активно управляют компаниями, осуществляют консультирование и т.п. На рисунке 3 показано распределение бизнес-ангелов в зависимости от того, какую долю они предпочитают играть в финансируемых ими предприятиях.

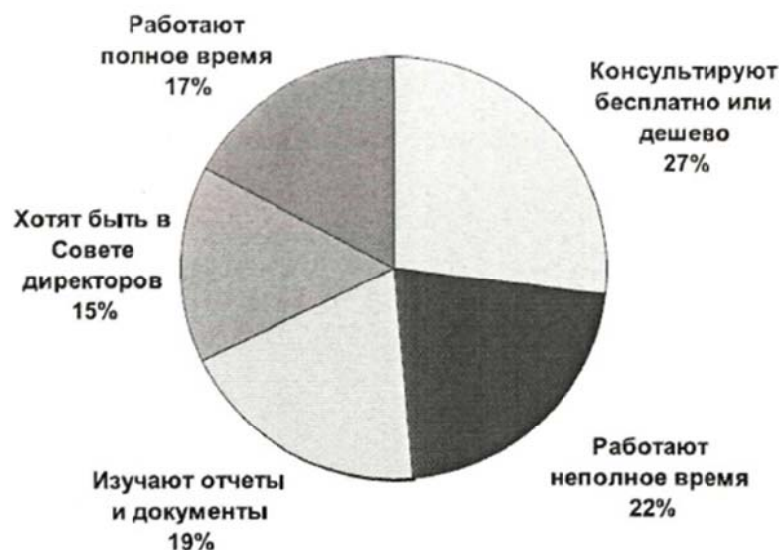


Рисунок 3 – Участие бизнес-ангелов в венчурном предприятии

Источник: [6].

Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы:

– С возникновением венчурного бизнеса в системе финансовых категорий появилась новая категория. Наличие ряда отличительных признаков не позволяет заменить эту категорию ранее известными и предполагает ее самостоятельное функционирование.

– Для финансов стартапов категорией более высокого порядка является категория «Финансы предприятий»; в финансовой системе государства финансы стартапа, как часть финансов венчурной деятельности относятся к сфере «Финансы предприятий» и по своему содержанию могут включать финансовые отношения реализуемые как в сфере материального производства, так и в нематериальной сфере.

– Возникает необходимость более детального изучения содержания и сущности финансирования деятельности стартапов, механизма их функционирования, разработки государственной политики в отношении рискованного бизнеса, средств и способов государственного управления созданием и финансированием стартапов.

Список использованных источников

1. Кондратьева Т.Н. Финансы венчурной деятельности. Мн.: ООО «Минстат», 1998. – 104 с.
2. Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. М.: Вершина, 2007. – 320с.
3. Дагаев А.А. Венчурный бизнес: управление в условиях кризиса// Проблемы теории и практики управления. 2003. Т.1. №. 3. С. 74-80.
4. MillierP . Marketing technologica I innovations : The challenge s o f creating mar - kets. In: High-tech entrepreneurship: managing innovation, variety and uncertainty / edited b y M .Bernasconi, S . Harris an d M .Moensted. - Routledge ,Tailo r & Francis Group, 2006.
5. Клопотова Л.М., Веснина Л.С. Бизнес-ангелы в инновационной системе России [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/biznes-angely-v-innovatsionnoy-sisteme-rossii>. Дата доступа: 12.06.2015.
6. Фияксель Э.А. Управление ранними стадиями развития малых инновационных предприятий: диссертация на соискание уч. степени доктора эк. наук. – Нижний Новгород, 2011.

УДК 332.1

РАЗРАБОТКА СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ С РЕСПУБЛИКОЙ КАЗАХСТАН, РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И УКРАИНОЙ ПРИ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМАХ

Пацай Л.С., асс.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: потребительский рынок, интеграция, прогнозирование, развитие.

Стратегическими целями разработки прогнозов развития потребительского рынка Республики Беларусь в условиях интеграции являются: повышение уровня благосостояния населения страны на основе сбалансированного и устойчивого темпа роста и улучшения качественных параметров развития потребительского рынка и экономики в целом; оценка значимости интеграционных эффектов для развития торгово-экономических отношений [2–А].

Направления, приоритеты и масштабы расчетов базируются на определении основополагающих параметров; оценке вклада потребительского рынка в решение социально-экономических проблем, включая развитие интеграционных связей, прежде всего, со странами – участниками Евразийского экономического союза.

Процессу определения направлений развития предшествует анализ текущего состояния потребительского рынка и интеграционных процессов. В качестве последующих этапов развития потребительского рынка в условиях интеграции можно выделить следующие [12–А]:

- определение целей и задач развития потребительского рынка;
- разработка основных перспективных направлений развития интеграционных процессов;
- обоснование целевых показателей, значение которых определяет темпы и пропорции развития потребительского рынка.

Исходя из преимущества направлений развития потребительского рынка и изменения отдельных факторов (внешних и внутренних) на долгосрочную перспективу определены следующие приоритеты: увеличение розничного товарооборота; увеличение экспорта услуг; оптимизация объемов и структуры потребления продуктов питания населением с учетом возможности достижения рекомендуемых норм потребления основных товаров; углубление интеграционных связей со странами – участницами Единого экономического пространства.

Разработка основных направлений развития потребительского рынка должна базироваться на генетическом (инерционном) и целевом (инновационном) вариантах развития, различающихся прогнозируемыми темпами роста ВВП и розничного товарооборота, потребления продуктов питания, а также объемами внешнеторговых потоков.

Генетический вариант основывается на сложившихся в базисном периоде тенденциях и направлениях развития, умеренных темпах роста инвестиционной деятельности, некотором улучшении использования действующих производственных мощностей и незначительном уровне обновления основного капитала. По сравнению с базисным периодом интеграционные связи сохраняются или минимально растут, иностранные инвестиции минимальны. В случае реализации генетического сценария все экономические параметры и регуляторы будут подконтрольны государству. Генетический вариант предполагает наличие условий, которые уже были запланированы правительством в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года: валовой внутренний продукт в 2020 году предусматривается увеличить по сравнению с 2005 г. в 2,0–2,3 раза (ВВП к 2020 г. должен составить 75,53 млрд дол. США, что даст прирост 0,6 % в год с 2014 по 2020 г.); инвестиции в основной капитал – в 2,4–2,7 раза (в 2013 г. данный показатель вырос по сравнению с 2005 г. в 2,2 р.); продукцию промышленности – в 1,6–1,7 раза; сельского хозяйства – в 1,6 раза; сферы услуг – в 2,3–2,6 раза; удельный вес инвестиций в ВВП – 26–27 % (в 2013 г. – 29 %).

Искусственное поддержание стабильности национальной валюты, необоснованное снижение ставки рефинансирования приведет к росту закредитованности экономики, неэффективному использованию кредитных ресурсов. Объем продаж на потребительском рынке снизится, спрос бу-

дет по-прежнему сдвигаться в сторону продуктов питания, внутренний рынок будет зависеть от импорта, отрицательный рост сальдо внешней торговли продолжит нарастать, доля торговли в общем объеме иностранных инвестиций в реальный сектор экономики будет снижаться, стремительными темпами будет падать эффективность деятельности торговых организаций. Будет наблюдаться рост потребительских цен, ставка рефинансирования увеличится, что отразится на стоимости кредитных ресурсов – она станет слишком высокой для средних и мелких организаций, что заставит их уйти с рынка. На потребительском рынке монопольное положение займут наиболее развитые торговые сети, которые смогут диктовать на рынке свои правила игры. В то время как экономика зарубежных стран будет успешно развиваться за счет вложения белорусских потребителей в развитие производства их товаров, объемы белорусского производства будут падать, курс национальной валюты будет слабеть. Это отразится на показателях ВВП и ВДС, и в конечном итоге значительно вырастет доля убыточных и нерентабельных предприятий.

Целевой вариант развития потребительского рынка предполагает повышение инвестиционной и экспортной привлекательности торговой сферы, ее роли в экономике страны и имиджа на мировом рынке и базируется на следующих предпосылках, тенденциях и допущениях [11–А]:

- создание максимально благоприятных условий для повышения инвестиционной привлекательности торговой сферы;
- ускорение инвестиционного процесса, рост эффективности торговли;
- полное использование внутренних и внешних факторов экономического роста;
- высокий уровень развития интеграционных связей.

Как видно из приведенного описания двух вариантов развития потребительского рынка Республики Беларусь, реализация целевого сценария позволит обеспечить эффективное развитие потребительского рынка, повышение конкурентного уровня и улучшение результативных показателей торговой деятельности.

Обоснование целевого варианта развития можно провести, ориентируясь на два подхода: оптимистичный и пессимистичный.

Пессимистичный будет отражать целевые индикаторы согласно расчетам Института народно-хозяйственного прогнозирования РАН: среднегодовой темп прироста ВВП в 2010–2015 гг. составит 4,7 %, а в 2015–2020 гг. – 2,6 %; среднегодовой прирост инвестиций в основной капитал – 4,2 %. В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. определено, что к 2020 г. доля импортных товаров в товарообороте будет составлять не более 20 %. Однако темпы роста ВВП Беларуси начнут существенно замедляться уже в среднесрочной перспективе (с 4,7 до 2,6 %). Одной из причин этого станет невозможность дальнейшего наращивания выпуска продукции на устаревающих производственных мощностях, а также снижение конкурентоспособности белорусской промышленности на фоне роста цен на ключевые виды сырья.

Оптимистичный сценарий будет базироваться на параметрах, определенных в документе, подписанном 29 мая 2014 года о создании Евразийского экономического союза между Республикой Беларусь, Казахстаном и Российской Федерацией. Планируется, что с 2015 года в бюджете Беларуси будет оставаться 1,5 млрд. долл. США от вывозных таможенных пошлин. В дальнейшем с 2016 года стороны могут вернуться к пересмотру этой цифры в большую сторону. Что касается поставок нефти, то Беларусь на период до 2025 года, когда должен быть сформирован единый рынок нефти и нефтепродуктов, будет обеспечена нефтью для полной загрузки нефтеперерабатывающих заводов. Стороны также с 2021 года могут вернуться к увеличению этих объемов, если в Беларуси будут модернизированы либо созданы новые мощности по нефтепереработке. Все это обусловит рост ВВП в стране, рост реальных располагаемых доходов населения, что расширит внутренний спрос и будет способствовать росту финансовых ресурсов потребительского рынка. В данных экономических условиях будут созданы предпосылки для стабилизации курса национальной валюты, в частности по отношению к российскому рублю, так как объем расчетов в российских рублях значительно возрастет. Особое внимание в прогнозируемый период должно уделяться созданию интеграционных объединений и организаций (мультимодальных логистических центров, логистических ассоциаций, региональных торгово-логистических систем, многопрофильных центров и пр.).

Для реализации предложенных вариантов развития потребительского рынка Республики Беларусь в условиях интеграции необходимо рассчитать целевые индикаторы развития потребительского рынка:

• товарооборот внешней торговли Республики Беларусь с Российской Федерацией, Республикой Казахстан и Украиной.

Одним из направлений устойчивого развития Республики Беларусь является органичное функционирование в рамках Евразийского экономического союза. Совершенствование деятельности данного интеграционного объединения необходимо осуществлять с учетом приоритетов структурно-инвестиционной политики, создания полюсов ускоренного роста путем привлечения иностранных инвестиций, стимулирования развития экспорта и импортозамещающих производств, внедрения современных технологий и новых методов хозяйствования.

Важной методологической задачей является моделирование торгово-экономической интеграции, которое осуществимо с помощью гравитационных моделей.

Гравитационные модели позволяют спрогнозировать потенциальные долгосрочные торговые потоки и дают качественную характеристику факторов, влияющих на размер и структуру внешне-торгового оборота: возможность экспорта и импорта, выраженных в предложении одних товаров на внешнем рынке и спросе на другие; учет факторов, сдерживающих внешнеторговый оборот между странами (транспортные расходы, система тарифов) [191, с.65]. Влияние этих факторов, в свою очередь, оценивается на основе данных о фактических размерах товарооборота между странами с помощью регрессионного анализа. Получаемые параметры гравитационной модели характеризуют эластичность факторов и показывают, как изменится товарооборот между странами при изменении соответствующего фактора на 1%. Обычно данная модель представляется либо в степенной, либо в логарифмической форме [192, с. 14].

Объясняющими факторами в гравитационной модели выступают величины ВВП торгующих стран, географическое расстояние между ними, а также дополнительные факторы, действующие на уровне одной страны или на двустороннем уровне. К дополнительным факторам относятся: соотношение цен внутри стран; наличие или отсутствие культурно-исторических различий между разными странами (например, может учитываться фактор общего языка); схожесть/различие/взаимодополняемость стран по имеющимся факторам производства, структуре выпуска и издержек; наличие тарифных и нетарифных торговых ограничений; уровень развития инфраструктуры; наличие коррупции и др. [193, с. 14; 194; 195]. Многие факторы, отнесённые к группе прочих, формализуются с помощью построения искусственных (инструментальных) переменных.

Для прогнозирования товарооборота Республики Беларусь с Россией, Украиной и Казахстаном воспользуемся гравитационными моделями. В современных условиях гравитационная модель для Беларуси и ее торговых партнеров будет иметь следующий вид:

$$X_{ij} = \alpha_0 (Y_i)^{\alpha_1} * (Y_j)^{\alpha_2} * (D_{ij})^{\alpha_3} * (B)^{\alpha_4} * (EEU)^{\alpha_5}, \quad (1)$$

где X_{ij} – стоимость торговых потоков страны i со страной j ; Y_i, Y_j – показатели, характеризующие номинальные ВВП соответствующих стран на душу населения; D_{ij} – физическая удаленность экономического центра стран i и j (расстояние между столицами); B – наличие общей сухопутной границы стран i и j ; EEU – членство страны-партнера в интеграционном объединении.

После логарифмирования получаем пригодные для оценивания уравнения:

$$\ln(X_{ij}) = \ln(\alpha_0) + \alpha_1 \ln(Y_i) + \alpha_2 \ln(Y_j) + \alpha_3 \ln(D_{ij}) + \alpha_4 * B + \alpha_5 * EEU \quad (2)$$

Построение гравитационных моделей для товарооборота Беларуси с Россией, Украиной и Казахстаном на основе матрицы исходных данных позволило определить параметры уравнений регрессии. В качестве зависимой переменной был взят взаимный товарооборот Беларуси с одной из стран-партнеров, а независимыми переменными выступают: ВВП Беларуси и ВВП одной из стран-партнеров на душу населения; расстояние между столицами; введенные нами фактические переменные (наличие общей сухопутной границы: если да, то $B=1$, если нет, то $B=0$; членство страны-партнера в интеграционном объединении: если да, то $EEU=1$, если нет, то $EEU=0$).

После обработки входных данных были получены гравитационные модели взаимной торговли (таблица 1). Адекватность и качество полученных моделей подтверждаются выполнением следующих условий: высокое значение F -критерия при уровне значимости не более 0,05; P -значение не превышает 0,05; отсутствие нулевых показателей в доверительных интервалах для коэффициентов регрессии; полученные значения t -статистики превышают табличные, что свидетельствует о значимости полученных коэффициентов; значение критерия Дарбина–Уотсона подтвердило отсут-

ствие между остатками автокорреляции. В качестве результатов прогнозирования получены интервальные значения целевых показателей развития потребительского рынка с уровнем надежности 95 %.

Таблица 1 – Прогностические модели товарооборота Беларуси с Россией, Казахстаном и Украиной

Целевой показатель	Функциональные зависимости	R ²
Внешнеторговый оборот Беларуси с Россией	$\ln X_{ij} = 16,135 + 0,066 * \ln Y_i + 0,649 * \ln Y_j - 0,048 * \ln D_{ij} + 0,518 * B + 0,045 * EEU$, где Y_i - ВВП Беларуси на душу населения долл. США; Y_j - ВВП России на душу населения, долл. США	0,97
Внешнеторговый оборот Беларуси с Казахстаном	$\ln X_{ij} = 8,821 + 0,658 * \ln Y_i + 0,723 * \ln Y_j - 0,121 * \ln D_{ij} - 0,02 * B + 0,054 * EEU$, где Y_j - ВВП Казахстана на душу населения долл. США	0,95
Внешнеторговый оборот Беларуси с Украиной	$\ln X_{ij} = 12,76 + 0,846 * \ln Y_i + 0,421 * \ln Y_j - 0,2 * \ln D_{ij} + 0,136 * B - 0,36 * EEU$, где Y_j - ВВП Украины на душу населения долл. США	0,92

Результаты моделирования легли в основу разработки двух вариантов возможного развития потребительского рынка:

– *Пессимистичный вариант* отражает значения целевых индикаторов с позиций расчетов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН: среднегодовой темпы прироста ВВП в период 2010–2015 гг. составит 4,7 %, а в 2015–2020 гг. – 2,6 %; среднегодовой прирост инвестиций в основной капитал составит 4,2 %. В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. определено, что до 2020 г. доля импортных товаров в товарообороте будет составлять не более 20 %.

– *Оптимистичный* сценарий базируется на параметрах, определенных в качестве ориентира в документе, подписанном 29 мая 2014 года о создании Евразийского экономического союза между Республикой Беларусь, Казахстаном и Российской Федерацией. Планируется, что с 2015 года в бюджете Беларуси будет оставаться 1,5 млрд долл. США от вывозных таможенных пошлин. В дальнейшем с 2016 года стороны могут вернуться к пересмотру этой цифры в большую сторону. Согласно расчетам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, дополнительный прирост ВВП Беларуси от участия в Евразийском экономическом союзе к 2020 г. составит 9,4 млрд долл. США.

Таким образом, макроэкономическое прогнозирование развития потребительского рынка Республики Беларусь в условиях интеграции базируется на генетическом и целевом вариантах развития. В связи с тем, что генетический вариант предполагает слабое изменение основных показателей развития экономики и потребительского рынка, наш прогноз основан на целевом варианте развития, который ориентирован на оптимистичный и пессимистичный подходы.

В прогнозный период будут достигнуты нормы потребления продуктов питания на одного человека. При условии пессимистичного и оптимистичного сценариев получили интервальные прогнозы: объем взаимной торговли Беларуси с Россией (от 44926,9 млн дол. США до 58523,4 млн дол. США), Казахстаном (от 1025,06 млн дол. США до 2116,48 млн долл. США) и Украиной (от 6372,4 млн дол. США до 12688,6 млн дол. США).

Разработка сценариев развития потребительского рынка Беларуси в соответствии с изложенными выше методическими рекомендациями, а главное – их реализация будут способствовать формированию высокоэффективной рыночной экономики, с рациональной структурой производства и потребления, наиболее полно отвечающей потребностям страны и тенденциям мирового развития.

Список использованных источников

1. Пацай, Л. С. Анализ состояния и развития рынка непродовольственных товаров / Л. С. Пацай // Стратегии развития потребительского рынка Беларуси с учетом глобализации и интеграции : моногр. / Н. С. Шелег, Ю. И. Енин, Р. П. Валевиц, И. М. Микулич, С. О. Белова, А. И. Ерчак, Н. А. Подобед, С. Н. Лапина, И. А. Леднева, А. М. Мытник, Л. С. Пацай, Е. А. Соколовская, В. И. Иванова, Е. Е. Нилова, Е. Н. Шелег, О. В. Комар, А. М. Никонович, О. А.

- Савчук, Н. В. Владимирова, С. С. Кирилюк, К. В. Белошапка, С. Н. Шелег ; под ред. Н. С. Шелега. — Минск : СИА, 2014. — С. 78–89.
2. Пацай, Л. С. Мониторинг потребительского рынка Беларуси, Украины и России в условиях интеграции / Л. С. Пацай // Устойчивый рост национальной экономики: инновации и конкурентоспособность : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. аспирантов и молодых ученых, Минск, 24–25 нояб. 2010 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: Г. А. Короленок (отв. ред.) [и др.]. — Минск, 2010. — С. 89–91.
 3. Пацай, Л. С. Региональные объединения и развитие торговли – важнейшее условие интернационализации и глобализации мирового и отечественного хозяйства/ Н. С. Шелег, В. А. Данилов, Л. С. Пацай // Сборник научных трудов факультета предпринимательства и управления БГАТУ : к 15-летию факультета / Белорус. гос. Аграр. Техн. ун-т ; редкол.: И. М. Морозова (отв. ред.) [и др.]. — Минск, 2012. — С. 37–47
 4. Ускова, Т. В. Моделирование внешнеэкономической деятельности регионов СЗФО РФ и Республики Беларусь / Т. В. Ускова, Р. Ю. Селименков, В. Я. Асанович // Экон. и соц. перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2012. — № 2. — С. 60–70.
 5. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС : аналит. рез. / В. В. Ивантер [и др.] ; гл. ред. Е. Ю. Винокуров. —СПб. : Центр интеграц. исслед., 2012. — 168 с.
 6. Холод, Н. И. Анализ внешних связей Республики Беларусь и Российской Федерации на базе гравитационных моделей / Н. И. Холод, В. Я. Асанович, Н. А. Бондаренко // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та. — 2006. — № 4. — С. 38–42.
 7. Шайтанова, Н. А. Гравитационные модели и возможность их применения при прогнозировании внешней торговли Российской Федерации и Республики Беларусь / Н. А. Шайтанова, В. Я. Асанович // Информационные технологии управления в экономике – 2006 : материалы респ. науч.-практ. конф., Брест, 25–26 апр. 2006 г. / Брест. гос. ун-т ; под общ. ред. С. А. Тузика. — Брест, 2006. — С. 96.
 8. Янчук, А. Л. Трансформация государственного регулирования внешней торговли Республики Беларусь : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Л. Янчук ; Белорус. гос. экон. ун-т. — Минск , 2011. — 21 с.

УДК 658:502.13

ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Побожная А.А., магистрант

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: устойчивое развитие, эколого-экономическая система, диагностика.

По признанию ученых, руководителей предприятий и государственных деятелей, наступивший XXI век призван стать веком качества труда, продукции и услуг, окружающей среды и качества жизни в целом. Определяющим при этом является состояние окружающей среды, которое способно оказывать существенное влияние на другие проявления качества.

У любого предприятия возникает необходимость адаптации к быстро изменяющейся среде. Решение данной проблемы невозможно без формирования механизма устойчивого развития предприятия, обеспечивающего бескризисное, стабильное функционирование независимо от различного рода воздействий.

Проведенный анализ отечественной и зарубежной литературы показывает, что подход к изучению проблемы устойчивого развития предприятия в настоящее время носит двойственный характер. С одной стороны, данная проблема на сегодняшний день является актуальной и находится в центре внимания ученых-экономистов. С другой стороны, в осуществляемых научных исследованиях остается недостаточно разработанной методическая и теоретическая база вопросов устойчивого развития предприятия.

Решение данных вопросов базируется на научном подходе, одной из составляющих которого может быть системная методология. Системный подход является методологическим направлением философии и определяет намерение рассматривать объект как систему, т.е. учитывать различные его аспекты как взаимосвязанную целостность, вследствие чего актуализируется принцип комплексного подхода к его изучению.

Бескризисное функционирование национальной экономики возможно при переходе всех ее отраслей к устойчивому развитию. Однако, устойчивое развитие отрасли возможно только с помощью эффективного функционирования первичных звеньев экономической системы – предприятий. Предприятие является самостоятельным субъектом хозяйствования, созданным для производства определенного вида продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей, а также обеспечения функционирования самого предприятия и его работников [1].

Вступая во взаимоотношения с природной средой, промышленное предприятие образует с ней динамичную эколого-экономическую систему, которая представляет собой сочетание двух совместно функционирующих подсистем: экологической и экономической. Главными свойствами эколого-экономической системы являются уравновешенность, соразмерность, сбалансированность ее природной и производственной подсистем [2].

Признание предприятия как эколого-экономической системы требует перехода от обособленного управления системой природопользования и системой управления хозяйственной деятельностью к управлению предприятием как единым организмом – эколого-экономическому. При этом системная концепция эколого-экономического управления предприятием ориентирована на решение одновременно двух ключевых вопросов – улучшение экономического состояния предприятия при одновременном повышении эффективности его экологической деятельности, что соответствует принципам концепции устойчивого развития.

Отсутствие адекватного механизма хозяйствования, методов и инструментов воздействия на экономические субъекты в значительной степени тормозит экономическое развитие страны. Руководители предприятий нуждаются в серьезной методической помощи при принятии управленческих решений, и прежде всего при выборе стратегических направлений деятельности предприятия с учетом всех особенностей хозяйственной и финансовой деятельности.

На рисунке 1 представлен алгоритм эколого-экономической диагностики предприятия.



Рисунок 1 – Алгоритм эколого-экономической диагностики предприятия

Оценка и измерение устойчивости развития проводится с использованием показателей, которые характеризуют динамику развития основных подсистем. Другими словами, с их помощью дается оценка состояния предприятия и становится возможным выявить отклонения между теоретическими и фактическими результатами деятельности.

Современная концепция устойчивого развития включает в себя три аспекта: экономический, экологический и социальный. Соответственно, можно выделить 3 составляющие устойчивости предприятия: экономическая, экологическая, социальная, для каждой из которых характерны определенные показатели. Остановимся более подробно на эколого-экономической составляющей устойчивого развития предприятия.

В таблице 1 представлены показатели, характеризующие экологическую и экономическую составляющие устойчивого развития предприятия.

Таблица 1 – Показатели эколого-экономической составляющей устойчивого развития предприятия

Экономическая составляющая	
Аспект	Показатели
Финансовый	<ul style="list-style-type: none"> – коэффициент автономии; – коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами; – коэффициент обеспеченности собственными средствами; – коэффициент текущей ликвидности; – коэффициент соотношения заемных и собственных средств; – рентабельность активов; – рентабельность собственного капитала; – коэффициент постоянного актива.
Рыночный	<ul style="list-style-type: none"> – коэффициент изменения объема продаж; – доля рынка; – коэффициент маркетинговых затрат; – рентабельность продаж; – коэффициент уровня цен; – коэффициент конкурентоспособности предприятия.
Производственный	<ul style="list-style-type: none"> – коэффициент обновления; – коэффициент выбытия; – коэффициент прироста; – коэффициент износа; – фондоотдача.
Инвестиционно-инновационный	<ul style="list-style-type: none"> – коэффициент инвестиционной активности; – коэффициент инвестиций в основной капитал; – коэффициент инвестиций в НИОКР; – доля инновационной продукции.
Экологическая составляющая	
Оценка основных фондов природоохранного назначения	<ul style="list-style-type: none"> – количество единиц природоохранного оборудования; – коэффициент обновления основных фондов природоохранного назначения; – коэффициент износа основных фондов природоохранного назначения; – доля основных природоохранных фондов в стоимости основных производственных фондов; – доля основных природоохранных фондов на единицу готовой продукции; – отношение процента износа основного оборудования к объему выбросов.
Воздействие предприятия на окружающую среду	<ul style="list-style-type: none"> – объем выбросов загрязняющих веществ в АВ на единицу готовой продукции; – структура выбросов по ингредиентам; – объем сброса сточных вод на единицу готовой продукции; – объем образования отходов производства на единицу готовой продукции; – структура отходов по классам опасности.
Оценка экологичности продукции	<ul style="list-style-type: none"> – материалоемкость продукции; – энергоемкость продукции; – водоемкость продукции; – отходоемкость продукции; – природоемкость продукции.
Эффективность природоохранных мероприятий	<ul style="list-style-type: none"> – коэффициент очистки выбросов; – коэффициент озеленения; – коэффициент использования отходов; – коэффициент очистки сточных вод; – коэффициент выполнения норматива выбросов.
Анализ затрат на природоохранную деятельность	<ul style="list-style-type: none"> – доля текущих затрат на природоохранную деятельность в себестоимости продукции; – доля текущих затрат на природоохранную деятельность, приходящаяся на 1 р. готовой продукции; – структура затрат на природоохранную деятельность по видам воздействия.

На основании предложенных показателей рассчитывается интегральный показатель по каждому аспекту деятельности предприятия по следующей формуле:

$$I_n = \sqrt[n]{K_1 * K_i} \quad (1)$$

где, I_n - интегральный показатель для каждого аспекта деятельности;

n – количество интегральных показателей;

K – показатель, входящий в систему для каждого аспекта;

i – число показателей.

Путем анализа изменения интегральных показателей можно сделать вывод об изменении устойчивости предприятия по каждому аспекту деятельности. Чем ближе интегральный показатель к 1 – тем предприятие считается более устойчивым.

Для получения в достаточной степени объективных данных необходимо анализировать показатели не менее чем за пять лет. Интегральные показатели следует представлять в графическом виде, что позволит наглядно проследить динамику изменения устойчивости развития.

Таким образом, предложенная методика достаточно проста в исполнении, не требует специальной бухгалтерской подготовки и сложных технических устройств для реализации, что обеспечивает ее доступность руководителю. Если визуальный просмотр отчетности предприятия позволяет выявить те или иные изменения в показателях, то расчеты коэффициентов дают возможность оценить выявленные изменения количественно. Это существенно влияет на качество принимаемых управленческих решений.

Список использованных источников

1. Кучерова, Е. Н. Современный подход к устойчивому развитию предприятия / Е. Н. Кучерова // Вестник ОГУ. – № 9. – 2007.
2. Алексеенко, Н. В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста региона / Н.В. Алексеенко // Экономика и организация управления. – 2008. – № 3.

УДК 338.51:687.34

АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ НАПОЛНЕНИЯ РЫНКОВ РЕГИОНОВ ЮФО И СКФО ВОССТРЕБОВАННОЙ ПРОДУКЦИЕЙ (ОБУВЬЮ)

*Полухина С.Ю., асп., Селина Н.Г., асп., Кораблина С.Ю., к.т.н.,
Осина Т.М., к.т.н., доц., Прохоров В.Т., д.т.н., проф.*

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) ДГТУ,
г. Шахты, Российская Федерация*

Ключевые слова: обувь, ассортимент, формирование ассортимента, маркетинг, покупатель, регионы ЮФО и СКФО, политика

Формирование объема продаж обуви в целях реализации главной задачи - обеспечение стабильности предприятий для эффективных технических и экономических показателей и гарантирование им защиты от банкротства, которое особенно важно для пограничных районов Южного федерального и Северо-Кавказского федерального округов, чтобы социально обеспечить население этих областей.

Потребители на рынке не выступают монолитным сообществом. При покупке обуви они руководствуются, прежде всего, видом обуви и ценой.

Например, при выборе женских сапожек покупатель учитывает сезонность обуви, свои возрастные особенности и вид трудовой деятельности, немаловажными признаками при этом будет внешний вид обуви: соответствие направлению моды, цвет, материалы верха и низа, а также конструктивное решение модели. Покупатели также предпочтут торговую марку.

Умение преподнести свою продукцию, работать со своим потребителем грамотный маркетинговый подход формируют популярность этого бутика, магазина или салона у покупателей и обеспечивают им устойчивый потребительский спрос. В конечном итоге продуманные принципы преподнесения свойств товара, выбор своего потребителя, правильное оформление бутиков и их витрин – все это позволят оказывать существенное влияние эффективные результаты их работы [2].

Формирование ассортимента – проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношений между «старыми» и «новыми» товарами, товарами единичного и серийного производства, «наукоемкими» и «обычными» товарами, овеществленными товарами, или лицензиями и «ноу-хау». При формировании ассортимента возникают проблемы цен, качества, гарантий, сервиса, собирается ли производитель играть роль лидера в создании принципиально новых видов продуктов или вынужден следовать за другими изготовителями.

Планирование и управление ассортиментом – неотъемлемая часть маркетинга. Даже хорошо продуманные планы сбыта и рекламы не смогут нейтрализовать последствия ошибок, допущенных ранее при планировании ассортимента. Оптимальная структура ассортимента должна обеспечивать максимальную рентабельность с одной стороны и достаточную стабильность экономических и маркетинговых показателей (в частности объем продаж), с другой стороны.

Достижение максимально возможной рентабельности обеспечивается за счет постоянного мониторинга экономических показателей и своевременного принятия решений по корректировке ассортимента. Стабильность маркетинговых показателей обеспечивается, прежде всего, за счет постоянного контроля за ситуацией на рынке и своевременной реакции на изменения, а еще лучше принятие упреждающих действий. Здесь будет уместным напомнить о психологии восприятия информации человеком. Реальность такова, что среднестатистический человек способен одновременно воспринять не более 5-7 (реже до 9) смысловых конструкторов. Таким образом, человек, делая выбор, сначала выбирает эти самые 5-7 вариантов на основании такого же количества критериев. Если продавец предлагает большее количество критериев выбора, покупатель начинает испытывать дискомфорт и самостоятельно отсеивает незначимые, с его точки зрения, критерии. То же происходит и при выборе собственно товара. Теперь представьте, что происходит, если перед человеком сотня практически не отличимых (для него) товаров, а купить ему нужно один. Люди в такой ситуации ведут себя следующим образом: либо вообще отказываются от покупки, так как не в состоянии сопоставить такое количество вариантов, либо предпочитают то, что уже брали (или что кажется знакомым). Есть и еще одна категория людей (около 7%), любители новинок, которые наоборот выберут что-то, что еще не пробовали.

Таким образом, с точки зрения покупателя (для обеспечения спокойного выбора из поддающихся восприятию вариантов) ассортимент должен состоять не более чем из 5-7 групп по 5-7 наименованиям, т.е. весь ассортимент с точки зрения восприятия оптимально должен состоять из 25 – 50 наименований. Если наименований объективно больше, то выход состоит только в дополнительной классификации. Считается общепринятым, что покупателю нужен широкий ассортимент. Этот самый широкий ассортимент часто обозначают даже как конкурентное преимущество. Но на деле получается, что для производителя широкий ассортимент – это сотни наименований продукции, а для потребителя – 7 наименований уже более чем достаточно.

И таким образом потребителю нужен вовсе не широкий ассортимент, а необходимое для него разнообразие.

Получение прибыли это главная цель любой предпринимательской деятельности. В настоящее время жесткой конкуренции в сфере бизнеса и предпринимательства, необходимо уметь рассчитать будущую прибыль, просчитать возможные убытки. Показатель чистой прибыли отображает конечный результат деятельности фирмы, показывает, насколько выгодно осуществление данного рода деятельности. Чистая прибыль используется предпринимателями для увеличения оборотных средств, формирования различных фондов и резервов, а также для реинвестиций в производство. Объем чистой прибыли напрямую зависит от размера валовой прибыли, а также от величины налоговых платежей. Ряд налогов относятся на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятий: налог на прибыль, налог на имущество [1]. Правила налогообложения налогом на прибыль определены в главе 25 Налогового кодекса РФ.

1) Ставка налога на прибыль предприятий (Федеральный налог) составляет 20 %, из которых: в федеральный бюджет зачисляется 2 %, а в региональный – 18 %.

2) Налог на имущество организаций (Региональный налог), уплачивается с имущества, которое стоит «на балансе» организации. В основном, это основные средства и нематериальные активы. Максимальная ставка устанавливается НК РФ (глава 30) и составляет 2,2 % от налоговой базы — среднегодовой стоимости имущества [2]. При 100 % реализации обуви обеспечивается компенсация затрат не только на производство и реализацию обуви, но и остаётся чистая прибыль, что говорит об эффективной деятельности предприятия за анализируемый месяц, а также о правильной маркетинговой ассортиментной политике предприятия [3]. Анализ финансовой деятельности обувных предприятий по итогам реализации изготовленной обуви в течение календарного года подтвердил обоснованность беспокойства руководителей за результаты экономической деятельности. Эта обоснованность обусловлена существенным различием полученной прибыли от реализации детской, мужской и женской обуви, а именно: Если прибыль за реализацию мужской обуви равна 11,2 млн.руб., женской — 10,4 млн.руб., то за реализацию детской только 7,6 млн.руб., и это при условии, что будет реализован весь объём детской обуви. Таким образом, отделу маркетинга необходимо уделять этому вопросу пристальное внимание, чтобы гарантировать весь объём её реализации с получением максимально возможной прибыли. В этом случае предприятия будут удовлетворять спрос и гарантировать потребителям удовлетворенность всех их потребностей в полном объёме. Сегодня же рынки регионов ЮФО и СКФО наполняют импортной детской обувью, или изготовленной предприятиями, расположенными в других регионах РФ.

Такое состояние провоцирует образование у стоп детей патологических отклонений, так как детская обувь не учитывает антропометрические характеристики стоп ребенка и формирует у них необратимые отклонения, создающие им дискомфорт и необходимость длительного лечения, чтобы устранить такие недостатки. Следовательно, есть настоятельная необходимость в производстве детской обуви всего ассортиментного ряда с учетом антропометрических особенностей стоп детей, проживающих в регионах ЮФО и СКФО [4]. Такой результат работы позволит предприятию распределить чистую прибыль на формирование финансового резерва, выплату дивидендов, развитие производства, финансирование социальных программ и др. Когда продажа данного вида обуви не в полном объёме, то такой результат негативно сказывается на показателях деятельности предприятия. В этом случае наличие остатков нереализуемой обуви уменьшает общую величину выручки, увеличивает расходы и приводит к дополнительным затратам на хранение товаров. Кроме того, из таблицы 4 видно, что если мужская обувь реализуется ниже 48%, женская — 44%, а детская 83%, то предприятие терпит убытки, что приводит к необходимости снижать объём производства, задерживать выплату зарплаты работающим и т.д.

При возникновении такой ситуации необходимо привлечение заёмных средств на покрытие затрат и организацию последующего выпуска продукции, что в данный момент связано с определёнными трудностями: значительно увеличены проценты за кредит (до 20 %), сокращены сроки возврата кредита и др., приводящими к ещё большему увеличению издержек производства.

В рыночных условиях хозяйствования эффективная система управления требует рациональной организации сбытовой деятельности, которая в значительной мере предопределяет на предприятии уровень использования средств производства, рост производительности труда, снижения себестоимости продукции, увеличение прибыли и рентабельности. Это связано с тем, что сбытовая деятельность — это не только продажа готовой обуви, но и ориентация производства на удовлетворение платёжеспособности спроса покупателей и активная работа на рынке по поддержанию и формированию спроса на продукцию предприятия, и организацию эффективных каналов распределения и продвижения товаров [5].

В условиях динамично изменяющейся рыночной среды результаты деятельности предприятия, в том числе и обувного, во многом зависят от эффективных результатов производственной, сбытовой, финансовой и маркетинговой политики самого предприятия, что создаёт основу для защиты от банкротства и устойчивого положения на отечественном рынке. Таким образом, обувные предприятия при разработке ассортиментной политики должны ориентироваться как на внешние (ценовая и потребительская ниша, конкурирующие предприятия, рыночная конъюнктура и др.), так и внутренние факторы, такие как объём сбыта, рентабельность, покрытие основных затрат и др.

Однако невозможно учесть и предусмотреть все ситуации, которые могут возникнуть при реализации обуви, т.е. некоторые модели обуви на определённом этапе не пользуются спросом. В этом случае должна проявиться другая, обычно не афишируемая сторона маркетинга: если обувь, пусть даже без учёта требований рынка, уже произведена, то её обязательно нужно реализовать.

Для этой цели, чтобы реагировать на более низкие цены конкурентов, необходимо сократить слишком большие запасы, освободиться от повреждённой, дефектной обуви, ликвидировать остатки, привлечь большое количество потребителей, стимулировать потребление обуви, используя для этого скидки. Помимо использования скидок предприятие может идти на инициативное снижение цены при недогрузке производственных мощностей, сокращении доли рынка под натиском конкуренции со стороны предприятий-конкурентов и т.д. В этом случае предприятие заботится о своих издержках, разрабатывая мероприятия по их снижению за счёт совершенствования техники и технологии, внедрения в производство новых видов материалов, постоянного повышения качества производимой продукции [6]. А всё это требует от предприятий больших финансовых затрат, но, тем не менее, способствует повышению конкурентоспособности отдельных видов изделий из кожи и предприятия в целом. Кроме того, чем больше количество выпускаемой обувной продукции, тем в большей степени снижаются издержки производства, что приводит к снижению цен, а главное – создаёт такие условия функционирования рынка, которые не допускали бы на него других предприятий-конкурентов и вызывали бы положительную реакцию потребителей.

Список использованных источников

1. Революция качества: через качество рекламное или через качество реальное: монография / В. Т. Прохоров [и др.] ; под общ. ред. д.т.н., проф. В. Т. Прохорова; ИСОиП (филиал) ДГТУ. – Новочеркасск: ЮРГПУ (НПИ), 2014. – 384 с.
2. Жуков, Ю.В Итоги работы легкой промышленности за 2014 г. [Текст] / Ю.В. Жуков // Кожевенно-обувная промышленность. – 2015. – № 1. – С. 4–12.
3. Управление производством конкурентоспособной и востребованной продукцией: / В.Т. Прохоров [и др.]; под общ. ред. д.т.н., проф. В. Т. Прохорова; ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС». – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2012. – 280 с.
4. Современные подходы по обеспечению спроса на продукцию обувных предприятий Южного Федерального Округа монография [Текст] / В.Т. Прохоров [и др.]; под общей редакцией проф. В.Т. Прохорова – Шахты: Издательство ГОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2010. – С. 29-137
5. Революция качества: через качество рекламное или через качество реальное : монография / Е. В. Компанченко [и др.]; под общ. ред. д-ра техн. наук, проф. В.Т. Прохорова; Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета.– Новочеркасск: ЮРГПУ (НПИ), 2014.– 384 с.
6. Синергетика формирования конкурентоспособного ассортимента отечественной обуви: монография/ В.Т. Прохоров [и др.] ; под общ. ред. д.т.н., проф. В.Т. Прохорова; ИСОиП (филиал) ДГТУ. – Шахты: ИСОиП (филиал) ДГТУ, 2013. – 194 с.

УДК 332.1

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ: ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ И ФАКТОРЫ ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ РЕГИОНОВ И СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОГО ОБОРОТА

Прокофьева Н. Л., к.э.н., доц.,

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь

Ключевые слова: устойчивость, инвестиции, динамическое неравновесие, развитие, регионы, валовой региональный продукт

Задача устойчивого экономического развития одинаково актуальна для государства, региона, конкретной территории и субъектов хозяйственного оборота, так как это взаимосвязанные процессы и состояния. Для устойчивого экономического развития уже недостаточно своевременно реагировать на изменения внешней среды, требуется готовность к будущим изменениям или инициатива, предопределяющая направления таких изменений. Все экономические системы, независимо от уровня находятся в состоянии динамического неравновесия, которое проявляется

через инновационную активность. Следовательно, чтобы обеспечить динамически неравновесным экономическим системам устойчивое развитие необходимо эффективное взаимодействие субъектов всех уровней (стратегии самой организации, региональной и государственной политики). Источниками преобразований выступают инвестиции, от эффективности привлечения и использования которых, зависит устойчивость или дестабилизация экономической системы любого уровня. Регионы Республики Беларусь различаются по своей структуре в разрезе видов экономической деятельности, но демонстрируют схожие процессы взаимозависимости между устойчивостью своего положения в формировании конкурентной позиции страны и объемом инвестиций и эффективностью их использования.

Задача устойчивого экономического развития одинаково актуальна для государства, региона, конкретной территории и субъектов хозяйственного оборота, так как это взаимосвязанные процессы и состояния. Для каждого уровня экономического развитие – это, прежде всего, процесс непрерывных изменений, происходящих в результате хозяйственной деятельности, сопровождаемый улучшением показателей экономического роста и эффективности деятельности. Непрерывность изменений для субъектов хозяйственного оборота касается как факторов внешней среды в виде потоков ресурсов и результатов деятельности, так и внутренних факторов, определяемых организацией и эффективностью использования ресурсов в процессе преобразования их в товары или услуги. Для конкретной территории или государства непрерывность изменений связана с эффективным сочетанием экономических, социальных и экологических процессов, которые преобразовываются в результате деятельности и субъектов хозяйственного оборота и под влиянием мировых экономических процессов.

Адекватная реакция менеджмента для балансирования факторов внешней и внутренней среды и минимизации рисков обеспечивает стабильность текущего функционирования хозяйственной организации, но не гарантирует ее устойчивость. Для устойчивого экономического развития уже недостаточно своевременно реагировать на изменения внешней среды, требуется готовность к будущим изменениям или инициатива, предопределяющая направления таких изменений. Своевременная реакция на изменение спроса обеспечивает субъектам хозяйственного оборота устойчивость в краткосрочной перспективе только на медленно растущих и изменяющихся рынках. На быстрорастущих рынках время для ответной реакции сокращается, и устойчивыми остаются только организации, упредившие возникающие изменения при высоком уровне эффективности деятельности. Следовательно, рассматривать устойчивость экономических систем на основе аналогии устойчивости физических объектов, предполагая, что последняя является результатом изменения положения объекта во внешней среде, но не меняет самого объекта, не представляется возможным. Применительно к стратегии устойчивого экономического развития такая аналогия не отражает условий деятельности организаций даже на медленно меняющихся рынках. Можно пояснить на простом примере – по организационным причинам (экономические санкции, дополнительное лицензирование, карантин и т. п.) сокращается традиционный рынок сбыта *конкурентоспособной по мировым стандартам* продукции или услуги. Для обеспечения стабильной деятельности и сбыта продукции экономическая система должна преобразоваться, чтобы найти новые рынки, выполнить дополнительные условия или найти иной способ предложения товара. Но это частный случай, а современная экономика всех сфер деятельности характеризуется высокой динамикой преобразований, основанных на технологических, организационных и социальных инновациях, и спрос на товары и услуги дифференцируется в пользу новинок, иных способов их предложения и т.п.

Можно утверждать, что все экономические системы, независимо от уровня находятся в состоянии динамического неравновесия, которое проявляется через инновационную активность. Парадокс заключается в том, что неустойчивыми являются и высоко активные и инновационно неактивные организации. У первых снижается устойчивость в краткосрочной перспективе, так как отвлечение ресурсов на инновационную деятельность, приводит к снижению эффективности использования факторов производства и замедлению экономического развития в настоящем. У вторых – неустойчивость в перспективе, так как отсутствие существенных преобразований приведет к снижению конкурентоспособности предлагаемых рынку товаров, изменению финансовых и товарных потоков и т.п.

Следовательно, чтобы обеспечить динамически неравновесным экономическим системам устойчивое развитие необходимо эффективное взаимодействие субъектов всех уровней (стратегии

самой организации, региональной и государственной политики). При этом экономически устойчивое развитие должно характеризоваться положительной динамикой экономических показателей, эффективностью использования ресурсов и не ухудшением положения во внешней среде. Критериями в оценке стратегической устойчивости может выступать средний уровень инновационных процессов по виду экономической деятельности в мире, стране или регионе. Источниками преобразований выступают инвестиции, от эффективности привлечения и использования которых, зависит устойчивость или дестабилизация экономической системы любого уровня.

Сравнение динамических показателей объемов производства и реализации продукции и размера инвестиций по Республике Беларусь в целом показывает замедление темпов роста валового внутреннего продукта и сокращение объемов инвестиций в основной капитал, как в абсолютном, так и относительном выражении (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели, характеризующие инвестиционную деятельность Республики Беларусь

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Валовой внутренний продукт (ВВП) в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	107,7	105,5	101,7	101,0	101,6
Инвестиции в основной капитал)					
- в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	115,8	117,9	88,3	109,3	94,2
- в процентах к ВВП	33,7	33,2	29,1	32,3	29,0

Источник: [1].

Замедление темпов роста валового внутреннего продукта на фоне мировых кризисных тенденций отражает влияние внешней среды на экономику страны, а снижение доли инвестиций к валовому внутреннему продукту свидетельствует о снижении устойчивости экономической системы, так как ограниченные инвестиции поддерживают стратегию сокращения, а не развития экономической системы.

Снижение устойчивости экономической системы усиливается неравномерностью притока инвестиций по регионам страны (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика структуры распределения инвестиций в основной капитал по регионам в %

Области	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Брестская	100	109,4	85,2	72,5	76,5	72,5
Витебская	100	94,5	82,6	81,7	93,6	78,9
Гомельская	100	88,6	82,6	83,8	94,6	104,8
Гродненская	100	90,5	93,1	103,4	99,1	105,2
г. Минск	100	95,1	101,5	111,7	111,2	115,1
Минская	100	115,2	131,0	128,5	124,7	117,1
Могилевская	100	108,6	124,7	118,2	89,2	91,4

Источник: рассчитано автором на основе [4].

Наибольший удельный вес и положительную динамику в структуре инвестиций имеют город Минск и Минская область, удерживать свои позиции стремятся Гомельская и Гродненская области. Инициаторами преобразований выступают преимущественно субъекты хозяйственного оборота, так как увеличивается удельный вес инвестиций за счет собственных средств организаций – с 32,9 % в 2010 году до 38,5 % - в 2014 , и остается высокой доля привлечения кредитных ресурсов (таблица 3).

Таблица 3 – Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в Республике Беларусь в %

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Инвестиции в основной капитал, всего	100	100	100	100	100
в том числе за счет:					
Республиканского бюджета	9,3	6,0	7,0	10,0	6,5
местных бюджетов	9,4	6,4	9,0	10,7	9,3
собственных средств организаций	32,9	37,8	40,0	37,8	38,5
заемных средств других организаций	1,0	0,6	1,5	1,2	1,5
средств населения	7,6	5,9	6,8	8,3	10,0
иностранных инвестиций (без кредитов (займов) иностранных банков)	2,1	3,0	3,2	3,2	3,7
кредитов банков	32,3	35,8	26,5	24,2	26,6
из них:					
кредитов (займов) иностранных банков	2,3	6,7	3,3	4,2	8,2
Иностранным кредитным линиям	3,3	3,9	3,4	2,2	2,5
прочих источников	5,4	4,5	5,9	4,6	3,9

Источник: [1].

Об устойчивом развитии можно говорить только в отношении города Минска и Минской области, так как только в этих регионах активная позиция субъектов хозяйственного оборота во взаимодействии с региональными и государственными структурами реализуется приращением доли в валовом внутреннем продукте страны (таблица 4).

Таблица 4 – Динамика структуры валового регионального продукта в ВВП Республики Беларусь в %

Области	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Брестская	100	102,0	88,2	90,2	94,1	95,1
Витебская	100	97,8	93,4	102,2	93,4	89,0
Гомельская	100	95,8	92,4	99,2	97,5	95,8
Гродненская	100	95,2	90,5	95,2	100	102,4
г. Минск	100	100,9	114,5	103	102,6	106,4
Минская	100	106,9	113,9	113,9	107,7	116,2
Могилевская	100	102,6	90,9	98,7	97,4	93,5

Источник: рассчитано автором на основе [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9].

Регионы Республики Беларусь различаются по своей структуре в разрезе видов экономической деятельности, но демонстрируют схожие процессы взаимозависимости между устойчивостью своего положения в формировании конкурентной позиции страны и объемом инвестиций и эффективностью их использования (таблицы 2 и 4). Неравномерное развитие регионов усиливает риски для устойчивого экономического развития страны.

Список использованных источников

1. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь: Статистический сборник, 2015
2. Витебская область в цифрах: Статистический сборник. - Витебск, 2015.
3. Могилевская область в цифрах: Статистический сборник. - Могилев, 2015.
4. Минская область в цифрах: Статистический сборник. - Минск, 2015.
5. Гродненская область в цифрах: Статистический сборник. - Гродно, 2015.
6. Брестская область в цифрах: Статистический сборник. - Брест, 2015.
7. Гомельская область в цифрах: Статистический сборник. - Гомель, 2015.
8. Город Минск в цифрах: Статистический сборник. - Минск, 2015.
9. Национальные счета Республики Беларусь

УДК 338 (100)

СТРУКТУРНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ НЕОДНОРОДНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОМЫШЛЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС

Прудникова Л.В., ст. преп.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: структура промышленного комплекса, технологическая укладность промышленности, развитие промышленности, промышленное сотрудничество, Евразийский экономический союз.

Дана оценка структуры национальных экономик государств-членов ЕАЭС. Проведен анализ динамики структуры промышленного производства государств-членов ЕАЭС за 2010-2014гг. по видам экономической деятельности, по технологическим укладам. Дана оценка развития промышленного комплекса государств-членов ЕАЭС с позиции его эффективности, экспортноориентированности и привлекательности для иностранных инвесторов. Приведен перечень приоритетных видов экономической деятельности для промышленного сотрудничества, выделенный государствами-членами ЕАЭС.

В современных условиях для противодействия негативным тенденциям в мировой экономике и экономике отдельных государств на пространстве СНГ и в целях ускорения и повышения устойчивости их промышленного развития возрастает актуальность интеграционных процессов. С 1 января 2015г. вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Евразийский экономический союз – это международная организация региональной экономической интеграции. ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик и создания условий для стабильного развития. Государствами-членами Евразийского экономического союза являются Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика и Российская Федерация. Одним из важнейших направлений интеграции ЕАЭС является сотрудничество в области модернизации экономики. В соответствии со Статьей 92 "Промышленная политика и сотрудничество" Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года, целями осуществления промышленной политики в рамках Союза являются ускорение и повышение устойчивости промышленного развития, повышение конкурентоспособности промышленных комплексов государств-членов, осуществление эффективного сотрудничества, направленного на повышение инновационной активности, устранение барьеров в промышленной сфере, в том числе на пути движения промышленных товаров государств-членов.



Рисунок 1 – Отраслевая структура валовой добавленной стоимости государств-членов ЕАЭС в 2014 г.

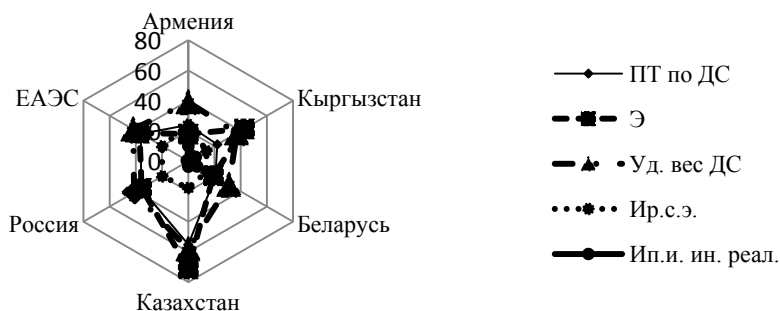
Структура национальных экономик государств-членов ЕАЭС значительно различается (рисунок 1). Достаточно низкая доля промышленности (по добавленной стоимости) в структуре экономики Армении и Кыргызстана (18,9 % и 20,8 % соответственно, против 28,9 %, 30,4 % и 30,4 % в России, Беларуси и Казахстане). При этом достаточно высокая доля сельского хозяйства в структуре национальных экономик Армении и Кыргызстана (21,2 % и 16,4 % соответственно, против

4 %, 8,1 % и 4,9 % в России, Беларуси и Казахстане). Соответственно для России, Беларуси и Казахстана актуальными являются структурные преобразования путем технологической модернизации и повышения инновационной активности в промышленности. Для Кыргызстана и Армении актуальными являются структурные преобразования, касающиеся перемещения избыточной рабочей силы из аграрного сектора в обрабатывающую промышленность.



Рисунок 2 – Структура объема промышленной продукции по видам экономической деятельности государств-членов ЕАЭС за 2010 – 2014 гг.

Рассматривая структуру промышленного производства по видам экономической деятельности необходимо отметить достаточно низкую долю обрабатывающей промышленности Казахстана в 2014г. (32 % против 90 %, 66 %, 82 % и 66 % в Беларуси, России, Кыргызстане и Армении) (рисунок 2). При этом наблюдается незначительный рост в 2014г. по сравнению с 2010г. доли обрабатывающей промышленности в Беларуси и Кыргызстане. Высокая доля горнодобывающей промышленности прослеживается в Казахстане, России и Армении (61 %, 23 % и 15 % соответственно, против 3 % и 1 % в Кыргызстане и Беларуси). При этом наблюдается незначительный ее рост в 2014г. по сравнению с 2010г. в таких странах как Беларусь, Россия, Кыргызстан и снижение – в Армении. Наиболее эффективно осуществляла свою деятельность в 2014г. промышленность России и Казахстана (рисунок 3).



Примечание: ПТ по ДС – производительность труда по добавленной стоимости, тыс. дол. США; Э – объем экспорта товаров, основу которых формирует промышленная продукция на одного занятого, тыс. дол. США; Уд. вес. ДС – удельный вес добавленной стоимости в общем объеме промышленной продукции, %; Ир.с.э. - объем иностранных инвестиций в реальный сектор на одного занятого, тыс. дол. США; Ип. и. ин. реал. - прямые иностранные инвестиции на одного занятого, тыс. дол. США.

Рисунок 3 – Развитие промышленности государств-членов ЕАЭС в 2014 г.

Об этом свидетельствует более высокий уровень производительности труда по добавленной стоимости и удельный вес добавленной стоимости в общем объеме промышленной продукции по отношению к другим государствам ЕАЭС. Объем экспорта товаров, основу которых формирует промышленная продукция, на одного занятого наиболее высокий наблюдался в таких странах как Казахстан и Кыргызстан. В свою очередь более привлекательными для иностранных инвесторов в 2014г. были такие государства как Россия и Армения. Об этом свидетельствует объем иностранных инвестиций в реальный сектор на одного занятого, превышающий средний уровень ЕАЭС, который наблюдался в 2014г. в Армении и России и объем прямых иностранных инвестиций на одного занятого – в Армении.



Рисунок 4 – Структура объема производства продукции промышленными предприятиями государств-членов ЕАЭС по технологическим укладам за 2010-2014 гг.

Оценивая структуру технологической укладности (ТУ) по промышленности государств-членов ЕАЭС, по объему произведенной продукции за 2010 – 2014гг., пришли к выводу, что исследуемая структура имеет свои отличительные особенности в каждой из стран, однако наиболее близки по структуре технологической укладности промышленности Беларусь и Кыргызстан, а также Россия и Армения (рисунок 4). За период с 2010г. по 2014г. наибольший удельный вес в структуре промышленности Беларуси, России, Армении и Кыргызстана занимали виды экономической деятельности, соответствующие III-му ТУ, в Республике Казахстан – II-му ТУ. Виды экономической деятельности, соответствующие V-му ТУ: в структуре промышленности Беларуси и Кыргызстана располагались на предпоследнем месте; в структуре промышленности России, Армении и Казахстана на последнем месте. При этом самый высокий удельный вес объема произведенной продукции промышленных предприятий, относящихся к видам экономической деятельности, соответствующих V-му ТУ, за период исследований, наблюдался в Российской Федерации (около 17,7 %). За исследуемый период увеличилась доля V-го ТУ в России, Армении и Казахстане. При этом наблюдается снижение доля V-го ТУ в структуре промышленного производства Беларуси и Кыргызстана и увеличение III-го ТУ – в Беларуси, Кыргызстане, Армении и Казахстане, что свидетельствует о периодическом замедлении процесса замещения старых технологических укладов новыми и разрастании технологических цепей перезревших технологических укладов.

Приоритеты промышленного развития государств-членов ЕАЭС изложены в основных стратегических документах в области промышленности. Проведенный анализ национальных программ государств-членов ЕАЭС в сфере промышленности показал ориентацию стран на развитие промышленности на основе повышения конкурентоспособности. При этом политика наращивания экспорта, политика импорта замещения строится в основном исходя из возможностей национальных производителей, не учитывая степень пересечения рынков сбыта государств-членов ЕАЭС и возможности возникновения неоправданной конкуренции.

Наиболее емкими сегментами общего рынка ЕАЭС в 2014г. являлись: сегмент транспортных средств и оборудования (13,8 % от емкости рынка), машин и оборудования (9,8 %); электрооборудования, электронного и оптического оборудования (10 %); химической промышленности (8,3 %) и др. Достаточно низкий уровень промышленного сотрудничества и производственной кооперации между государствами-членами ЕАЭС приводит к тому, что взаимный экспорт товаров обрабатывающей промышленности составил в 2014г. около 5 % от емкости общего рынка ЕАЭС. Во взаимном экспорте товаров наибольший удельный вес занимают виды экономической деятельности, относящиеся к третьему технологическому укладу (обработка древесины и производство изделий из дерева (8 %), целлюлозно-бумажное производство (9,3 %) и др.). При этом низкой является взаимная доля экспорта в таких видах экономической деятельности как химическое производство, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство транспортных средств и оборудования, относящихся частично к четвертому и пятому технологическим укладам.

В «Основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза» государства-члены ЕАЭС в качестве приоритета для реализации основных направлений промышленного сотрудничества выделили приоритетные виды экономической деятельности (таблица 1).

Таблица 1 – Перечень приоритетных видов экономической деятельности для промышленного сотрудничества государств-членов ЕАЭС

Приоритетные виды экономической деятельности	Государства-члены ЕАЭС
Автомобилестроение	Россия, Беларусь, Казахстан
Производство сельскохозяйственной техники	Россия, Беларусь, Казахстан
Производство железнодорожной техники	Россия, Беларусь, Казахстан
Производство машин и оборудования для горнодобыв. про-мыш.	Россия, Казахстан, Кыргызстан
Радиоэлектронная промышленность	Россия, Армения, Беларусь
Производство электрических машин и электрооборудования	Россия, Армения, Беларусь, Казахстан
Станкоинструментальная промышленность	Россия, Армения, Беларусь
Металлургия (черная и цветная)	Россия, Беларусь, Казахстан
Топливо-энергетический комплекс	Россия, Беларусь, Кыргызстан
Производство строительных материалов	Россия, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан
Легкая промышленность	Россия, Беларусь, Кыргызстан
Химическая и нефтехимическая отрасль и др.	Россия, Армения, Беларусь, Казахстан

Развитие промышленного сотрудничества в выделенных приоритетных видах экономической деятельности позволит более эффективно использовать потенциал рынка ЕАЭС, добиться углубления межстрановой производственной кооперации, достичь синергетического эффекта в развитии промышленного производства государств-членов ЕАЭС.

Список использованных источников

1. Социально-экономическая статистика государств-членов ЕАЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eec.eaeunion.org/ru/Pages/default.aspx>. – Дата доступа 02.09. 2015 г.
2. Прудникова Л. В. Оценка инновационных процессов и структуры технологической укладности промышленности / Л. В. Прудникова // Вестник УО «ВГТУ», г. Витебск: УО «ВГТУ». 2012. – 22 выпуск. – С.151-162.

УДК 338.012

КОНЦЕПЦИЯ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В ТОПЛИВНОЙ И НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Резкин П.Е., асп., асс.

*Полоцкий государственный университет,
г. Новополоцк, Республика Беларусь*

Ключевые слова: цепочка создания стоимости, топливная промышленность, добавленная стоимость.

Статья посвящена современной активно развивающейся концепции цепочек создания стоимости, которая уже смогла положительно зарекомендовать себя за рубежом в качестве подхода к управлению хозяйственными системами различных уровней (микро-, мезо-, макроуровня). Данная концепция основана на функционировании экономической структуры, состоящей из последовательности хозяйствующих субъектов добавляющих (создающих) стоимость в определенный продукт. Использование цепочек создания стоимости позволяет глубже исследовать вопросы межорганизационного взаимодействия, в том числе в рамках отрасли, выявить преимущества отдельных звеньев цепочки, определить границы развития, а также выработать рекомендации по эффективному управлению. Теория и практика управления цепочками стоимости постоянно эволюционирует – от управления процессами создания стоимости обособленных предприятий к национальным, региональным и международным цепочкам стоимости. В современной системе международного разделения труда оценка вклада каждого национального предприятия в создание стоимости глобального продукта представляет собой чрезвычайно важную задачу, в реше-

нии которой ключевая роль отводится концепции цепочек стоимости. В статье концепция цепочек создания стоимости рассмотрена на примере топливной и нефтехимической промышленности. Данные отрасли экономики технологически связаны и формируют основу топливно-энергетического комплекса республики, что обуславливает особую актуальность данного вопроса для нашей страны.

Рассматривая цепочки создания стоимости как современную динамично развивающуюся концепцию, следует отметить, что впервые данная концепция была описана М. Портером в 1985 г. в монографии «Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance» [1], которая лишь в 2005 году переведена на русский язык.

Проблематика исследования такова, что отдельные вопросы достаточно хорошо разработаны в отечественной и зарубежной литературе, а другие остаются слабо изученными и требуют более подробного теоретико-методического обеспечения.

Фундаментальные положения концепции цепочки создания стоимости также представлены в трудах Г. Джереффи, М. Морриса и Р. Каплински [2, 3]. Особый вклад в разработку теоретико-методологических основ формирования и оценки эффективности цепочки создания стоимости продукта внесли зарубежные экономисты В. Говиндараджан, Р.М. Грант, А. Гупта, М. В. Мейер, А. Дж. Стрикленд, А. А. Томпсон, Дж. К. Шанк, а также российские ученые С.Д. Ильенкова, Л.А. Масленникова, В. В. Репин, Т. В. Андреева. Вопросами управления цепочками создания стоимости занимаются также отечественные ученые – Быков А. А. и др. [5; 6; 7].

Практические исследования особенностей функционирования цепочек создания стоимости продуктов в отдельных отраслях российской промышленности описаны в научных трудах С.Б. Авдашевой, И.А. Буданова, В.В. Голиковой, А.В. Юдаева, А.А. Яковлева.

Вместе с тем ряд проблем, связанных с процессом формирования цепочки создания стоимости в конкретных отраслях, характеризуются недостаточной теоретико-методической разработанностью. Остаются дискуссионными вопросы оценки эффективности цепочки создания стоимости продукта и выбора стратегически важных видов деятельности при ее формировании.

Многоаспектность и малоизученность проблемы, с одной стороны, и практическая востребованность теоретических и методических разработок по формированию и оценке эффективности цепочки создания стоимости продукта в отраслях топливной и нефтехимической промышленности, с другой стороны, обуславливают особую значимость данной концепции для экономики Республики Беларусь.

Рассматривая концепцию цепочек создания стоимости необходимо учитывать тот факт, что термин «value» в русскоязычной литературе может иметь два различных перевода: «стоимость» или «ценности». В данном случае это имеет немаловажное значение, что подчеркивается многими современными учеными-экономистами. Не смотря на дискуссионность данного вопроса, в данном исследовании будем придерживаться термина «стоимость», т.к. мы рассматриваем данную концепцию с позиции такой экономической категории, как «цена», а не экономии или удовлетворения, которое получает покупатель в результате потребления (использования) блага.

Рассматривая возможность практического применения концепции цепочек создания стоимости, можно заметить схожесть данной концепции с другим известным подходом – управление цепочками поставок (supply chain management), который получил широкое распространение. Однако данные концепции имеют существенные отличия, которые представим в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Сравнение концепций ЦСС и УЦП

Критерий	Концепции	
	ЦСС (value chain)	УЦП (supply chain management)
Масштаб применения в микро-экономике	Внутриорганизационный, межорганизационный	Межорганизационный
Масштаб применения в макро-экономике	Отраслевой, национальный, региональный, международный	Отсутствует
Объект управления	Процесс создания стоимости	Материальные, информационные потоки
Ключевой принцип концепции	Увеличение добавленной стоимости и прибыли	Снижение издержек
Недостатки	Теория и практика быстро развиваются	Микроэкономический подход, сосредоточение на издержках, потеря ориентации на потребителя.

Таким образом, следует отметить, что в настоящее время интерес, проявляемый в научной среде к концепции ЦСС, связан с проблемными моментами в концепции управления цепями поставок (УЦП), который не в полной мере отвечает на запросы клиента. Однако, полностью отвергать практическое применение и определенные преимущества концепции УЦП являлось бы весьма серьезным упущением.

Практическим аспектом нашего исследования является применение концепции цепочек создания стоимости к конкретной отрасли национальной экономики. В данном случае объектом послужила топливная и нефтехимическая промышленность как одна из стратегически важных отраслей нашей экономики. С одной стороны эта отрасль является традиционной и относится к IV технологическому укладу, с другой стороны, в течение последних десятилетий инновации в данной отрасли существенно изменили технологии выпуска традиционных продуктов и привели к масштабным изменениям глобальных производственных цепочек. В качестве примеров можно привести производство биотоплива на основе растительного сырья; добычу сланцевой нефти и газа в США; использование синтетических материалов взамен металла в автомобильной и авиационной промышленности [6, 7]. Следовательно, несмотря на «традиционность» рассматриваемой отрасли, она является в высокой степени инновационной в передовых странах, что требует рассмотрения возможностей инноваций на белорусских предприятиях, топливной и нефтехимической промышленности.

Результат построения цепочки создания стоимости в топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь представлен на рисунке 1.

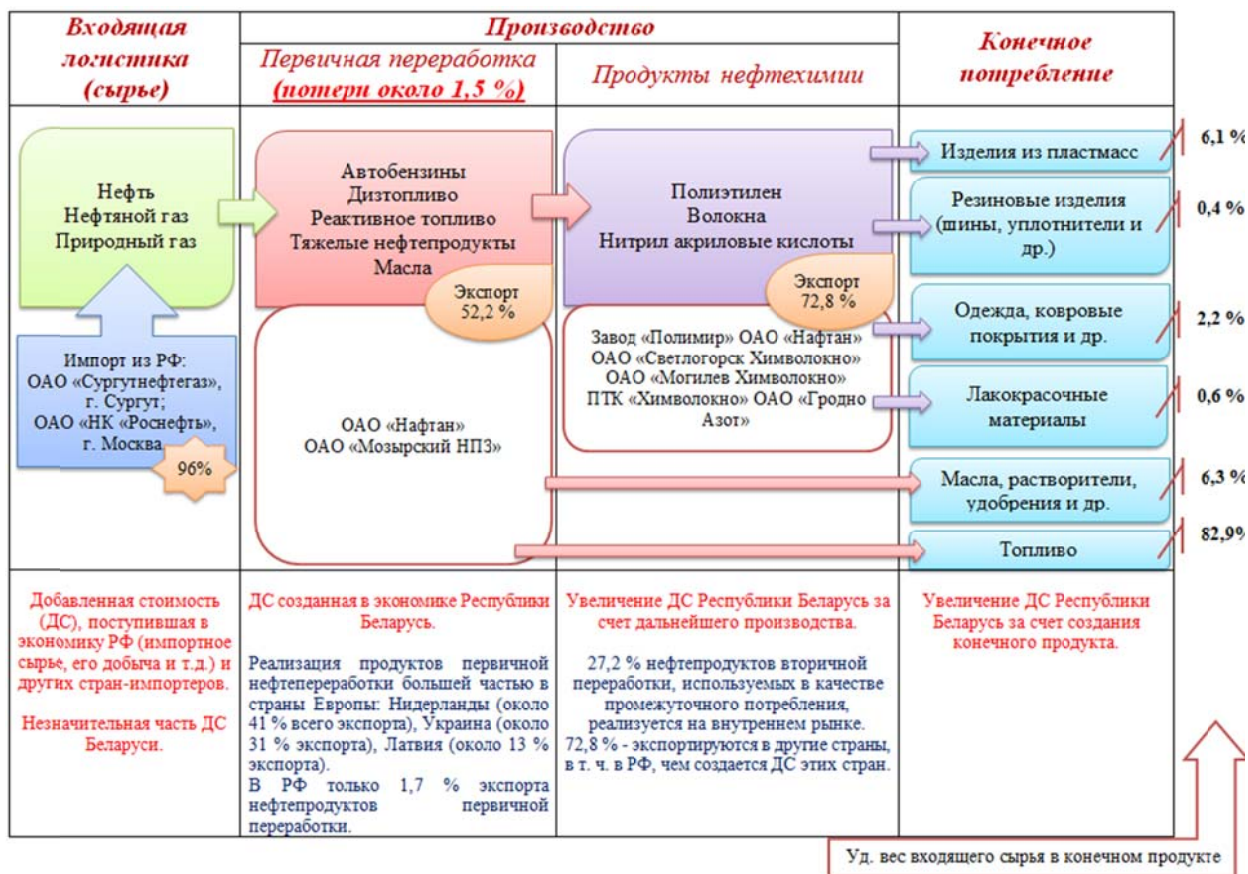


Рисунок 1 – Цепочка создания стоимости в топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь

Источник: составлено автором на основе данных концерна «Белнефтехим» [8].

Таким образом, построенная нами цепочка с учетом доли нефти в продуктах, а также с отображением основных параметров отрасли, дает четкое представление об основных тенденциях и перспективах развития топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь, а также подтверждает существенное влияние данной отрасли на экономику страны.

Рассмотрев концепцию цепочек создания стоимости можно сделать вывод о том, что данная концепция является весьма перспективной и актуальной на современном этапе развития хозяйственной системы Республики Беларусь.

По нашему мнению, применение данной концепции в различных отраслях национальной экономики даст возможность контроля над всем процессом создания стоимости. Ее применение также позволит согласовывать микро- и макроэкономические интересы национальных и зарубежных субъектов, заинтересованных в функционировании национальных и международных производственных цепочек.

Список использованных источников

1. Портер, М.Э. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. / М. Э. Портер. – 2-е изд. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
2. Gereffi, G The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.) // Commodity Chains and Global Capitalism. – L.: Praeger. – 1994. – P. 95-122.
3. Kaplinsky, R. Handbook for Value Chain Research / R. Kaplinsky, M. Morris // Paper for IDRC. – Institute of Development Studies. – 2001. – P. 41-44.
4. Друкер, П. Эффективное управление / П. Друкер. – Москва : АСТ, 2004. – 288 с.
5. Быков А.А. Концепция цепочек создания стоимости и ее применение в антикризисном управлении / А. А. Быков, Т. Г. Авдеева, А. Е. Зезюлькина // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 1. – С. 32–45.
6. Быков, А.А. Оценка условий коммерческой эффективности и потенциала производства биодизельного топлива в Беларуси / А.А. Быков, С.В. Сакун // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 3. – С. 48 – 57.
7. Быков, А.А. Макроструктура национальной экономики и энергетические риски / А.А. Быков // Белор. эконом. журнал. – 2012. – № 2. – С. 48 – 60.
8. Белорусский государственный концерн по нефти и химии [Электронный ресурс] / О концерне. – Режим доступа: <http://www.belneftekhim.by/about/>. – Дата доступа: 22.06.2015.

УДК 332.1

**ИННОВАЦИОННЫЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ В
ВУЗАХ И НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

*Родионова Г.Г., к.э.н.,
заместитель директора Центра ФБГНУ НИИ РИНКЦЭ,
г. Москва, Российская Федерация*

Ключевые слова: вуз, научная организация, инновационная инфраструктура, инновационная среда, результаты интеллектуальной деятельности, хозяйственные общества, мониторинг, регион.

В статье рассматриваются процессы развития инновационной инфраструктуры в вузах и научных организациях Российской Федерации.

Основными задачами являются формирование инновационной среды, взаимодействие вузов с промышленными предприятиями; создание хозяйственных обществ.

Государство выделяет средства на развитие и поддержку инфраструктуры инновационной деятельности вузов, программы которых прошли конкурсный отбор, в том числе на мероприятия по поддержке малого инновационного предпринимательства в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования.

ФБГНУ НИИ РИНКЦЭ осуществляет мониторинг деятельности объектов инфраструктуры, созданной в ходе реализации мероприятий, проводимых в рамках Постановления Правительства Российской Федерации от 09.04.2010 г. № 219 на основе интерактивных технологий. Разработана

и совершенствуется методология формализованного описания инновационных систем вузов. Инструментом анализа является создаваемая в автоматическом режиме база данных.

В результате исследований, проведенных ФБГНУ НИИ РИНКЦЭ в период 2010-2015 гг., был сформирован большой массив информации о всех аспектах инновационной деятельности вузов – от прогнозирования результатов исследований до организации производства инновационной продукции. Обеспечивается обратная связь с вузами. Благодаря унификации данных появляется возможность строить формализованные модели инновационной среды вузов.

В настоящее время создание в России национальной инновационной инфраструктуры является ключевой задачей повышения конкурентоспособности отечественной экономики. Политика Российской Федерации по поддержке инновационной деятельности направлена на развитие инфраструктуры в вузах и научных организациях и их взаимодействие с реальным сектором экономики. При этом необходимым условием является решение трех основных задач:

- формирование инновационной среды;
- развитие взаимодействия между образовательными учреждениями и промышленными предприятиями;
- создание хозяйственных обществ (ХО).

Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Научно-исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы» (ФБГНУ НИИ РИНКЦЭ) осуществляет мониторинг деятельности объектов инфраструктуры, созданной в ходе реализации мероприятий, проводимых в рамках Постановления Правительства Российской Федерации от 09.04.2010 г. № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования».

Кроме того, в рамках Федерального закона от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности" ФБГНУ НИИ РИНКЦЭ выполняет информационно-аналитическое обеспечение функций и полномочий Минобрнауки России в части работы с малыми инновационными предприятиями (хозяйственными обществами и хозяйственными партнерствами), деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности.

На программы вузов, которые прошли конкурсный отбор, государством выделяются средства на развитие инфраструктуры инновационной деятельности и на поддержку в действующих организаций инновационной деятельности. Программы вузов включают мероприятия, в том числе по поддержке малого инновационного предпринимательства в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования. В результате анализа содержания этих программ (названия, целевые установки, мероприятия) выделяются четыре уровня целевых установок:

- создание технологических платформ федерального уровня;
- технологическое обеспечение инновационного развития региона;
- придание вузу свойств научно-инновационного комплекса, способного продвигать в промышленность свои разработки;
- организация периодического продвижения разработок.

Мониторинг хода выполнения вузами программ развития инфраструктуры был организован ФБГНУ НИИ РИНКЦЭ на основе интерактивных технологий. Это позволило в сотрудничестве с мониторами со стороны вузов отрабатывать методологию формализованного описания инновационных систем вузов. Одновременно создаваемая в автоматическом режиме база данных стала инструментом анализа. Информация поступает полугодовыми циклами, после чего анализируется и в схему мониторинга вносятся коррективы.

Таким образом, был существенно расширен объем информации об использовании приобретаемого вузами научного оборудования и внесены уточнения в информацию о партнерах вузов в реальном секторе экономики, о взаимодействии вузов с регионами.

Основной целью программ вузов по развитию инфраструктуры инновационной деятельности является ускоренное продвижение вузами своих научных разработок в производство. Поэтому в этих программах основное внимание уделялось созданию полного комплекса подразделений,

осуществляющих поддержку трансфера разработок на всех этапах. Но основная доля субсидий была использована на усиление материальной базы научной и инновационной деятельности – более 90% выделенных сумм, причем наибольшая доля приобретенного оборудования пришлось именно на оборудование для научных исследований.

В инновационной системе вуза согласно разработанной схеме оценки выделены три главных блока, которые соответствуют основным задачам, – инновационная среда, взаимодействие с промышленностью и хозяйственные общества. Каждый блок может иметь оценку от 0 до 100 баллов. Сводная оценка получается с применением весовых коэффициентов.

Главные блоки состоят из блоков второго уровня, отображающих важные аспекты оценки. Для описания состояния каждого блока используется отчетная информация вузов.

Инновационная среда включает следующие критерии оценки: научный потенциал, продуктивность научного блока, комплексность инфраструктуры, обеспеченность кадрами.

Оценка взаимодействия вуза с промышленностью подразумевает активность и потенциал расширения этого взаимодействия.

Хозяйственные общества оцениваются по их потенциалу и объемам деятельности.

Блок «Научный потенциал» содержит информацию, позволяющую оценить широту фронта исследований вуза и их восприятие научной общественностью. К ней относятся:

- участие в исследованиях по федеральным приоритетным направлениям;
- участие в разработке критических технологий;
- участие в технологических платформах;
- приоритетные направления развития вуза;
- наличие предложений по созданию базовых технологий или технологических платформ.

Блок «Научная деятельность» включает показатели, которые характеризуют подготовленность инновационной системы вуза к созданию на основе результатов научных исследований объектов интеллектуальной собственности, оформленных как научные ресурсы для дальнейшей инновационной деятельности. Показатели включают:

- затраты на НИОКР вуза, млн руб.;
- число результатов научных исследований, полученных на текущем этапе;
- число патентов, полученных на текущем этапе;
- число поставленных на учет объектов интеллектуальной собственности;
- число переданных в хозяйственные общества прав пользования объектами интеллектуальной собственности;
- услуги структурных подразделений, млн руб.

Блок «Комплексность инфраструктуры» характеризует полноту выполняемых функций инфраструктуры инновационной деятельности. В представленном блоке методическая сложность оценки полноты функций связана с тем, что инфраструктурное подразделение может одновременно выполнять несколько базовых функций обслуживания, таких как: подготовка кадров; консультирование; анализ рынков; предоставление материальных услуг.

Попытка непосредственно оценивать инфраструктуру по списку выполняемых функций неизбежно приводит к субъективным оценкам. Чтобы этого избежать, принято решение оценивать комплексность по факту наличия инфраструктурных подразделений определенных типов, в совокупности обеспечивающих полноту инфраструктурных функций. Критерии оценки включают:

- число структурных подразделений;
- наличие подразделения по охране прав интеллектуальной собственности;
- наличие подразделения по информационному обеспечению;
- наличие подразделения по оказанию консалтинговых услуг;
- наличие целевых комплексных программ;
- наличие подразделения по прогнозированию;
- наличие технопарка;
- наличие центра маркетинга.

Блок «Подготовка кадров» фиксирует наличие или отсутствие основных инструментов подготовки кадров для инновационной деятельности. Поэтому взяты все возможные виды мероприятий или институтов, учитываемые в отчетности вузов, а именно: программы повышения квалификации; стажировки; консалтинг с приглашением специалистов; студенческий бизнес-инкубатор; научно-образовательный центр; штатная численность структурных подразделений.

В результате объединения показателей в тематические блоки сводная оценка блока приобретает свойства индикатора. Его значение может изменяться от 0 до 100 баллов. Таких блоков в схеме 8, и они являются полными индикаторами, так как их значение, заключенное в интервале от 0 до 100, является оценкой степени развития соответствующего блока инновационной системы.

Итоговая оценка также находится в интервале от 0 до 100 баллов. При этой схеме оценка каждого элемента инновационной инфраструктуры имеет смысл сопоставления с идеалом, оценка которого по определению равна 100 баллам.

Взаимодействие вузов с промышленными предприятиями своего региона является предметом особого анализа. Как правило, вузы готовят квалифицированные кадры для организаций и предприятий своего региона. Поэтому структура специальностей всегда согласуется со структурой потребностей региональной промышленности в кадрах. Вследствие этого и структура научных исследований и разработок коррелирует с нуждами региона. Нужды региона отражаются в структуре заказов предприятий и администрации на проведение научных работ.

Активность взаимодействия вузов с промышленными предприятиями оценивается по числу партнеров в промышленности и доли НИОКР в заказах промышленности.

Потенциал расширения взаимодействия вузов с промышленными предприятиями включает следующие критерии оценки:

- вуз входит в кластер;
- ведется разработка базовых технологий;
- имеется инжиниринговый центр;
- вуз участвует в региональных программах.

Важнейшим элементом инновационной инфраструктуры вузов являются малые инновационные предприятия.

В 2013 г. в Закон о науке [3] были внесены изменения, согласно которым вузы и научные организации получили право создавать хозяйственные общества без необходимости получать согласование с вышестоящими организациями. Достаточно было послать уведомление в специально созданный Реестр. Вуз или научная организация в качестве вклада в создание хозяйственного общества передают ему права пользования результатами своей интеллектуальной деятельности. Общество должно быть ориентировано на реализацию результатов интеллектуальной деятельности вузов. При выполнении этих условий общество получает налоговые льготы. Практика показала, что вузы продолжают помогать хозяйственным обществам в начальный период их деятельности.

Критериями оценки потенциала хозяйственных обществ, создаваемых в вузах, являются: их количество; штатная численность; количество сотрудников вуза, привлекаемых для работы в ХО; количество студентов вуза, привлекаемых для работы в ХО.

Деятельность хозяйственных обществ, создаваемых в вузах, оценивается по следующим критериям:

- объем работ и услуг всех малых инновационных предприятий (МИП), млн руб.;
- высокотехнологичная продукция всех МИП, млн руб.;
- количество ведущихся инновационных проектов с поддержкой со сторон фондов;
- количество ведущихся инновационных проектов без поддержки со сторон фондов.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 04.03.2011 г. № 146 «О ведении реестра учета уведомлений о создании хозяйственных обществ, созданных бюджетными научными и образовательными учреждениями профессионального образования, и порядке его передачи в органы контроля за уплатой страховых взносов» уполномоченным федеральным органом исполнительной власти определено Минобрнауки России. В свою очередь, Приказом Минобрнауки России от 14.02.2014 г. № 117 «Об утверждении формы реестра учета уведомлений о создании хозяйственных обществ и хозяйственных партнерств, созданных бюджетными научными и автономными научными учреждениями либо образовательными организациями высшего образования, являющимися бюджетными или автономными учреждениями» утверждена форма Реестра уведомлений о создании ХО, созданных бюджетными научными и образовательными учреждениями высшего профессионального образования, и определено, что ведение Реестра осуществляется уполномоченным Департаментом Минобрнауки России с привлечением в целях обеспечения данного мероприятия ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ.

По данным мониторинга на 01.07.2015 г. действует 1448 хозяйственных обществ, учрежденных вузами, из них доход получили 345. Суммарный доход ХО от выполнения работ или услуг и про-

изводства высокотехнологичной продукции составил 2 214 млн руб., в том числе доход от выполнения работ и услуг 1606 млн руб., от производства высокотехнологичной продукции 608 млн руб. В распределении по регионам наибольшее число обществ создано в Москве (282) и в Санкт-Петербурге (160).

Таким образом, результате проведенных аналитических исследований посредством мониторинга свидетельствуют о том, что:

- формируется большой массив информации о всех аспектах инновационной деятельности от прогнозирования результатов исследований до организации производства инновационной продукции;
- обеспечивается обратная связь с вузами, что позволяет организации-монитору выявить разнообразие условий деятельности вузов, уточнить схему мониторинга, а работникам вузов устранить ошибки в понимании содержания показателей отчетности, что необходимо для корректировки оценок хода выполнения вузами программ;
- благодаря унификации данных появляется возможность строить формализованные модели инновационной среды вузов.

Разработанные в ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ интерактивные информационные системы – развитие инновационной инфраструктуры в российских вузах (<http://rii-vuz.extech.ru/>), учет и мониторинг малых инновационных предприятий научно-образовательной сферы (<http://mip.extech.ru/>), инновационное развитие регионов Российской Федерации (<http://ris.extech.ru/>) – позволяют проводить постоянный мониторинг развития инфраструктуры вузов и вести реестр уведомлений о создании хозяйственных обществ.

В статье приведены результаты, полученные при выполнении работ в рамках государственного задания 215/Н7 Минобрнауки России.

Список использованных источников

1. Постановление Правительства РФ от 09.04.2010 г. № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования».
2. Федеральный закон от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ (ред. от 29.12.2012 г.) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения(внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 27.09.2013 г. № 253-ФЗ "О Российской академии наук, реорганизации государственных академий наук и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации"
4. Андреев Ю.Н. Об итогах мониторинга программ развития инновационной инфраструктуры вузов. Инноватика и экспертиза. Научные труды. Выпуск 1 (10). Москва, 2013, С. 205-215.

УДК 339.138

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГА В ПРОЦЕССЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рудницкий Д.Б., ст. преп.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: маркетинг, инновации, стратегия, венчуры, научно-промышленный парк, инновационная инфраструктура, трансфер технологий.

В работе обоснована необходимость активного использования инструментов маркетинга в процессе инновационного развития экономики Республики Беларусь. Для высокотехнологичных отечественных предприятий маркетинг является важнейшим инструментом конкуренции на

внутреннем и внешнем рынках в условиях растущей глобализации белорусской экономики. Одной из перспективных форм организации инновационной деятельности являются внутренние венчурные и научно-промышленные парки.

Экономика Республики Беларусь находится на этапе структурной трансформации, в основе которой лежат, в частности такие фундаментальные требования, как эффективное международное разделение труда и приоритетное развитие технологий, присущих постиндустриальному обществу и обеспечивающих развитие наукоемких производств. В сложившихся рыночных условиях научно-технологическое развитие становится главным средством достижения экономического лидерства, важнейшим инструментом в конкурентной борьбе. В изменении качества экономического роста большая роль отводится высокотехнологичному сектору, способному быть стабильной, долговременной движущей силой развития, наиболее перспективной базой роста белорусской экономики за счет интенсивных факторов.

Решение задачи повышения эффективности общественного производства в Республике Беларусь требует совершенствования системы управления экономикой на различных ее уровнях – от республиканского до уровня отдельных предприятий и организаций. В стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь значительное внимание уделяется совершенствованию государственного управления экономикой, повышению эффективности работы белорусских субъектов хозяйствования с использованием современных форм и методов управления ими, усилению маркетинговой и инновационной направленности управления, что должно способствовать завоеванию белорусскими предприятиями ведущих позиций в области качества и конкурентоспособности.

Республика Беларусь имеет мощный научно-технический потенциал, достижения в различных отраслях науки и техники, заделы в фундаментальных исследованиях. Вместе с тем следует отметить, что инновационная деятельность в республике имеет ряд проблем. Из 6 тысяч определяющих технологий, используемых в настоящее время в экономике Беларуси, 79 % относятся к традиционным, 15,8 % – к новым и только 5,2 % – к высоким. Причиной низкой инновационной активности субъектов экономических отношений является недостаток финансирования научных исследований и разработок. Так в РБ внутренние затраты на НИОКР составляют 0,76 % к ВВП, тогда как в Германии – 2,64 %, США – 2,77 %, Японии – 3,42 %, Финляндии – 3,73 %, Швеции – 3,75 %. Доля инновационной продукции в промышленном производстве Беларуси сохраняется на уровне 17,8 %, в то время как в США она составляет 70 %, а в Китае приближается к 40 %.

Низкий уровень наукоемкости в республике можно объяснить тем, что основным субъектом финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ является государство, на его долю приходится примерно 48 % средств от общего объема. В развитых странах наблюдается обратная тенденция. Так, в Германии всего лишь 33 % средств финансируется правительственными структурами, а 67 % приходится на частный сектор, представленный крупными транснациональными компаниями [1].

К настоящему времени все более широкое распространение получает концепция, согласно которой коммерческий успех предприятия определяется не только и не столько самими факторами производства, сколько их эффективным применением, разнообразием продукции, гибкостью производства, способностью к быстрому учету и удовлетворению индивидуальных предпочтений клиентов. Это обуславливает необходимость активного применения маркетинга как одного из методов управления отечественными предприятиями в современных рыночных условиях.

В процессе формирования новой модели экономики с принципиально иными пропорциями ее секторов нужно ориентироваться на потребности мировых рынков. Игнорирование данного требования обрекает страну на отставание. Под влиянием усиливающейся конкуренции в глобальном экономическом пространстве большое значение имеет правильно выбранная стратегия маркетинга. В рамках маркетинговой стратегии задаются ориентиры поведения на рынке: приоритетное отношений к потребителю, создание наиболее чувствительных механизмов, улавливающих сигналы обратной связи с рынком, и определение процедуры «настройки», адаптации к этим сигналам. Разрабатывается целый комплекс мероприятий, позволяющих согласовывать взаимодействие субъекта с рынком и тем самым координировать производство и потребление в отдельно взятом товарном потоке. Таким образом, в основе маркетингового подхода, определяющего и регулирующего позиции субъекта на рынке, лежит условие достижения поставленных хозяйственных задач

путем наиболее полного удовлетворения рыночных потребностей и их формирования с учетом экономического фактора производства и распределения товаров.

В связи с тем, что внутренний спрос на продукцию высокотехнологичного сектора Республики Беларусь ограничен, основным источником доходов для него является внешний рынок. Для высокотехнологичных предприятий маркетинг является важнейшим инструментом конкуренции на внешнем рынке по удовлетворению потребностей клиентов путем обеспечения рыночного соответствия качественных, функциональных и ресурсных показателей, а, значит, в более широком контексте - инструментом растущей глобализации белорусской экономики.

Ключевым элементом стратегии маркетинга инновационного проекта выступает выбор нововведений, обеспечивающих достижение рыночных целей, а также конкурентных позиций организации, поэтому анализ рынка является ключевой задачей в определении возможных инновационных программ. Поскольку подготовка инновационного проекта – не линейный, а итеративный процесс, специалисты по маркетингу должны иметь представление о количестве и качестве основной и побочной продукции, а также о возможных альтернативах в отношении экономического масштаба проекта, определяемого как наличием ресурсов и потребностями, так и технологическими и территориальными ограничениями. Только после изучения существующего и потенциального спроса на продукт рассматриваемого инновационного проекта, характеристик соответствующих рынков сбыта (конкуренция, импорт, экспорт и т.д.) и разработки возможных концепций маркетинга, можно определить желаемую программу инноваций, включая необходимые материальные, технологические и трудовые ресурсы.

Важно отметить, что инновационные процессы не обладают автоматизмом действия даже в условиях рыночной экономики. Они нуждаются в регулировании, как в рамках государственной политики, так и в рамках политики предприятия. Политика государства должна быть направлена на изменение системы управления инновационной деятельностью, чтобы устранить характерную для отечественной экономики разорванность инновационного цикла. Поэтому отечественным предприятиям необходимо сформировать новые специфические механизмы управления инновационной деятельностью на основе принципов маркетинга, позволяющие прогнозировать будущие перемены и вырабатывать адекватные им способы реагирования.

Одной из перспективных форм организации инновационной деятельности предприятия являются внутренние рискованные проекты или внутренние венчурные. Они представляют собой небольшие подразделения, организуемые для разработки и производства новых типов наукоемкой продукции и наделяемые значительной автономией в рамках крупного предприятия. Отбор и финансирование предложений, поступающих от сотрудников корпорации или независимых изобретателей, ведутся специализированными службами. В случае одобрения проекта автор идеи возглавляет внутренний венчур. Такое подразделение функционирует при минимальном административно-хозяйственном вмешательстве со стороны руководства. Промежуточной формой между чисто рискованным бизнесом и внутренними рискованными проектами является организация совместных предприятий нового типа, представляющих собой объединение мелкой наукоемкой фирмы и крупной компании. В рамках такого объединения мелкая фирма ведет разработку нового изделия, а крупная компания оказывает финансовую поддержку, предоставляет исследовательское оборудование и обеспечивает каналы сбыта продукции.

Перспективной формой организации взаимодействия фундаментальной науки с производством являются также научно-промышленные парки.

Особое внимание с точки зрения активизации инновационных процессов необходимо уделить развитию инновационной инфраструктуры, обеспечивающей открытые динамичные связи научного сообщества, промышленности и социальной сферы. Во-первых, она помогает сформировать локальные сети исследователей, предпринимателей, инвесторов, способствует обмену технологиями, установлению взаимоотношений с поставщиками, партнерами в рамках исследований. С другой стороны, инновационная инфраструктура действует как канал получения необходимых услуг (технологические услуги, патентно-правовые услуги, лицензирование, сертификация, подготовка бизнес-планов и др.).

Инновационная инфраструктура представляет субъектам инновационной деятельности ряд услуг, к основным из которых можно отнести: 1) производственно-технологические, в том числе испытания, сертификация и стандартизация продуктов инновационной деятельности; 2) финансовые, в том числе предоставление услуг инвестиционных, венчурных фондов, инновационных бан-

ков, страховых компаний; 3) правовые, в том числе охрана интеллектуальной собственности; 4) организационно-управленческие, в том числе подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров для инновационной деятельности; 5) консультационные (аудит, инжиниринг, контроллинг); 6) информационные, в том числе подключение к международным сетям, помощь в поиске партнёров для сотрудничества в международных проектах [2].

В целях развития инновационной деятельности целесообразна целевая государственная поддержка создания и функционирования инновационной инфраструктуры, которая позволит, с одной стороны, осуществлять контроль за коммерциализацией и распространением технологических инноваций, а с другой, – обеспечит выпуск высокотехнологичной продукции, повысит конкурентоспособность регионов, отраслей и национальной экономики в целом.

Таким образом, одной из основных задач государственного инновационного развития должно стать создание эффективного механизма трансфера технологий с соответствующей инновационной и информационной инфраструктурой.

В заключение необходимо обозначить, что для Республики Беларусь инновационный путь развития является приоритетным. Только такой путь при отсутствии сырьевой базы может обеспечить рост экспортного потенциала отечественной экономики и высокие темпы национального экономического развития. Наша республика для этого имеет все необходимые составляющие: развитые перспективные направления в ряде областей науки и технологий, производственную базу, высококвалифицированные научные и инженерные кадры.

Список использованных источников

1. Национальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2011. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 02.09.2015.
2. Нехорошева, Л. Н. Инновационные системы современной экономики / Л. Н. Нехорошева, Н. И. Богдан. – Минск : БГЭУ, 2003. – 412 с.

УДК 332.146.2

СОЗДАНИЕ КУЛЬТУРНЫХ КЛАСТЕРОВ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Русак И.Н., м.э.н., асс.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: кластер, культура, конкурентоспособность, региональное развитие.

В статье рассмотрены понятие «кластер», основные нормативно-правовые документы в области кластерного развития в Республике Беларусь, отличительные особенности пространственных кластеров и территориально-производственных комплексов, этапы создания кластера, организационная структура культурного кластера Гродненской области, направления повышения конкурентоспособности экономики региона на базе создания культурных кластеров.

Принятые в последние годы нормативно-правовые акты и программные документы, регулирующие развитие экономики Республики Беларусь, свидетельствуют о необходимости концентрации усилий на создании наиболее эффективных форм производства и оказания услуг на региональном уровне, применении передового опыта развитых стран, выделении новых направлений проведения региональной политики страны. Высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост определяют факторы, стимулирующие применение новых технологий, а также создание территориальных кластеров.

Рассматривая «кластер» как экономическую категорию необходимо отметить, что одним из первых идею специализированной индустриальной локализации предложил Альфред Маршалл в конце XIX в. в «Принципах экономики» (1890) [1].

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, а также 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 [8]. Более подробно о кластере представлена информация на рисунке 1.



Рисунок 1 – Характеристика кластера

Источник: [13].

На данный момент существует значительное количество определений кластера [15].

Ключевыми признаками кластера согласно мировой практике и в последующем применяемых в Республике Беларусь, как выделено в Постановлении Совета Министров Беларусь от 16 января 2014 г. N 27 «Об утверждении концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации», являются:

- наличие системно развивающихся связей, конкуренции и кооперации (в том числе совместных проектов) между участниками кластера;
- устойчивость экономических связей субъектов хозяйствования - участников кластера, доминирующее значение этих связей для большинства участников кластера;
- высокая инновационная активность участников кластера, ориентация на постоянное совершенствование конкурентных преимуществ;
- наличие крупной организации - лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;
- долговременная координация взаимодействия участников кластера в рамках его производственных программ, инновационной деятельности, основных систем управления, контроля качества;
- высокий уровень территориальной концентрации участников кластера, достижение ими "критической массы", обеспечивающей максимально полезный эффект от взаимодействия между ними [8].

Согласно данного постановления, в Республике Беларусь формируются два кластера: фармацевтический кластер и кластер по производству льнопродукции. Цель создания фармацевтического кластера заключается в формировании конкурентоспособного на внешнем рынке фармацевтического производства на основе кооперации с иностранными компаниями, не имеющими своих производств в государствах – участниках СНГ, и научно-исследовательскими организациями, осуществляющими разработки в области производства современных лекарственных средств [8].

Целью же создания кластера по льнопродукции является формирование конкурентоспособного на внешнем рынке производства льняных изделий на основе улучшения качества льняных тканей, освоения выращивания перспективных сортов льна для получения высококачественного длинного льноволокна и кооперации с научно-исследовательскими организациями [8].

Участниками кластера являются: организации, осуществляющие выпуск конечной продукции ("ядро" кластера); организации, поставляющие продукцию или оказывающие услуги организациям, осуществляющим выпуск конечной продукции; обслуживающие организации (транспортная, инженерная, социальная инфраструктура); научно-исследовательские организации и учреждения образования; организации по поддержке малого и среднего предпринимательства) и другие [8].

Необходимо также отметить, что концепция выделения территориально-производственных комплексов (ТПК) и в условиях специфической системы ценообразования в плановой экономике может существовать параллельно с концепцией выделения региональных кластеров (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение пространственных кластеров и территориально-производственных комплексов

Параметры сравнения	Региональные/ локальные кластеры	Территориально-производственные комплексы
Условия образования форм организации производства	Рыночная экономика (капиталистическая система) – максимизация прибыли	Плановое хозяйство (социалистическая система) – минимизация издержек общественного труда
Генезис	Пространственное проявление рыночных сил – агломерационный эффект; использование компаниями внешних экономий на масштабах производства для повышения производительности труда	Реализация на практике теоретических разработок ученых на базе технико-экономических моделей пригодных для параметризации
Местоположение	Староосвоенные районы, в пределах агломераций могут образовываться несколько кластеров с разной специализацией	Районы нового освоения с низкой плотностью населения
Профиль компаний и управление	Доминирование малых и средних предприятий (производство и оказание услуг), а также часто вузы, НИИ и орган, осуществляющий контроль за развитием кластера в целом	Крупные вертикально-интегрированные заводы, управление из единого центра (Госплан СССР, министерства, главки)
Структура	Предприятия из одной подотрасли со смежными услугами	Крупный межотраслевой комплекс – несколько отраслей базисной группы и комплексирующие производства
Отрасли специализации	Высокотехнологичные отрасли в промышленности и сфере услуг, а также традиционные отрасли промышленности, ориентированные на потребителя	Отрасли горнодобывающей и тяжелой промышленности, ориентированные на производителя
Роль информации	Ключевая роль информации в формировании кластера, информационный обмен между фирмами и их сотрудниками: обмен идеями и «ноу-хау», формирование сетевых структур компаний в кластере	Отсутствие информационных потоков между сотрудниками различных предприятий, необходимых для усовершенствования производственных процессов
Роль человеческого капитала	Ключевая роль – носитель знаний и навыков, формирование в кластере пула рабочей силы, часто повышенная заработная плата в кластере по сравнению с другими регионами	Второстепенная роль; трудовые ресурсы – это один из факторов развития производительных сил в ТПК
Роль органов государственного управления	Разработка стратегий устойчивого развития с выделением «точек роста» - ядра кластера	Разработка планов размещения производительных сил

Источник: [7] с дополнениями автора.

Вышеназванные кластеры относятся к сфере производства товаров. Хотелось бы отметить, что данная сфера является наиболее актуальной для Республики Беларусь, а создание фармацевтического кластера и кластера по производству льнопродукции позволит получить значительную прибыль. Однако не стоит забывать о возможности создания кластеров и в сфере услуг. Конечно, в сфере услуг уже созданы транспортно-логистические центры - логистические центры, предназначенные для оказания комплекса транспортно-экспедиционных услуг при перевозке грузов, а также сопутствующих услуг участникам транспортно-логистической деятельности. Согласно утвержденной Программе развития логистической системы Республики Беларусь до 2015 года, на территории республики к концу 2015 года должны начать свою работу 50 логистических центров [6]. С учетом изменений и дополнений, внесенных в программу Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 2 сентября 2011 г. № 1179, количество участков для строительства и размещения логистических центров сокращено до 39 (рисунок 2). Согласно официальным данным Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, на 01 января 2013 г. в Республике Беларусь был открыт 21 логистический центр различной функциональности, а в 2014 году открыто еще 9 центров [6]. Данное направление также является одним из приоритетных для экономики Беларуси.



Рисунок 2 – Схема размещения логистических центров в Республике Беларусь

Источник: [6] с доработкой автора.

Как видно из рисунка 2, на карте Республики Беларусь формируется семь ярко выраженных зон логистических центров, наиболее развитой из которых является зона г.Минска и прилегающей к столице территории.

На наш взгляд, не менее актуальным в будущем регионального развития, способствующее повышению конкурентоспособности регионов, будет создание культурных кластеров. Важным является тот факт, что опыт создания и функционирования кластеров в сфере производства товаров и логистических центров в сфере услуг у Республики Беларусь на данный момент существует. Необходимо более подробно описать концепцию создания культурных кластеров в Республике Беларусь.

Напомним общепризнанную процедуру создания кластеров, которая имеет свои принципы и условия. Создавать кластеры необходимо поэтапно [10].

На первом этапе (подготовительном) выясняется актуальность, общая экономическая целесообразность, разработка и апробация механизмов создания и развития кластеров и принимается решение о полномасштабной работе над проектом.

На основном этапе решаются организационно-правовые вопросы, связанные с формированием кластеров.

Завершающий этап предполагает корректировку «портфеля» приоритетных кластеров, форм и методов государственной поддержки на основе мониторинга и анализа результатов формирования кластеров, а также разработку всех организационных документов, технико-технологических и экономических обоснований.

Так, этапы создания культурных кластеров в Республике Беларусь можно отразить на схеме (рисунок 3).



Рисунок 3 – Схема разработки культурного кластера

Источник: собственная разработка на основе [1].

Как отмечают исследователи, «применение выработанных мировой экономической наукой подходов к формированию региональных кластеров в условиях белорусской экономики позволило бы выявить точки экономического роста, основанные на преимуществе использования местных ресурсов, активизировать инновационную деятельность предприятий, внедрять новые технологии. Препятствиями на пути к созданию конкурентоспособных региональных кластеров в Беларуси, являются ведомственная разобщенность экономических субъектов, не способствующая их результативной кооперации на региональном уровне, а также исторически обусловленная слабость институтов местного самоуправления в регионах» [2].

Местные органы управления и самоуправления должны быть заинтересованы в поддержке кластерных инициатив и использовании механизмов государственно-частного партнерства в функционировании кластера. Как отмечают исследователи, наиболее сложными в реализации кластерной концепции являются обоснование инструментария построения кластеров, выбор приоритетных кластеров для государственной поддержки в создании кластеров, формирование кластерной инфраструктуры [3].

Создание культурных кластеров – это направление будущего развития регионов Республики Беларусь. На данный момент, в Республике Беларусь уже созданы предпосылки к началу работы над предварительными исследованиями в данной области. Так, за последние несколько лет на тер-

ритории Республики Беларусь получило развитие проведение международных, республиканских и местных фестивалей. Всего, в 2013 году было проведено 49 фестивалей международного значения, 10 фестивалей республиканского значения и 39 фестивалей местного значения [4]. Активно используются термины «территориальный маркетинг», «событийный маркетинг», проводятся исследования в данной области под эгидой международных фондов, также организуются международный фестиваль территориального маркетинга и брэндинга, международный форум «Имидж Республики Беларусь», на которых рассматриваются вопросы территориального развития Республики Беларусь и ее позиционирования [5; 9; 14].

На данный момент прослеживается наличие так называемого «ядра» культурного кластера в западной части Республики Беларусь с последующим созданием культурных кластеров в Витебской, Гродненской и Брестской областях [11]. На западе Витебской области отсутствует необходимая инфраструктура, нет ключевого районного центра, который может стать ядром кластера. В Брестской области также как и в Гродненской есть практически все необходимые условия для создания культурного кластера, однако, самые благоприятные на данный момент условия для создания культурного кластера сложились в Гродненской области. Организационная схема культурного кластера Гродненской области отражена на рисунке 4.

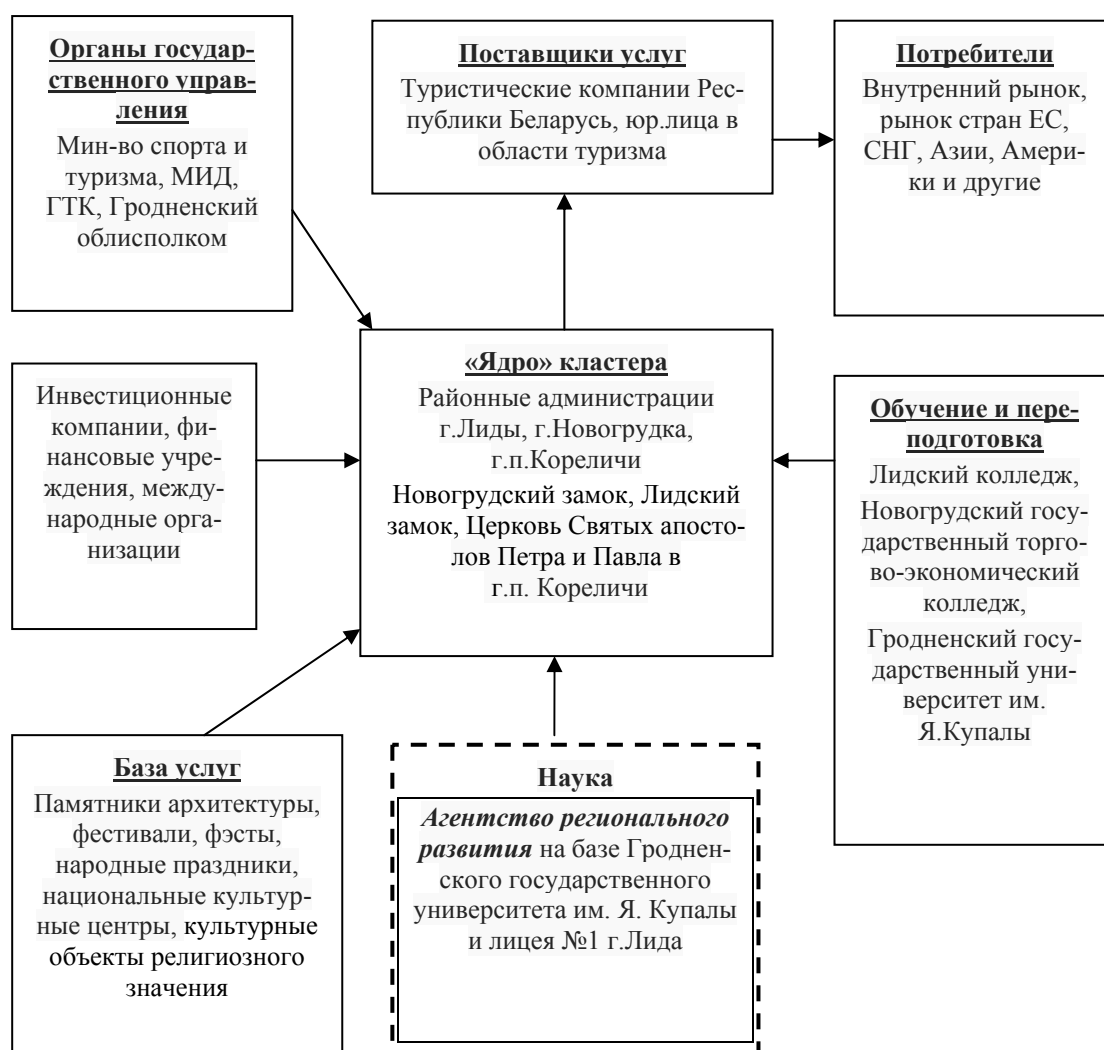


Рисунок 4 – Организационная структура культурного кластера в Гродненской области Республики Беларусь

Источник: [11].

Так, в Гродненской области уже на данный момент реализуется программа развития придорожного сервиса, существует значительное количество туристических маршрутов, развита инфраструктура (трасса международного значения М 6), на территории области находятся памятники

архитектуры международного значения, культурно-исторические ценности национального значения. Культурный кластер целесообразно будет создать на базе историко-культурных объектов (Лидский замок, Новогрудский замок, Церковь Святых апостолов Пета и Павла в г.п. Кореличи) в государственном ведомстве, т.к. данные объекты являются собственностью государства, целесообразно создать совместное Республиканское унитарное предприятие трех районных администраций, которое будет заниматься вопросами управления кластером. Необходимо отметить, что данный культурный кластер не ограничится границами трех районов: в г.п. Вороново можно создать центр польской национальной культуры, т.к. большинство жителей – поляки, в Гродненской области проводится значительное количество (более 20 в 2014 году) различного рода фестивалей и фэстов, следовательно, в деятельности кластера будет задействована территория всей области, что положительно отразится на конкурентоспособности всех районов области. Следует отметить о необходимости создания агентства регионального развития на базе учреждения образования «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы», лицея №1 г.Лиды под эгидой Гродненского областного исполнительного комитета. Создание данного центра не требует значительных материальных вложений, а его функционирование позволит проводить исследования в области наиболее актуальных услуг культурного кластера, формировании туристических маршрутов, мониторинге международного развития в данном направлении, подготовке необходимых документов для непосредственных участников кластера, информационных материалов для потенциальных пользователей услуг кластера и другие [11; 12].

Важное значение в функционировании культурного кластера будут иметь инвестиционные компании и международные организации. Руководству области необходимо обеспечить механизм взаимодействия внутри кластера на основе принципов государственно-частного партнерства, только это сможет помочь в достижении необходимого экономического эффекта и получении максимальной прибыли, повышении конкурентоспособности экономики региона.

Список использованных источников

1. Алехин, Д. И. Территориальные инновационные кластеры в Беларуси: возможности формирования // Информационно-аналитический журнал «Новости науки и технологий» ГУ «БелИСА». – Минск: ГУ «БелИСА». – 2009. – № 3 (12) .
2. Быков, А. А. Перспективы использования местных природных ресурсов в обеспечении устойчивости национальной экономики / А. А. Быков, С. П. Вертай, Е. Н. Лапченко // Белорусский экономический журнал. – № 1. – 2008. – С. 26–35.
3. Жудро, М.М. Формирование региональных кластерных форм в АПК, БЭЖЗ. – № 1. – 2011. – С.103–104
4. Имидж Республики Беларусь. Открытый профессиональный интернет-проект [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://imagebelarus.by/>. – Дата доступа: 13.08.2015.
5. Официальный сайт международного фестиваля территориального маркетинга и брэндинга в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://festopen.com/>. – Дата доступа: 24.07.2015.
6. Официальный сайт Министерства транспорта и коммуникаций РБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mintrans.gov.by/rus/translogistic_306/. – Дата доступа: 17.08.2015.
7. Пилипенко, И.В. Конкурентоспособность регионов и кластерная политика. // «Пространственная организация хозяйства: ТПК или кластеры?» Сборник материалов XXIII ежегодной сессии экономико-географической секции МАРС, Липецк, 2-5 июня 2006 г. / Под ред. Ю.Г. Липеца. – Москва: ИГ РАН, 2006. – С. 26-36.
8. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. N 27 «Об утверждении концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации» [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 17.07.2015.
9. Прадстаўніцтва Еўрапейскага Саюза ў Беларусі [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eeas.europa.eu/delegations/belarus/index_be.htm. – Дата доступа: 14.11.2014.
10. Руководство по формированию кластеров – основные направления формирования и управления кластерными инициативами // [Электронный ресурс]. - 2014. – Режим доступа: <http://www.clusterforum.org>. – Дата доступа: 30.12.2014.

11. Русак, И.Н. Развитие культурной инфраструктуры и критерии формирования культурных центров в регионах Республики Беларусь / И.Н. Русак // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2015. – № 1 (188). – С. 45–52.
12. Русак, И.Н. Технологические кластеры как направление повышения конкурентного потенциала территории / И.Н. Русак // Конкурентный потенциал региона: оценка и эффективность использования: сборник статей Международной научно-практической конференции, 10–12 ноября 2011 г., г. Абакан / отв. ред. Н. Ф. Кузнецова. – Абакан: Издательство ФГБОУ ВПО «Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова», 2011. – С. 222–223.
13. Рябченко, Ю. Кластеры как инструмент повышения конкурентоспособности региона доклад директора Национального института конкурентоспособности РФ на круглом столе «Регионы России – инвестиционная привлекательность и кредитоспособность».
14. Территориальный маркетинг. Информационно-справочный сборник. – Минск, 2013. – 80 с.
15. Фатеев, В.С. Кластеры, кластерный подход и его использование как инструмента регулирования развития национальной и региональной экономики / В.С. Фатеев // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2012. – № 2 (131). – С. 40–50

УДК 338.45:621.7

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПРОИЗВОДСТВА ГОТОВЫХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Русецкая Л.С., магистрант, Прудникова Л. В., ст. преп.
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: инновационный процесс, эффективность деятельности организации, затраты на технологические инновации.

В данной статье проведены исследования по выявлению влияния инновационных процессов на эффективность деятельности организаций, относящихся к такому виду экономической деятельности, как металлургическое производство и производство готовых металлических изделий. В качестве показателей, характеризующих инновационные процессы, использовались затраты на технологические инновации в разрезе видов затрат, а также объем отгруженной инновационной продукции. На основании статистических данных за период с 2010 года по 2014 год проведен корреляционный анализ, позволяющий определить тесноту связи между исследуемыми факторами и показателями эффективности деятельности субъектов хозяйствования, в качестве которых выступили: рентабельность продаж, фондоотдача, производительность труда, капиталотдача, материалоотдача. В результате проведенных исследований установлено наличие тесной взаимосвязи между показателями эффективности деятельности предприятий исследуемого вида экономической деятельности и показателями, характеризующими инновационные процессы, а также построены регрессионные модели, описывающие зависимость между переменными и результирующими показателями.

Инновации как результат инновационной деятельности, прежде всего, должны быть ориентированы на получение определенного эффекта, заключающегося в обеспечении экономической стабильности предприятия. В качестве объекта исследования для анализа инновационной деятельности, а также определения ее влияния на показатели экономической эффективности был выбран такой вид экономической деятельности, как металлургическое производство и производство готовых металлических изделий. Металлургическое производство, включая производство готовых ме-

таллических изделий, играет важную роль в экономике. Субъекты хозяйствования данного вида экономической деятельности обеспечивают около 7 % объема промышленного производства Республики Беларусь. Необходимо отметить, что значительный вклад в развитие внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь вносят организации, осуществляющие металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, экспортируя 11 % товаров промышленного производства страны. В качестве показателей эффективности деятельности организации для проведения анализа считаем рациональным использование показателей, характеризующих эффективность производственной и коммерческой деятельности, эффективность использования основных средств, персонала, материальных ресурсов, а также инвестиций в основной капитал. Так, для определения влияния инновационных процессов на эффективность деятельности организаций, относящихся к металлургическому производству и производству готовых металлических изделий, в качестве показателей эффективности использовались следующие показатели: У1 – рентабельность продаж, У2 – фондоотдача, У3 – производительность труда, У4 – капиталоотдача, У5 – материалоотдача. В качестве показателей, характеризующих инновационный процесс, были использованы показатели, позволяющие оценить состояние инновационной деятельности на каждом из этапов инновационного процесса от прикладных исследований до коммерциализации инноваций: Х1 – затраты на исследования и разработки (ИР) новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов, Х2 – затраты на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, Х3 – затраты на приобретение новых и высоких технологий, Х4 – затраты на приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями, Х5 – затраты на производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи), Х6 – затраты на обучение и подготовку персонала, связанного с технологическими инновациями, Х7 – затраты на маркетинговые исследования, связанные с технологическими инновациями, Х8 – объем отгруженной инновационной продукции. На основании собранных и обработанных статистических данных, характеризующих инновационную деятельность организаций, относящихся к металлургическому производству и производству готовых металлических изделий, за 2010-2014 гг. разработана математико-статистическая модель, позволяющая определить степень влияния инновационных процессов на эффективность деятельности субъектов хозяйствования исследуемого вида экономической деятельности.

С 2010 года по 2012 год наблюдается рост объема отгруженной инновационной продукции, такая же динамика характерна и для затрат на ИР новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов (рисунок 1).

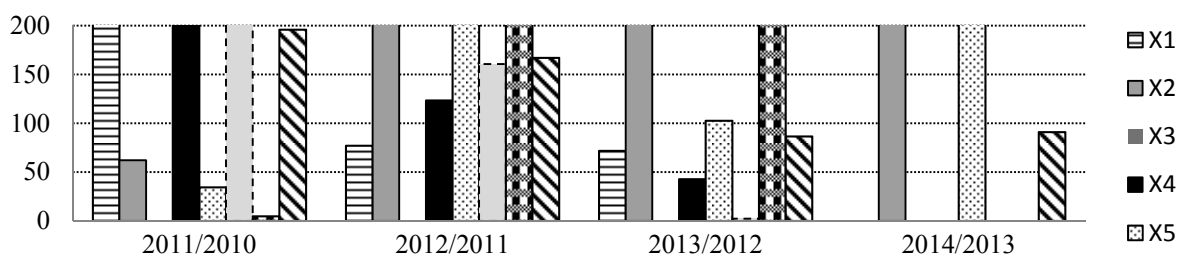


Рисунок 1 – Темпы роста показателей, характеризующих инновационные процессы организаций, относящихся к металлургическому производству

Источник: составлено автором.

Наблюдается увеличение затрат на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, значение которых в сравнении с 2010 годом увеличилось в 8,13 раза. В среднем за анализируемый период прослеживается рост всех исследуемых показателей, характеризующих инновационные процессы в организациях. При этом средние темпы роста затрат на ИР новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов (184,6 %), затрат на приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями (168,9 %) значительно превышают темпы роста объема отгруженной инновационной продукции (126,75 %) и других элементов затрат на технологические инновации.

Отмечается положительная тенденция роста производительности труда, значение которого в 2014г. по сравнению с 2010 годом возросло в 3,42 раза (рисунок 2).

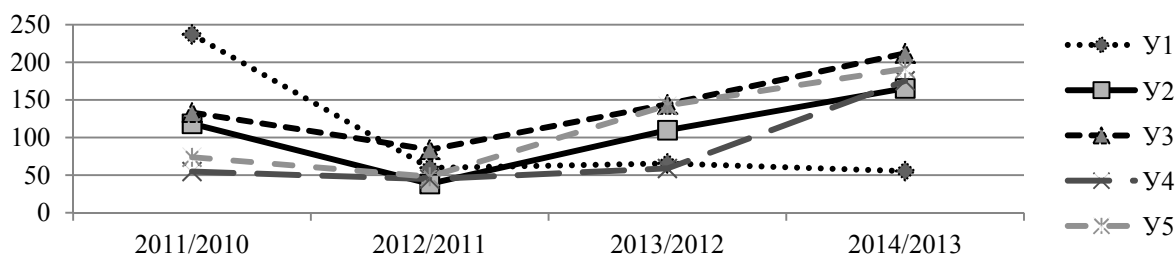


Рисунок 2 – Темпы роста показателей, характеризующих эффективность деятельности организаций, относящихся к металлургическому производству

Источник: составлено автором.

В период с 2010 года по 2013 год наблюдалось снижение показателей капиталоотдачи, материалоотдачи. В среднем за исследуемый период наблюдается снижение значений показателей эффективности: рентабельность продаж снижается на 15,32%, фондоотдача – на 4,6%, капиталоотдача – на 29,1%, материалоотдача – на 0,8%. В свою очередь производительность труда в среднем за период увеличивается на 36%.

Для установления наличия взаимосвязей между исследуемыми факторами был проведен корреляционный анализ. Результаты анализа представлены на рисунке 3.

Y1	X ₁	X ₄	X ₆	X ₂	X ₅	X ₇	X ₃	X ₈
	0,8692	0,7708	0,6663	-0,7326	-0,6114	-0,2325	-0,2137	-0,1107
Y2	X ₃	X ₇	X ₅	X ₈	X ₂	X ₆	X ₄	X ₁
	0,3370	0,1740	0,0207	-0,7892	-0,2251	-0,1642	-0,1427	-0,0274
Y3	X ₅	X ₂	X ₈	X ₄	X ₁	X ₇	X ₆	X ₃
	0,9714	0,9628	0,2606	-0,7523	-0,5348	-0,5023	-0,4641	-0,4037
Y4	X ₃	X ₇	X ₈	X ₂	X ₅	X ₁	X ₆	X ₄
	0,8838	0,7882	-0,9474	-0,5247	-0,3158	-0,258	-0,1712	-0,0344
Y5	X ₃	X ₅	X ₇	X ₂	X ₈	X ₄	X ₁	X ₆
	0,5473	0,4847	0,3810	0,2990	-0,7706	-0,7228	-0,7005	-0,6569

Рисунок 3 – Результаты корреляционного анализа

Источник: составлено автором.

Результаты проведенного анализа позволяют установить наличие тесной связи между затратами на ИР новых продуктов, затратами на приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями, и рентабельностью продаж. Наблюдается наличие высокой степени корреляции между затратами на приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями, затратами на производственное проектирование и производительностью труда. На динамику значения показателя капиталоотдачи в значительной степени влияет изменение затрат на приобретение новых и высоких технологий, затрат на маркетинговые исследования, связанных с технологическими инновациями. Для определения влияния исследуемых видов параметров модели на показатели эффективности проведен регрессионный анализ с использованием прикладного эконометрического программного пакета Gretl (GNU Regression, Econometrics and Time-series Library). Одним из базовых методов регрессионного анализа для оценки неизвестных параметров регрессионных моделей по выборочным данным является метод наименьших квадратов. В ходе регрессионного анализа построено пять моделей зависимости, в каждой из которых в качестве независимых переменных выступают затраты на технологические инновации в разрезе видов затрат. В свою очередь, в качестве зависимых переменных выступают показатели эффективности деятельности организаций исследуемого вида экономической деятельности. В таблице 1 приведены конечные результаты регрессионного анализа и представлены только те факторы регрессионной модели, коэффициенты которых являются статистически значимыми (полученные р-значения коэффициентов модели меньше принятого уровня значимости ($\alpha = 0,05$)).

Таблица 1 – Результаты регрессионного анализа

Зависимая переменная	Фактор	Коэффициент	t - статистика	R ²	P- значение
Y1	X1	0,00037	5,615	0,887415	0,0049
Y2	X8	0,00018	3,389	0,741664	0,0276
Y3	X2	0,34806	6,268	0,9076	0,0033
Y4	X3	3,12192	3,069	0,701895	0,0373
Y5	X8	0,00019	3,580	0,762169	0,0232

Источник: составлено автором.

Следовательно, нулевая гипотеза (коэффициенты регрессии не значимы) отвергается на уровне значимости α и принимается альтернативная гипотеза. Таким образом, значение одного из результирующих параметров – рентабельности продаж определяют затраты на ИР новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов ($Y1 = 0,00037 \times X1$). Значение показателя фондоотдачи определяет объем отгруженной инновационной продукции ($Y2 = 0,00018 \times X8$). Затраты на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, оказывают решающую роль в определении значения показателя производительности труда ($Y3 = 0,3481 \times X2$). Затраты на приобретение новых и высоких технологий оказывают наиболее сильное воздействие на значение показателя капиталотдачи ($Y4 = 3,12192 \times X3$). Уровень материалоотдачи определяет объем отгруженной инновационной продукции ($Y5 = 0,00019 \times X8$). Полученные регрессионные модели являются практически применимыми, а также наиболее целесообразными для описания экономико-математического изучаемого явления ввиду значимости ее коэффициентов регрессии, значимости уравнения регрессии (спецификация модели является адекватной). Данные исследования в очередной раз доказывают необходимость проведения активной инновационной политики для достижения максимального эффекта от осуществления деятельности субъектами хозяйствования.

Список использованных источников

1. Статистический сборник «Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь». Под ред. И. В. Медведовой – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 138с.
2. Бородич, С.А. Вводный курс эконометрики: учебное пособие / С.А. Бородич – Минск: БГУ, 2000. - 354 с.

УДК 330:687

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ШВЕЙНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Рябиков В.С., асп.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Андриянова О.М., асс., Грузневич Е.С., асс.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: инновационное развитие, факторы инновационного развития.

Суть статьи заключается в попытке классифицировать факторы инновационного развития швейного производства. В основу критерия для выделения классификационных групп был положен принцип направления воздействия на инновационное развитие швейных организаций. Все факторы были подразделены на препятствующие и содействующие инновационному развитию, которые в свою очередь были сгруппированы на внешние и внутренние. Апробация разработанной классификация была проведена на швейных предприятиях г. Витебска. Полученные результаты

позволили получить представление о том, какие возможности для инновационного развития имеют швейные организации, а также выявить потенциальные угрозы для них.

Инновационный путь развития все чаще в выступлениях экономистов, представителей власти, политиков признается основным и единственно способным вывести белорусскую промышленность из мирового кризиса. Инновационное развитие рассматривается как решающий фактор повышения конкурентоспособности коммерческих организаций как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Оно сосредоточено, главным образом, в организациях промышленности, поскольку именно здесь реализуются новые разработки, как исследовательских организаций, так и непосредственно самих швейных предприятий.

Поскольку инновационное развитие организаций протекает под воздействием различных факторов, то считаем необходимым их исследование. Первоначально, целесообразно определиться с сущностью таких категорий как «фактор», «фактор развития» и «фактор инновационного развития».

В «Большом толковом словаре правильной русской речи» фактор определяется как движущая сила, причина какого-либо процесса, явления [1]. «Современный экономический словарь» Б.А. Райзберга уточняет определение, рассматривая его движущей силой экономических, производственных процессов, оказывающих влияние на результат производственной, экономической деятельности [4].

Факторы развития коммерческой организации – это совокупность элементов и причин, которые влияют на изменение эффективности функционирования организации. В зависимости от направленности действия факторы развития подразделяют на экстенсивные и интенсивные. Интенсивные факторы развития производства тесно связаны с понятием инновационной деятельности организации.

Организации, выбравшие инновационный путь развития, со временем смогут создать и постоянно развивать уникальные конкурентные преимущества, трудновоспроизводимые другими организациями в силу того, что инновационный процесс – это комплексный и длительный процесс превращения инновационной идеи в товар, который протекает под влиянием многочисленных внешних и внутренних факторов, которые в тот или иной момент времени могут стимулировать или тормозить инновационное развитие организаций. Это позволяет сформировать понятие фактора инновационного развития.

Фактор инновационного развития – это явление, как правило, интенсивного характера, способствующее или препятствующее протеканию инновационных процессов и развитие инновационного потенциала.

В настоящее время существует множество подходов к классификации факторов инновационного развития организации. Тем не менее, условия функционирования отечественных организаций требуют использования собственной системы факторов инновационного развития.

Любая организация представляет собой систему, находящуюся в постоянной взаимосвязи с внешней средой. Тогда в обобщенном виде факторы инновационной деятельности можно разделить на две группы: внешние и внутренние. Внешние факторы в большинстве своем не зависят от организации, тогда как внутренние непосредственно связаны с особенностями функционирования организации и ею же определяются.

Такой точки зрения придерживается С.Н. Глаголев, который ограничивает деление факторов, влияющих на субъект хозяйствования внешними и внутренними [2].

А.Н. Фольмьева, отмечает, что внешние факторы отражают общеэкономические условия деятельности организации, то есть сложившееся состояние экономики и уровень ее развития, специфику включения в международное разделение труда и ориентацию по видам экономической деятельности на удовлетворение, уровень развития рынка, состояние производства в целом государственно-правовое регулирование и т.д. [3].

По мнению Г.Г. Фетисова, внутренние факторы следует подразделять на три самостоятельные группы:

- 1) организационные – состояние менеджмента; способность к инновациям, изменениям, перестройке; внутренняя структура управления;
- 2) технологические – ориентация на развитие современных технологий и потребности рынка в новых продуктах;

3) экономические – достаточность капитала, качество активов и источников имущества, прибыльность и ликвидность [5].

Следует отметить, что из трех групп внутренних факторов наибольшую значимость автор отдает экономическим факторам.

Основными достоинствами вышеназванной классификации является простота и широкое практическое применение: анализ внешней среды и внутренних возможностей и слабостей является важнейшим этапом анализа инновационной деятельности организации.

Тем не менее, оценка инновационного развития организаций требует более подробной классификации факторов, в частности, их выделение в отдельные группы более чем по одному критерию с целью выявления места каждого фактора в общей их совокупности. Такая классификация, во-первых, позволит охарактеризовать влияние изменения факторанадеятельность организации,используянесколько классификационных признаков,во-вторых, даст возможность выделить те факторы, которые могут обеспечить повышение инновационной активности организации.

Например, А.В.Черных, при классификации факторов инновационного развития предлагает учитывать основные сферы функционирования организации в рыночных условиях [6]:

- по принадлежности к среде организации: факторы внешней среды – факторы прямого воздействия, факторы косвенного воздействия; факторы внутренней среды;
- по характеру: экономические, неэкономические;
- по возможности прогнозирования: прогнозируемые, непрогнозируемые;
- по возможности контроля и управления: управляемые, неуправляемые;
- по продолжительности действия: однократно, периодически, постоянно действующие.

Данная классификация более полно отражает всю совокупность факторов, влияющих на инновационное развитие субъекта хозяйствования.

Тем не менее, в текущих условиях для возможности улучшения восприятия руководством организаций возможностей и сложностей в области инновационного развития, целесообразно подразделять факторы инновационного развития организаций на способствующие и препятствующие ему.

В современных условиях информационной базой для оценки факторов, влияющих на инновационное развитие швейного производства, на уровне национальной экономики являются статистические данные, основной для которых служит форма 1-нт (инновации) «Отчет об инновационной деятельности». В данном отчете отражается информация о факторах, препятствовавших инновационной деятельности, которые в свою очередь подразделяются на экономические, производственные и другие. На наш взгляд, факторы инновационной деятельности и инновационного развития это не тождественные понятия, поэтому можно сделать вывод о недостаточности исходной статистической информации для их анализа на макроуровне, что в свою очередь требует проведения дополнительных полевых исследований в виде опросов ведущих менеджеров организаций.

Понимание этого привело к тому, что в современной науке и практике появилась объективная необходимость разработать классификацию факторов, влияющих на инновационное развитие швейного производствас учетом особенностей данного видаэкономической деятельности, в которой проблемным моментом является критерий отнесения продукции к инновационной.

На наш взгляд, в основу критерия для выделения классификационных групп может быть положен принцип влияние на развитие коммерческих организаций. В свою очередь можно выделить следующие группы: факторы, препятствующие инновационному развитию и факторы, содействующие инновационному развитию. Такой критерий был выбран не случайно, он обусловлен тем, что при полученииинформации о препятствующих факторах государство может изучить проблемные стороны, с которыми сталкиваются коммерческие организации, а при изучении содействующих факторов оно может усилить их вилияние, разработатьгосударственные программы и увеличить финансирование по данным направлениям. В свою очередь, ихцелесообразно подразделить на внешние и внутренние,а также как в форме 1-нт (инновация), на экономические, производственные и другие (таблица 1).

Таблица 1 – Факторы, влияющие на инновационное развитие швейного производства

Факторы		Описание факторов
факторы, препятствующие инновационному развитию	внешние	экономические недостаток финансовой поддержки со стороны государства; высокая стоимость заемных денег; неразвитые связи с научными организациями, учреждениями образования, швейными предприятиями и объектами инновационной инфраструктуры;
		производственные недостаточная информационная база о передовых технологиях и рынках сбыта продукции; менталитет работы с обработкой давальческих заказов;
		другие низкий спрос и платежеспособность населения; низкий уровень знаний иностранных языков для расширения рынков сбыта инновационной продукции; неразвитость законодательной базы по инновационному развитию; отсутствие сильных брендов в швейном производстве, недостаточная коммерциализация нововведений на рынке;
	внутренние	экономические недостаточность собственных денежных средств; длительный срок окупаемости инноваций;
		производственные высокий уровень износа основных средств; недостаточная квалификация персонала при работе с оборудованием; сопротивление к нововведению со стороны руководства;
		другие низкая возможность влияния на качество исходных материалов для производств инновационной продукции;
факторы, содействующие инновационному развитию	внешние	экономические возможность льготного кредитования; развитие венчурного финансирования; поддержка со стороны государства за счет средств инновационного фонда; предоставления налоговых льгот;
		производственные возможность применения ускоренной амортизации; предоставление инновационных разработок для пробной эксплуатации;
		другие развитие патентной базы;
	внутренние	экономические создание фонда инновационного развития организации; оптимизация бухгалтерского и управленческого учета;
		производственные наличие автоматизированной системы раскрытия; возможность использования инновационных материалов в производстве продукции; возможность переработки и использования отходов материалов;
		другие наличие иностранных стажировок; возможности повышать квалификацию; возможности сотрудничества с зарубежными швейными организациями;

Составлено авторами.

Апробация результатов исследования была проведена в швейных организациях г. Витебска, таких как ОАО «Знамя индустриализации», КУПП «Витебчанка», ООО «Белль Бимбо», ОАО «Чаровница», ООО «Брасьера». В результате опроса ведущих менеджеров были получены следующие данные. К факторам, препятствующим инновационному развитию организации отнесли: недостаточность собственных денежных средств (55,7 %), высокая стоимость заемных средств (33,2 %), низкий спрос и платежеспособность населения (5,4 %), другие (5,7 %). Факторами, способствующими инновациям названы: возможности повышать квалификацию (44,2 %), возможность использования инновационных материалов в производстве продукции (38,7 %), предоставления налоговых льгот (15,4 %), другие (1,7 %).

Таким образом, факторы, названные менеджерами вписываются в систему факторов в разработанной классификации, что доказывает правомерность ее существования. Исследование факторов инновационного развития организации позволяет сделать вывод о том, что основные усилия должны быть направлены на повышение квалификации и использование инновационных материалов в производстве продукции.

Список использованных источников

1. Большой толковый словарь правильной русской речи. – Санкт-Петербург : ДИЛЯ, 2009. – 678 с.

2. Глаголев, С. Н. Экономический механизм гибкого развития промышленного предприятия : монография / С. Н. Глаголев. – Санкт-Петербург: Химиздат, 2012. – 234 с.
3. Инновационный тип развития экономики : учебник / под общ. ред. А. Н. Фоломьева. – Москва: РАГС, 2008. – 322 с.
4. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – Москва: ИНФРА-М, 2012. – 764 с.
5. Фетисов, Г. Г. Устойчивость банковской системы : учеб. пособие / Г. Г. Фетисов. – Москва: Финансовая академия, 2012. – 426 с.
6. Черных, А. В. Механизм устойчивого развития предприятия в период активной инвестиционной деятельности / А. В. Черных // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Белгород, 2006. – 21 с.

УДК 332.1

ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Рябова Т.Г., ст. преп., Безруких Ю.А., к.э.н., доц., Медведев С.О., к.э.н.,
Алашкевич Ю.Д., д.т.н., проф.*

**ФГБОУ ВПО Сибирский государственный университет,
Российская Федерация**

Ключевые слова: стратегия слияния, переработка, инвестиции, стимулирование

В поддержку предприятий ЛПК выступает и государство, политика которого направлена не только на увеличение объемов рынка, а и на стимулирование переработки древесины для внутреннего потребления, сокращение размеров экспорта необработанного сырья. Актуальна задача привлечения иностранных инвестиций в контексте вступления России в ВТО: чтобы не стать сырьевым придатком стран-участниц данной организации, необходима продуманная внешнеторговая политика и развитая законодательная база внутри страны. Эти аспекты Правительство регулирует размером экспортных пошлин на круглый лес. В свете принимаемых Правительством мер, приоритетным направлением в развитии лесной промышленности является первоочередное развитие целлюлозно-бумажной промышленности.

Сегодня в России насчитывается около 10 000 производителей пиломатериалов, при этом почти 75 % продукции изготавливаются на малых предприятиях – частных лесопилках. По данным статистики, доход отечественных предпринимателей с 1 м³ древесины составляет около \$60, что в 5 раз меньше, чем средние показатели на мировом рынке пиломатериалов. Лесной кодекс, который начал действовать с 2008 г., внес положительные тенденции в развитие отрасли. Порядок получения леса в аренду упростился, благодаря проводимым аукционам, и объемы лесозаготовительного и лесообрабатывающего производства уверенно растут.

Кроме ряда программ, направленных на развитие отрасли, с 2011 г. была введена таможенная пошлина на вывоз основных видов пилопродукции, а также – необработанной древесины (€50 за 1м³).

По данным Росстата, объемы заготовки кругляка и производства пиломатериалов в 2013 г составили 82 млн. м³ и 15,7 млн. м³ соответственно. Хотя существенных изменений на рынке лесопильной отрасли по сравнению с 2012 г и не произошло, есть и положительные тенденции – сокращение убытков у многих лесозаготовительных предприятий. Ряд компаний провели модернизацию производственных мощностей и подкорректировали линейку выпускаемой продукции в соответствии с потребностями потребительского спроса. Результат - положительный прирост по производственным показателям. Для лесоперерабатывающих предприятий с малым объемом производства прошедший 2013 г. был сложным по уже традиционным причинам: повышение цены на ГСМ и, соответственно, увеличение транспортных тарифов, расходов на доставку сырья и готовой продукции; увеличение стоимости аренды за право пользования лесными ресурсами.

Стратегия слияния, которая наблюдается в лесопереработке в последние годы, вскоре наберет обороты. В результате разрозненные мелкие предприятия будут вынуждены консолидироваться в

комплексы, где осуществляются несколько производственных процессов одновременно: от заготовки леса до производства пиломатериалов и утилизации отходов. Прогнозируется, что производство круглого леса вырастет за ближайшие 16 лет в 2 раза. Со 145 млн. м³, обработанных в 2013 г, до 300 млн. м³ в 2030 г. При этом прирост экспорта кругляка не будет существенным, а увеличение выработки пойдет на внутреннее потребление. В перспективе ожидается рост лесозаготовки, как следствие увеличение объемов образования древесных отходов. Причинами такого прогноза являются: продвигаемая государством программа развития малоэтажного деревянного домостроения, по которой до 2020 г выпуск домов из дерева заводского изготовления планируется увеличить до 2,8 млн. м²/год. То есть, в 2030 г. объем малоэтажного строительства из древесины составит 69 млн. м²; программа развития лесодорожного строения (с 200 км/год новых дорог на сегодня до 350 км/год в течение ближайших 5 лет), которая включает освоение новых территорий леса силами предприятий государственно-частного партнерства; развитие безотходных технологий переработки древесины с учетом требований охраны окружающей среды превратит утилизацию отходов в прибыльный бизнес. Уже сегодня топливные брикеты и пеллеты пользуются высоким спросом для котельных, предприятий малой энергетики, отопления частных домов. В Европе топливные гранулы продают по €150-200/тонну. В России рынок только развивается, цена закупки составляет 3000-3500 руб/тонну. По этим предпосылкам рынок пиломатериалов РФ увеличится до 40 млн м³.

В качестве основных проблем отрасли можно отметить следующие:

- перенос центров разработки лесных массивов на территории, находящиеся на значительном удалении от основных центров переработки древесины. Они сформировались в России за многие годы, в результате чего постоянно увеличивается стоимость транспортировки;
- отсутствие развитой инфраструктуры не позволяет разрабатывать "спелые" участки лесных массивов в полном объеме, в результате чего в настоящее время разрабатывается лишь 1/3 от расчетного объема лесозаготовки;
- отсутствие правовой базы в Российском законодательстве по строительству и эксплуатации лесных дорог не позволяет компаниям заниматься их коммерческим использованием;
- неудовлетворительная экологическая обстановка в отрасли: согласно данным из различных источников деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность вносят вклад в загрязнение атмосферного воздуха на уровне 3% и в сброс сточных вод в поверхностные водоемы на уровне 6% от общего объема выбросов в России при потреблении свежей воды в размере 5%;
- высокий моральный и физический износ основных производственных фондов;
- высокая зависимость от политических рисков – государственное регулирование отрасли оказывает на нее существенное влияние;
- увеличение вывозных пошлин на необработанный лес, не подкрепленное реальными возможностями по его переработке, ведет к массовому банкротству лесозаготовителей и еще больше усложняет положение отечественного леспрома;
- усугубляет положение недостаток экономически доступных ресурсов;
- нет четких лесных планов и лесных регламентов. Формально на данный момент разработчики лесных планов и лесохозяйственных регламентов из всех перечисленных документов могут опираться только на материалы лесоустройства. До сих пор не решена проблема недоработанности многих положений в Лесном кодексе;
- растут объемы незаконных рубок в стране. Незаконная рубка и вывоз леса, привлечение работников без оформления соответствующих документов - проблема для ЛПК;
- влияние фактора сезонности. Отрасль подвержена влиянию климатических изменений, которые в полной мере определяют поставку древесного сырья;
- рост стоимости энергоносителей, рост транспортных тарифов, ухудшение качественных характеристик лесфонда предприятий-поставщиков;
- отсутствие правовой базы в Российском законодательстве по строительству и эксплуатации лесных дорог не позволяет компаниям заниматься их коммерческим использованием;
- дефицит специализированных железнодорожных вагонов, предназначенных для перевозки лесной продукции;
- установленное на многих складах погрузки леса для железнодорожной транспортировки, грузоподъемное оборудование не отвечает современным требованиям.

Вышеуказанные проблемы являются системными, и решением некоторых из них государство занимается не первый год.

На 2011 год Правительство РФ продлило действие пониженных экспортных пошлин на необработанные лесоматериалы; постановление об этом подписал премьер-министр Владимир Путин. Вывозные пошлины на круглый лес составляют "25 % от таможенной стоимости, но не менее 15 евро за куб. м, за исключением необработанных лесоматериалов с удаленной или неудаленной корой и заболонью или грубо брусованных или небрусованных из осины, эвкалипта и тополя". Пошлины на этот лес составляют 10 %, но не менее 5 евро за 1 куб. м. Остается нулевой вывозная пошлина на необработанные лесоматериалы диаметром менее 15 см. Россия начала повышать пошлины на необработанную древесину для стимулирования глубокой переработки леса на своей территории с 1 июля 2007 года, когда ставка возросла с 6,5 % до 20 % к таможенной стоимости, но не менее 10 евро за кубометр. Параллельно были отменены пошлины на экспорт пиломатериалов и импорт уникального деревообрабатывающего оборудование. Все это должно было стимулировать переработку древесины внутри нашей страны.

По данным Рослесхоза, основные законодательные нововведения в лесном хозяйстве в 2010 направлены на охрану лесов от пожаров, закупку новой специализированной лесопожарной техники и разработку новых видов отчетности по деятельности субъектов федерации и местного самоуправления, направленной на развитие системы пожарной безопасности, и контроля расходования средств, выделенных на эти цели. Ключевым аспектом, касающимся производителей изделий из дерева, явился вопрос продления аренды лесных участков до 49 лет. По данным портала «Деловой лес», на данный момент в лесном производстве принят 91 приоритетный инвестиционный проект с общей суммой вложений 407 миллиардов рублей со сроками ввода в производство до 2017 года.

Таким образом, можно утверждать, что лесная отрасль является высокорискованной. При определении уровня кредитного риска, в первую очередь необходимо обращать внимание на производственные мощности заемщика, сырьевую базу, потенциал региона, рынок сбыта. В современных условиях необходимо развивать и поддерживать лесное хозяйство (лесовосстановление, строительство инфраструктуры, реализация природоохранных мероприятий, содержание лесной службы и др.), для чего следует обеспечить максимально чистый доход собственнику лес. С одной стороны государству нужен лесной доход, с другой, лесопользователи не могут его обеспечить. Если говорить о том, какой сектор лесной отрасли наиболее рентабельный, то, конечно же, это целлюлозно-бумажная промышленность и мебельное производство. Самый убыточный сектор – лесозаготовка. Система выстроена так, что на самое низкорентабельное производство падают еще обязательства по оплате арендных платежей, лесоустроительных работ, строительство дорог и т.д.

В сложившихся условиях возникает другая важная проблема лесопромышленного комплекса – недостаток инвестиций. За 10 лет финансирование отрасли сократилось почти в 15 раз. Лесная отрасль мало привлекательна для инвестиций в силу большого числа некоммерческих рисков, связанных с политической нестабильностью России, несовершенством лесного законодательства и отсутствием четкой государственной политики в отношении ЛПК. Проблема осложняется неустойчивостью показателей финансово-экономической деятельности предприятий лесной промышленности, около половины которых являются убыточными и находятся на грани разорения. Пока не заработают все звенья технологической цепи лесопереработки, отрасль так и будет оставаться высокорискованной для инвестиций и кредитования работающих в ней организаций.

Согласно статистике Федеральной таможенной службы РФ, экспорт товаров лесной номенклатуры в 2010 году составил \$7,2 млрд, импорт древесины и целлюлозно-бумажных изделий – \$4,9 млрд. Таким образом, сальдированная выручка исчислялась \$2,3 млрд, или 0,6 % от суммарного объема экспорта из РФ. Исключение составляет производство пеллет на экспорт – оно демонстрирует 100-процентный рост в течение последних трех лет, реагируя на спрос в странах Евросоюза. Тем не менее в российских масштабах это небольшие объемы – ежегодно в стране не утилизируется до 100 млн. т отходов от сельскохозяйственной (80 %) и деревообрабатывающей (20%) промышленности. Только в СЗФО ежегодные отходы лесоперерабатывающих предприятий составляют свыше 50 млн.м³. В то же время огромные запасы сырья позволяют говорить о серьезном экономическом потенциале отрасли при условии его эффективного использования. Особую актуальность сегодня приобретает вопрос переориентации предприятий лесного комплекса на выпуск готовой продукции с высокой добавленной стоимостью.

Приоритетные направления развития деревообрабатывающей отрасли отражены в Стратегии лесного комплекса России до 2020 года. Согласно этому документу к 2020 году выпуск фанеры должен увеличиться на 75 % по сравнению с показателями 2007 года, производство ДСП – сократиться при увеличении доли древесно-волоконистых плит средней плотности МДФ (с 47 % в 2007 году до 80–85 %). Доля плит OSB к 2020 году может составить 20–25 % в общих объемах плитного производства. Доля деревянных домов в общем объеме ввода жилья достигнет 20–25 %.

Большими потенциальными возможностями располагают районы Урала, Сибири и Дальнего Востока, на долю которых приходится 80 % лесной площади по территории России. В основном, это хвойные породы: ель, пихта, сосна, лиственница. Однако, эффективность использования лесных ресурсов и экспортного потенциала в Сибири крайне низка. Одной из причин такого положения является отставание создания и развития предприятий по химической переработке древесины, остается недостаточный уровень использования лиственной древесины, низкий уровень использования отходов при лесозаготовке и деревообработке, вторичных лесосырьевых ресурсов. По структуре, объемам и эффективности производства лесной комплекс России значительно уступает развитым лесопромышленным странам. Экспортная выручка России существенно отстает от лидеров мирового рынка лесобумажной продукции. Структура экспорта от валютной выручки составляет: древесина и изделия 54,9 %; целлюлоза 13,7 %; бумага и картон 23,4 %; прочие 8 %.

Лесопромышленный комплекс Красноярского края (ЛПК) является одним из основных в хозяйственной специализации региона и имеет общероссийское значение. Край обладает крупнейшими в России лесосырьевыми ресурсами (14,3 % общероссийского запаса леса или 3,0 % от мировых) и относится к ведущим лесопромышленным регионам России, занимая по объему производства лесопромышленной продукции 12-е место среди регионов Российской Федерации и второе (после Иркутской области) место в Сибирском Федеральном округе. Доля края в российском экспорте лесопродукции составляет до 5 %.

В структуре промышленного производства края лесопромышленный комплекс занимает пятое место (1,6 % объема промпроизводства с учетом лесохозяйственной деятельности), численность его работников составляет 3,8 % от общей численности занятых в экономике края. Комплекс играет особо важную социальную роль, обеспечивая основную занятость населения в «лесных» районах края, где нет, и не может быть иной занятости. В 2011 году на территории края деревообрабатывающими и целлюлозно - бумажными предприятиями было произведено готовой продукции на сумму 15 862,6 млн. рублей, за 2012 год на сумму 17 687,6 млн. рублей. На территории края действует 1 209 организаций, осуществляющих деятельность в лесной отрасли края, из которых 18 крупных предприятий лесозаготовки и лесопереработки, обеспечивающих до 80 % объема лесопромышленного производства, 1 191 предприятие малого и среднего бизнеса, использующих лесосечный фонд. Из 1 209 организаций 493 предприятия занимаются переработкой древесной продукции и изготовлением мебели.

В настоящее время согласно данным статистического мониторинга состояния лесного комплекса количество занятых на предприятиях лесной отрасли Красноярского края составляет 23 136 человек. Из общей численности, работающих в сфере лесного хозяйства, 48 % - заняты на лесохозяйственных и лесозаготовительных операциях и сопутствующих услугах; 47 % – в обработке древесины и в производстве изделий из древесины; остальные 5 % работают в целлюлозно-бумажном производстве. На долю крупных и средних предприятий приходится около 60 % занятых в лесной отрасли Красноярского края, 24 % на долю занятых на предприятиях малого бизнеса, 16 % приходится на долю работников государственных органов лесной отрасли края.

Для развития лесопромышленного комплекса Красноярского края требуется развитие производства продукции механической деревообработки с высокой добавленной стоимостью и расширением глубокой химико-механической переработки древесины с максимальным вовлечением мелкотоварного, низкосортного и мягколистного сырья и использование отходов комплекса для рециклинга. Развитие лесопромышленного комплекса Красноярского края будет осуществляться в соответствии со Стратегией развития лесного комплекса Российской Федерации до 2020 года, согласно которой в Красноярском крае предусматривается расширение производства материалов на основе древесины и развитие целлюлозно-бумажного производства.

В лесозаготовительной отрасли с целью повышения эффективности производства в условиях увеличивающегося дефицита трудовых ресурсов и роста их стоимости, необходимо внедрение машин нового поколения для механизированной заготовки и обработки круглого леса на лесосе-

ках. Это позволит увеличить производительность труда на лесозаготовках и снизить себестоимость заготавливаемой древесины. В деревообрабатывающей отрасли края приоритетными направлениями должны стать увеличение производства продукции глубокой механической переработки древесины с высокой добавленной стоимостью (плитная продукция, специфицированные пиломатериалы, клееные изделия для мебельного производства и домостроения) и расширение глубокой химико-механической переработки древесины с максимальным вовлечением отходов лесопильного производства, мелкотоварной, низкокачественной и мягколиственной древесины.

Таким образом, можно сделать вывод, что Россия располагает огромными лесными ресурсами. На ее территории находится практически половина хвойных древостоев планеты, большая часть которых произрастает в Сибири. Вместе с тем использование таких богатств признается крайне неэффективной. Выход товарной продукции составляет менее 50 %. Основная причина столь низкой производительности заключается в слабом вовлечении в производственный процесс древесных отходов.

Список использованных источников

1. Анализ российского рынка пиломатериалов и прогноз развития отрасли до 2030 г. – Режим доступа: http://vproizvodstvo.ru/analitika_rynok/analiz_rossijskogo_rynka_pilomaterialov/
2. Анализ российского рынка пиломатериалов и прогноз развития отрасли до 2030 – анализ рынка экспортных лесоматериалов. – Режим доступа. – http://almand.3dn.ru/news/analiz_rossijskogo_rynka_pilomaterialov_i_prognoz_razvitija_otrasli_do_2030_analiz_rynka_eksportnykh_lesomaterialov/2015-08-26-31
3. Отраслевые риски лесной отрасли / Н.С. Костюченко. – Режим доступа: <http://www.riskovik.com/journal/stat/n2/otrasl/>
4. Обзор лесной отрасли / Н. С. Костюченко. – Режим доступа: <http://www.riskovik.com/riski/otraslevye/full/20/>
5. Проблемы и перспективы развития лесной отрасли России / В. А. Павлова, Зиновьева И. С. // IV Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» 15 февраля – 31 марта 2012 года – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/183/109>
6. Экономический блок. Внешние факторы рынка лесной промышленности - Режим доступа. – <http://www.economicblock.ru/enlocs-716-1.html>
7. Ульянова, Е. В. Организационно-структурные особенности экономического механизма повышения инновационной активности предприятий ЛПК – Режим доступа. – <http://pandia.ru/text/78/353/223-8.php>
8. Экономический блок Перспективы развития лесной отрасли – Режим доступа. – <http://www.economicblock.ru/enlocs-717-1.html>
9. Медленный путь к совершенству (степень переработки древесины – проблема деревообрабатывающей отрасли – обзор) / Татьяна Рейтер – Режим доступа. – <http://stroyimpuls.ru/psd/2011/136-sentyabr-2011/50788/>

УДК 339.138

РЕГИОНАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Савосина А.А., м.э.н., асс.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: региональный маркетинг, трансграничное сотрудничество, еврорегионы.

В статье рассмотрена проблематика регионального маркетинга в рамках трансграничного экономического сотрудничества. В условиях глобализации и роста самоуправления регионов трансграничное сотрудничество принимает различные формы и проводится по различным

направлениям. Наиболее перспективным инструментом трансграничного сотрудничества выступает региональный маркетинг. Рассмотрены его факторы и направления действия.

Анализ развития трансграничного сотрудничества Республики Беларусь показывает, что устойчивый рост интенсивности трансграничного сотрудничества наблюдается в XXI веке. Это проявляется в образовании и функционировании на границах Республики Беларусь 5 еврорегионов, из них 4 - на западной границе. Последнее является следствием того, что Европейский Союз (ЕС) активно стремится создать вдоль своей границы «полосы добрососедства».

Среди важных факторов, благоприятствующих развитию трансграничного сотрудничества на западной границе, следует отметить новую политическую форму самой границы ЕС. Так, вступление Польши, Литвы и Латвии в ЕС придает трансграничному сотрудничеству характер подготовки активного взаимодействия в масштабе центрально-восточной Европы, что становится основой для дальнейшего развития еврорегионов на внешней границе ЕС. Благоприятные политические изменения на восточной границе также открывают новые возможности сближения, взаимной координации развития и обновления межрегиональных и локальных связей.

Сотрудничество в этой форме еврорегионов проводится со всеми странами, граничащими с Республикой Беларусь. Тем не менее, на границах Беларуси пока еще есть места для возникновения новых еврорегионов. Общая площадь белорусской территории, охваченная еврорегиональным сотрудничеством, составляет 108,3 тыс. кв. км, или 52,2 % всей территории страны. Наибольшая с точки зрения территории часть Беларуси включена в еврорегион «Днепр», а наименьшая — в еврорегион «Беловежская пуща».

Еврорегиональное сотрудничество в Республике Беларусь не охватывает только Минскую и Могилевскую области. В остальных областях оно охватывает от 25,2 % (Витебская область) до 100 % площади (Брестская, Гомельская и Гродненская области). Этим сотрудничеством охвачено уже 59 районов Республики Беларусь, что составляет 50 % региональной экономики страны. Учитывать надо также и то, что из 118 административных районов республики 44 являются приграничными. Однако Республика Беларусь не имеет концептуальных направлений стратегии и механизма развития трансграничного сотрудничества приграничных регионов.

В условиях формирования глобального рынка регионы Республики Беларусь, пытаясь более активно интегрироваться в мировую экономику, конкурируют между собой за инвестиционные ресурсы, способные не просто модернизировать их экономику, но и создать устойчивые конкурентные преимущества, что является задачей регионального маркетинга. Создание новых и усиление имеющихся преимуществ для привлечения в регион экономических агентов, способных повысить благосостояние жителей региона. Точно так же, как маркетинг продукта выявляет и доводит до потребителя уникальные свойства продукта, региональный маркетинг выявляет и частично создает уникальные свойства региона, которые могут быть полезны для потребителей: для предпринимателей — близость рынков сбыта, квалификация рабочей силы; для туристов — климатические условия, достопримечательности; для инвесторов — цены на недвижимость, отработанность процедур купли-продажи собственности.

Региональный маркетинг представляет собой действенный инструмент социально-экономического развития приграничных территорий. *Региональный маркетинг* — это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория. Региональный маркетинг может осуществляться в виде маркетинга земли, жилья, зон хозяйственной застройки, инвестиций, туристического маркетинга и пр. Конкретные **меры регионального маркетинга** включают в себя публикацию и распространение печатных материалов о регионе, целенаправленные визиты региональных руководителей, встречи с руководителями организаций, готовых открыть в регионе новый вид бизнеса, кампании, проводимые совместно с торговой палатой, и пр.

Известно, что привлечение иностранного капитала в развитие того или иного региона зависит прямо и непосредственно от его инвестиционной привлекательности, последовательности в проведении рыночных преобразований, имеющегося экспортного потенциала, направленности специализации, динамики преобразования производственной и финансовой инфраструктуры, местного налогового законодательства, эффективности использования природных и трудовых ресурсов.

В самом общем плане Республика Беларусь привлекательна для иностранных инвесторов с точки зрения производственных и человеческих ресурсов, рынков сбыта и уровня цен на производимую продукцию.

В данном контексте актуализируется потребность в разработке адекватной новой парадигме регионального развития механизма формирования и развития экспортного потенциала регионов Республики Беларусь, способствующего росту международной конкурентоспособности и конкурентному позиционированию региона в структуре мирохозяйственных связей.

Одновременно с этим возникает необходимость установить основные факторы, условия и маркетинговые инструменты формирования, наращивания и использования экспортного потенциала белорусских регионов.

В формировании экспортного потенциала региона следует выделить два типа конкурентных факторов, предопределяющих успешность выхода регионов на мировой рынок:

1. Внешние факторы, т.е. те, которые существуют вне региональной системы хозяйства, представляя тенденции развития мирового рынка, общегосударственные и межрегиональные конкурентные позиции.

К ним следует отнести: современные особенности развития мировой экономики; глобальную конкуренцию; место страны в мировой торговле; уровень экономического развития страны и использования достижений НТП; государственную региональную политику, межрегиональную конкуренцию внутри страны по выходу на внешний рынок.

2. Внутренние факторы, т.е. идентифицируемые при изучении экспортного потенциала в самой региональной экономике.

Это: уровень экономического развития региона и емкость внутреннего рынка; комплекс ресурсов региона; состояние рыночной инфраструктуры, статус маркетинга; информационная прозрачность; наличие условий участия в мирохозяйственных связях (условия наращивания экспорта, товарная специализация и конкурентоспособность экспортной продукции, маркетинговая и инвестиционная привлекательность); экономико-географическое положение региона; социально-политические и экологические факторы.

Одним из существенных и привлекательных для инвесторов является понятие маркетинговый потенциал региона. Маркетинговый потенциал понятие относительно новое, слабо исследованное с точки зрения состава, структуры и взаимодействия. Реально, чаще всего описывается маркетинговый потенциал предприятия, фирмы, под которым понимается готовность, способность и возможность субъекта своевременно и качественно исполнять маркетинговые функции, решать намеченные задачи. Нередко имеют место попытки технократичного или математического описания маркетингового потенциала. Безусловно, это заслуживает уважения, но не объясняет природу и синергические возможности данного понятия.

Региональный маркетинг может выступать и как современная философия предпринимательства, нацеленная на поиск неудовлетворенных потребностей на региональных рынках и на их наиболее полное удовлетворение путем предоставления товаров и услуг, включая финансовые, и достижения тем самым коммерческих результатов наиболее эффективным способом.

Другая сторона маркетинга – это рыночная концепция управления региональными производственными, коммерческими и финансовыми операциями, ориентированная на установленный платежеспособный спрос на региональных рынках.

И, наконец, маркетинг может соотноситься с разработкой и проведением в жизнь конкретных планов-программ по созданию и реализации в регионах определенных товаров, товарных ассортиментов и товарных систем, в т.ч. и на зарубежных отделениях и филиалах ТНК.

Для реализации своей целевой ориентации маркетинг территорий вырабатывает комплексы мер, обеспечивающих:

- формирование и улучшение имиджа территории, ее престижа, деловой и социальной конкурентоспособности (интегральная задача);
- расширение участия территории и ее субъектов в реализации международных, федеральных, региональных программ (деятельность за пределами территории);
- привлечение на территорию государственных и иных внешних по отношению к территории заказов (новые виды и задачи деятельности на территории);
- повышение притягательности вложения, реализации на территории внешних по отношению к ней ресурсов (импорт ресурсов);
- стимулирование приобретения и использования собственных ресурсов территории за ее пределами к ее выгоде и в ее интересах (экспорт ресурсов).

Таким образом, механизм формирования регионального маркетинга состоит из разнообразных составляющих, ориентирующих регион как субъект конкурентной борьбы на активные, даже агрессивные действия по удержанию имеющихся и завоеванию новых рыночных позиций в мировом пространстве.

Именно формирование сильного имиджа, способного оказывать позитивное для региона воздействие на его маркетинговое окружение, следует рассматривать в качестве одного из основных условий достижения им устойчивых рыночных позиций в трансграничном сотрудничестве.

Список использованных источников

1. Бушило, А. В. Значение еврорегионов в развитии трансграничного сотрудничества Беларуси / А. В. Бушило // Субрегиональное сотрудничество. Перспективы белорусских еврорегионов: материалы междунар. науч. конф. – Минск : ЮНИПАК, 2005. – С. 30–32.
2. Шишкин А.В. Региональный маркетинг: проблемы формирования и функционирования // Современные проблемы науки и образования. – 2006. – № 1. – С. 107-108.

УДК 336.025

ОТКРЫТОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ ПУБЛИЧНЫХ ФИНАНСОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Сергиенко Н.С., доц.

*Калужский филиал ФГОУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации», г. Калуга, Российская Федерация*

Ключевые слова: публичные финансы, бюджет, бюджетная политика, прозрачность бюджета, открытый бюджет, транспарентность

В работе раскрыты подходы к оценке транспарентности государственных финансов Республики Беларусь в мировом измерении. Выделены основные требования, предъявляемые к обеспечению прозрачности публичных финансов. Рассмотрены международные практики оценки открытости и прозрачности бюджетного процесса и бюджетной документации. Предложены меры по укреплению позиции Республики Беларусь среди стран в международных оценках качества управления общественными финансами.

Открытость бюджета выступает основой для повышения информированности и вовлеченности целевых аудиторий. Ориентиром для оценки прозрачности общественных финансов используют Open Budget Index – индекс открытости бюджета. Он рассчитывается с 2006 г. Международным бюджетным партнерством (International Budget Partnership). Обзор открытости бюджетов представляет собой наиболее авторитетное независимое регулярное издание, содержащее результаты измерения бюджетной прозрачности и подотчетности в мире.

Среди эффектов от внедрения открытости бюджета, как правило, называют сокращение коррупции в государственных органах, демократические преобразования общества, рост ответственности и подотчетности власти, возможность получения иностранных кредитов по более низким ставкам и др.

Принцип гласности в бюджетной сфере закреплен в статье 8 Бюджетного кодекса Республики Беларусь. Он означает «открытость для общества и средств массовой информации процедур рассмотрения и принятия закона о республиканском бюджете на очередной финансовый год, решений местных Советов депутатов о бюджете на очередной финансовый год, а также опубликование в установленном порядке в средствах массовой информации утвержденных бюджетов и отчетов об их исполнении, полноту представления информации о ходе исполнения бюджетов (кроме сведений, отнесенных к государственным секретам)» [1].

Рассматривая контекст международных требований к обеспечению открытости бюджета, следует отметить, что интерес к проблеме повышения прозрачности бюджетного процесса в значительной степени поддерживается основными международными финансовыми организациями, среди которых Международный валютный фонд (МВФ), ОЭСР и Всемирный банк. При этом системные материалы, кодексы, руководства в рамках данной проблематики, которые издаются по ини-

циативе указанных организаций, не носят обязательный характер. Однако следование указанным в них принципам рассматривается международным сообществом как соблюдение стандартов лучшей практики [2].

В состав основных международных документов в сфере прозрачности (открытости) входят Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ, Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере МВФ, Оптимальная практика по обеспечению прозрачности бюджета ОЭСР.

Согласно Руководству по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере, разработанному МВФ, прозрачность в бюджетно-налоговой сфере означает открытость для широкой общественности в том, что касается структуры и функций органов государственного управления, задач налогово-бюджетной политики, счетов государственного сектора и прогнозов. Это обеспечивает простоту доступа к надежной, всесторонней, своевременной, понятной и сопоставимой между странами информации о деятельности органов госуправления для того, чтобы избиратели и финансовые институты могли точно оценить финансовое положение органов госуправления и достоверные затраты и выгоды, связанные с деятельностью органов госуправления, в числе которых ее текущие и будущие экономические и социальные последствия [3].

В Руководстве ОЭСР по оптимальной практике 2001 г. прозрачность бюджета определяется как «полное раскрытие всей важной бюджетной информации, осуществляемое своевременно и систематически» [4].

ОЭСР дает методические рекомендации по подготовке семи отчетов, относящихся к бюджету [5]. В настоящее время ОЭСР также завершает работу над проектом принципов бюджетного управления.

Международное бюджетное партнерство (МБП) (International Budget Partnership) при оценке открытости оценивает управление государственными средствами через оценку прозрачности бюджетного процесса, бюджетной политики (кто платит, какие налоги, сколько денег пойдет на реализацию конкретных программ) и бюджет норм, правил, институтов, направленных на противостояние коррупции и обеспечение более эффективного использования общественных ресурсов. Обследования производятся независимыми экспертами по вопросам бюджета, не имеющих никаких связей с каким-либо национальным государством.

В 2015 году МБП проанализировало открытость бюджета в 102 странах мира, измеряя три аспекта, как правительства управляют государственными финансами, среди которых:

- «прозрачность бюджета», подразумевающий общедоступность объема, уровня детализации, своевременность и бюджетной информации правительства (стране дается оценка от 0 до 100, что определяет его рейтинг по индексу открытости бюджета);
- «бюджет участия», оценивающий возможности правительства предоставить гражданскому обществу и широкой общественности участвовать в принятии решений о распределении государственных ресурсов по принципу «собрано-потрачено»;
- «бюджетный надзор», анализирующий возможности и авторитет официальных институтов (законодательных органов, высших органов аудита), получать информацию о составе государственных финансовых ресурсов и направлениях их использования.

Как показало исследование, Международное бюджетное партнерство (МБП) (International Budget Partnership) не рассчитывает индекс открытости бюджета Республики Беларусь [6].

Вместе с этим Доклад Всемирного банка №. 89737-BY, представленный в июне 2014 года как Отчет об эффективности управления государственными финансами, позволяет сделать определенные выводы о полноте и прозрачности публичных финансов Республики [7].

Так, в докладе указано, что в Беларуси составляется довольно полная и всеобъемлющая бюджетная документация. Используемая классификация бюджета в значительной степени согласуется с Руководством по статистике государственных финансов Международного валютного фонда (РСГФ) и Классификацией функций органов государственного управления (КФОГУ).

Кроме того, сведения об исполнении бюджета имеют характеристику полноты. Эти данные представляются всем уровням власти и консолидируются на регулярной основе.

В Докладе отмечено, что имеются возможности для объединения существующих многочисленных форм финансовой отчетности и их более полной интеграции с бюджетной классификацией, что в будущем может стать важным шагом в подготовке разработки новой информационной системы управления финансами.

Однако в Докладе также указано наличие проблемных сторон в обеспечении полноты и прозрачности.

В Докладе отмечено, что в макроэкономических показателях на 2012 год отсутствовали оценки валютных курсов, информация о величине финансовых активов.

Кроме того, значительная доля государственных средств проходит вне рамок официального бюджетного процесса, что снижает прозрачность, контроль и эффективность использования государственных средств. Согласно имеющимся данным, по которым доступны количественные оценки, внебюджетная деятельность в 2012 году составляла более 10% расходов центрального правительства. Она включала в себя доходы, получаемые бюджетными организациями от приносящей доходы деятельности, целевые фонды и значительные перекрестные субсидии в жилищно-коммунальном секторе.

В Докладе указано, что в бюджете не отражаются значительные налоговые расходы (хотя практика учета налоговых расходов для многих стран не характерна).

Контроль за общим финансовым риском, возникающим в результате деятельности госпредприятий, с учетом их роли в экономике, представляет собой сложную задачу в Беларуси. В связи с выбранным в Беларуси постепенным путем перехода, на долю госпредприятий приходится более половины производства и около двух третей работников госсектора. А в банковской системе по-прежнему в значительной степени доминируют государственные банки, которые выполняют крупный объем квазифискальных операций, связанных с кредитованием в рамках госпрограмм, в основном в секторе жилищного строительства и сельского хозяйства. Несмотря на то, что эти операции создали значительные фискальные риски (в виде требований исполнения гарантий и расходов на рекапитализацию банков), в настоящее время в бюджетно-финансовой политике или ежегодном бюджетном процессе Беларуси отсутствует элемент анализа общего финансового риска. Помимо этого, общие финансовые риски не отражаются на системной основе в консолидированном отчете о работе госпредприятий, который составляется Национальным статистическим комитетом.

Эксперты отметили, что принятие Бюджетного кодекса создало прочную основу для повышения прозрачности межбюджетных отношений, но основанный на правилах формульный подход все еще не был реализован. Однако достоверная информация о ресурсах, планируемых к выделению нижестоящим бюджетам в следующем году, своевременно предоставляется нижестоящим органам местного управления до начала планирования местных бюджетов. На ежеквартальной основе собираются и представляются полные данные об исполнении местных бюджетов и бюджета центрального правительства с разбивкой по функциональной, экономической и ведомственной классификациям.

Увеличилась доступность ключевой финансовой информации для широкой общественности, но в этой области еще имеются значительные возможности для дальнейшего совершенствования. Принятие закреплённого в законодательстве требования публиковать информацию о заключении контрактов увеличило количество видов представляемой общественности информации с 2 в 2009 году до 3 видов в 2013 году. Тем не менее, полный набор бюджетной документации, индивидуальные отчеты министерств, департаментов или ведомств (МДВ), затраты на содержание отдельных оказывающих услуги учреждений (школ, больниц и т.д.) и внешние аудиторские отчеты все еще не доступны для общественности.

Важно, что Всемирный банк ещё проводит отдельное исследование о влиянии, оказываемом информационными системами управления государственными финансами (ИСУГФ) на степень прозрачности бюджетов [8]. Исследование на тему «Информационные системы управления государственными финансами и открытые данные о бюджете. Отчитываются ли правительства о том, куда они тратят деньги?», авторов Джема Денера и Сэнди Мина, было завершено в июне 2013 г. В данной работе, опирающейся на обширный набор данных, с помощью ряда показателей оценивается текущее состояние веб-платформ, созданных в отдельных странах для публикации открытых данных о бюджете, формируемых в рамках ИСУГФ. В исследовании рассматриваются стандарты публикации информации на веб-порталах, приводятся примеры надлежащей практики и обобщаются основные результаты анализа функционирования 198 интернет-сайтов, посвященных государственным финансам.

В отличие от других показателей и стандартов (к примеру, ГРФП, ИОБ, РОСК МВФ по бюджетно-налоговой сфере) показатели, используемые в данном исследовании, характеризуют надлежащую практику в таких сферах, как возможности формирования динамических запросов, обще-

ственная заметность систем ИСУГФ, надежность сведений о государственных финансах, качество представления информации и эффективность использования открытых данных о бюджете.

Согласно результатам исследования, надлежащая практика представления открытых данных о бюджете на основе надежных систем ИСУГФ со всей очевидностью зафиксирована лишь в 24 странах (12%), несмотря на широкое распространение систем ИСУГФ в мире (из 198 стран подобные платформы созданы 176 правительствами).

Беларусь в оценке текущей надлежащей практики в отношении публикации открытых бюджетных данных на базе ИСУГФ получила показатель «заметно» наряду с Азербайджаном, Венгрией, Казахстаном, Косово и Таджикистаном. Кроме того, Республика Беларусь была признана в числе стран, в которых предоставляется качественная информация (т.е. содержательная и легко читаемая) наряду с Российской Федерацией и Сербией.

Таким образом, основной целью развития эффективной системы публичных финансов является обеспечение прозрачности, открытости и подотчетности деятельности органов государственной власти, повышение качества управления в государственном секторе экономики за счет формирования единого информационного пространства и применения информационных и телекоммуникационных технологий. Для расширения аспектов прозрачности публичных финансов в Республике Беларусь в мировом измерении представляется необходимым включение отдельных показателей о состоянии бюджета в бюджетную отчетность и формирование комплекса мероприятий по представлению для граждан бюджета в понятном и доступном формате.

Список использованных источников

1. Бюджетный кодекс Республики Беларусь от 16 июля 2008 г. № 412-
http://etalonline.by/?type=text®num=hk0800412#load_text_none_1_.
2. International Monetary Fund -<http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/coder.pdf>.
3. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере (2007 год)/International Monetary Fund -<http://www.imf.org/external/np/fad/trans/rus/manualr.pdf>.
4. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), 2001, OECD Best Practices For Budget Transparency, Public Management Service, Public Management Committee, PUMA/SBO(2000)6/FINAL, (May). (Организация экономического сотрудничества и развития, «Оптимальная практика ОЭСР по обеспечению прозрачности бюджета»).
5. OECD Best Practices for Budget Transparency/OECD -
<http://www.oecd.org/dataoecd/33/13/1905258.pdf>.
6. Международное бюджетное партнерство (International Budget Partnership)-
<http://survey.internationalbudget.org>.
7. Belarus - Public expenditure and financial accountability (PEFA) : public financial management performance report - <http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/2014/06/20205029/belarus-public-expenditure-financial-accountability-pefa-public-financial-management-performance-report>.
8. Концепция – Прозрачность и подотчетность государственных финансов – Пленарная встреча членов PEMPAL, Россия. 27-29 мая 2014 года-
http://www.pempal.org/data/upload/files/2014/06/2014-pempal-cross-cop-concept-note_rus.pdf.

УДК 378.316

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПОДГОТОВКИ И ПЕРЕПОДГОТОВКИ КАДРОВ

*Скворцов В.А., к.т.н., доц., Сысоев И.П., к.т.н., доц.
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: второе высшее образование, информационное общество, образовательная среда, индивидуальные образовательные программы.

Высшее образование развивается в информационном обществе, где нестандартность и скорость решений являются определяющим фактором успешной деятельности человека. Рыночные реформы внесли существенные изменения в систему образования, и получение второго высшего

образования стало наиболее удобным и качественным способом повышения уровня знаний, а иногда и получением совсем других знаний и умений, хотя и имеет платную основу. Посредством второго высшего образования транслируются новые значимые ценности и нормы, взамен устаревших, определяются дальнейшие жизненные стратегии. В результате взаимодействия с образовательной средой, в которую повторно вступает студент, он приобретает опыт, рефлексивно трансформируемый им в знания. Эти знания отличаются от знаний, полученных в первичной образовательной среде, опираются на ранее усвоенные знания, умения и навыки деятельности, характеризуются осознанной мотивацией, точным пониманием смысла получаемого образования, самоопределением.

Кардинальные изменения общественной и культурной жизни, формирование рынка труда и профессий, быстро развивающаяся техническая и технологическая база профессиональной деятельности ориентируют систему образования на подготовку не только грамотного специалиста-исполнителя, но и самостоятельной, творчески развитой личности, критично и мобильно мыслящей, умеющей ориентироваться в стремительно нарастающем потоке информации, способной к непрерывному самообразованию. Существующая система образования не вполне формирует навыки, необходимые работнику в рыночных условиях.

Недостаток знаний в области менеджмента, маркетинга, управления персоналом и прочего может оказаться смертельным для организации в современных условиях. Поэтому особое значение для бизнеса имеет способность организации привлекать или же растить высококвалифицированных специалистов.

Важность подготовки таких специалистов подтверждают следующие основные факторы:

- внедрение новой техники, технологии, производство современных товаров, рост коммуникационных возможностей создают условия для ликвидации или изменения некоторых видов работ. В связи с этим необходимая квалификация не может быть гарантирована базовым образованием;
- мир превращается в рынок без границ с высоким уровнем конкуренции между странами. Страны, имеющие современную систему управленческого труда и программы непрерывного образования, лидируют в условиях этой конкуренции;
- изменения во всех областях жизни – главный элемент современности. Непрерывные и быстрые изменения в технологии и информатике требуют непрерывного обучения персонала;
- для организации более эффективно и экономично повышение отдачи от уже работающих сотрудников на основе их непрерывного обучения, чем привлечение новых работников.

Второе высшее образование развивается в информационном обществе, где нестандартность и скорость решений являются определяющим фактором успешной деятельности человека. Отсюда, результат образования должен оцениваться на уровне ментальных приоритетов и предпочтений данного конкретного общества, с учетом динамики общественных ценностей, идеалов и меняющихся критериев реального материально-духовного прогресса как человека, так и общества. Направлением разрабатываемых программ современного второго высшего образования является развитие у студентов способностей, которые позволят им успешно функционировать в современном обществе, справиться с вызовами быстро трансформирующегося рынка труда и неравномерностью темпа жизни. Такие программы позволяют подготовить творчески мыслящих специалистов, имеющих теоретические и практические профессиональные знания и навыки в сочетании со знаниями экономики, менеджмента, политики, социологии, полученными в кратчайшие сроки. Современный специалист должен умело сочетать в себе естественнонаучные, гуманитарные и технические знания, что влечет за собой необходимость разработки программ второго образования с явно выраженным междисциплинарным подходом в его содержании. Второе высшее образование становится принципиально иным, это феномен современного образовательного пространства. Поэтому организация и реализация оптимальной послевузовской образовательной траектории для каждого студента требует большого временного и административного ресурса, но она должна быть решена и решается, так как это продиктовано рынком образовательных услуг, а также заинтересованностью вузов и самих студентов. В современных условиях профессиональная подготовка специалистов со средним и высшим образованием для различных сфер и областей деятельности ведется в колледжах, институтах, университетах, академиях по широкому спектру специальностей, определенному «Регистром специальностей» и «Стандартами». Профессиональная деятельность специалистов в любой из сфер и областей будь то: образование, здравоохранение, транспорт, связь, промышленность, наука, сельское хозяйство и др., – на начальных ее этапах вос-

требует специальные знания и навыки, обусловленные и номенклатурируемые «Регистром» и «Стандартами специальностей». Однако, любая организация в этих сферах функционирует не спонтанно, она подчинена определенным законам, правилам (писаными и не писаными), она осуществляет свою траекторию движения в пространстве и во времени от зарождения до зрелости и нуждается не только в самоорганизации, но и в управлении процессами, людьми.

Специалист (инженер, технолог, педагог, врач) по мере накопления опыта, профессионального роста, соответствующего «Регистру и Стандартам», назначается во главе группы, отделения, бригады, сектора, отдела, службы по бытующему и общепринятому в нашей действительности принципу: «Он обладает организаторскими способностями!». Да, умения и способности у него есть, однако, профессиональных знаний и навыков управления нет. Специалист - «Технолог», «Механик», «Преподаватель», «Врач» назначается мастером, начальником отдела (цеха), завучем школы, начальником отделения, глав врачом и т. д. Что больше востребовано: знание технологии работ или управление персоналом?, конструкция и способ функционирования оборудования или мотивация и стимулирование работающих на качественную и высокопроизводительную работу?

Характеристики личности специалиста бесспорно важны, они формируют, и обеспечивают карьерный рост, но не менее важным является дополнительное профессиональное образование, как по специальности, так и в области менеджмента как науки управлять людьми и процессами в организации.

В этой связи, целесообразно развитие системы повышения квалификации и переподготовки кадров (через получение второго высшего и сокращенного на базе высшего образования) при университетах и др. высших учебных заведениях.

Таблица 1 – Цель обучения с точек зрения

Организации	Работника
<ul style="list-style-type: none"> – организация и формирование персонала; – овладение умением определять, понимать и решать проблемы; – воспроизводство персонала; – интеграция персонала; – гибкое формирование персонала; – адаптация; – внедрение нововведений. 	<ul style="list-style-type: none"> – поддержание на соответствующем уровне и повышение профессиональной квалификации; – приобретение профессиональных знаний вне сферы профессиональной деятельности; – приобретение профессиональных знаний о поставщиках и потребителях продукции, банках и других организациях, влияющих на работу фирмы; – развитие способностей в области планирования и организации производства.

Контингент обучающихся должен формироваться по согласованию с руководством организаций различных сфер человеческой деятельности по всему спектру специальностей, а для руководителей всех рангов в области менеджмента. Ведь руководитель – это не только директор, это бригадир, мастер, начальник участка, лаборатории, группы и т.д., но они, как правило, специалисты со средним или высшим образованием в области техники, технологии, химии и т.п., но никак не менеджмента. В этой связи, и это актуально, необходима и целесообразна подготовка этих специалистов в области управления персоналом, производством, сбытом, финансами, инновациями по сокращенной форме обучения, как на базе среднего специального образования, так и высшего, включая первую и вторую ступени с присвоением квалификации экономист-менеджер, то есть управляющий людьми, процессами, объектами. Второе высшее образование на данный момент является не обязательным, но существует ряд специфических особенностей, обуславливающих привлекательность такого образовательного процесса. Послевузовское образование привлекает не только потому, что студенты получают возможность усвоения новых социальных ролей, но и тем, что социализация протекает здесь на другом более качественном уровне. Здесь получает удовлетворение естественная и острая потребность людей в общении, которое основано на общности интересов, научных знаний, а разнообразная по характеру деятельность студентов второго образования вне университета позволяет наладить дополнительные профессиональные контакты. В системе второго высшего образования между всеми ее звеньями в полной степени реализуется процесс взаимовыгодного сотрудничества, что, в свою очередь, весьма благоприятно отражается на его психологическом климате. Наряду с насыщенной содержательной стороной процесса получения второго высшего образования, межличностные отношения студентов в университетской организо-

ванной среде гуманизированы. Социометрические исследования, проводимые в структурных подразделениях, реализующих программы второго высшего образования, показывают, что здесь полностью отсутствуют неблагоприятные социально-психологические явления. Принцип добровольности, на котором построен весь процесс второго высшего образования, обуславливает определенную динамичность всей его структуры, всего коллектива. Он постоянно обновляется, растет, развивается и включает как бы несколько слоев коллективной жизни, находящихся на разных стадиях развития и характеризующихся сплоченностью и устойчивостью. Вся работа, связанная с вопросами второго высшего образования показывает безусловные ее преимущества в университете. Однако, чтобы эта эффективная, хорошо зарекомендовавшая себя форма получения высшего послевузовского образования от отдельных экспериментов перешла в массовый опыт, необходимо решение комплекса проблем, связанных с организационно-управленческим, материально-техническим, кадровым и методическим обеспечением системы высших учебных заведений. В первую очередь важно решить проблемы организационно-управленческого характера. Необходимо разработать психолого-педагогические основы, учитывающие специфику второго высшего образования, которые позволят выявить социально-психологические особенности формирования и функционирования коллективов студентов второго высшего образования в условиях послевузовских объединений, определить методы и специфику социально-педагогической работы в структуре второго высшего образования, действующей на основе сугубо добровольного принципа. Таким образом, важным элементом подготовки высококвалифицированных кадров в различных сферах деятельности является развитие системы дополнительного (высшего на базе среднего специального, второго высшего) образования особенно персонала линейных руководителей низшего и среднего звена предприятий в области менеджмента (управление персоналом, производством, инновациями, бюджетированием и другими экономическими, управленческими и организационными вопросами и проблемами).

Список использованных источников

1. Терехова, Н. Ю. Второе высшее образование – феномен современного образовательного пространства / Н. Ю. Терехова // Актуальные проблемы современной науки. – 2014. - № 5. – С. 36.
2. Цибизова, Т. Ю. Профильное обучение как компонент системы непрерывного профессионального образования / Т. Ю. Цибизова // Актуальные проблемы современной науки. – 2011. - № 1. – С. 96.

УДК 334.764.47

**ОРГАНИЗАЦИЯ СЕТЕВЫХ СВЯЗЕЙ И ВЫБОР
«УМНЫХ» СПЕЦИАЛИЗАЦИЙ В
РЕГИОНАЛЬНОМ ИННОВАЦИОННОМ
РАЗВИТИИ**

*Слонимский А.А., к.э.н., доц., Слонимская М.А., доц.
Витебский филиал УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: региональное инновационное развитие, сетевые связи, научно-инновационные кластеры, технологические платформы, инструменты поддержки, предпринимательские сети, «умная» специализация.

В статье рассматриваются подходы к реализации кластерного принципа организации научно-инновационной деятельности и идеологии технологических платформ, анализируются белорусская, российская и европейская политика стимулирования новых инструментов регионального инновационного развития – кластеров и технологических платформ, концепция «умной специализации», которая лежит в основе формирования новых кластеров многих европейских стран. Показано, что научно-инновационные кластеры и технологические платформы на данный момент представляют собой пока что разрозненные сетевые инициативы. Для более успешного стиму-

лирования сетевых инициатив со стороны государства в условиях недостаточно развитой конкурентной среды предлагается перейти как активному применению преимущественно мягких мотивационных инструментов воздействия в замен жестких методов прямого регулирования реализации сетевых проектов. Подчеркивается сложность результатов реализации такого рода сетевых проектов для мониторинга и необходимость дополнения государственных механизмов контроля и проверок при реализации подобных инициатив имиджевыми оценками.

Ряд стратегических и проектных документов, подготовленных в последние два-три года в целях повышения эффективности научной сферы и превращения результатов исследований и разработок в востребованный экономикой и обществом интеллектуальный продукт, предусматривает в Республике Беларусь реализацию кластерного принципа организации научно-инновационной деятельности и идеологии технологических платформ. Хронологически первыми в качестве эффективного инструментария организации современного научно-технологического и инновационного процесса были предложены кластеры как одна из форм гибкой межведомственной и междисциплинарной кооперации по сетевому принципу [1]. В то же время практическая реализация обеих форм еще сильно отличается от «модельных» представлений, и с этой точки зрения научно-инновационные кластеры и технологические платформы пока что являются самостоятельными разрозненными инструментами, находящимися в неопределенной позиции по отношению друг к другу.

Доступные сегодня результаты исследований не дают однозначного ответа на вопрос о том, какими должны быть «модельные» кластеры и правительственные меры их поддержки. Даже само понятие кластеров весьма многообразно. Под ними понимаются образования совершенно разного рода – от инновационных систем до цепочек создания добавленной стоимости (таблица 1).

Таблица 1 – Концепции кластеров, принятые в некоторых странах Европы

Страна	Концепция кластера
Австрия	Производственные сети, инновационные сети, сети взаимодействия
Бельгия	Производственные цепочки и сети, инновации и кооперация
Великобритания	Региональные инновационные системы
Германия	Однотипные фирмы и инновационные системы
Дания	Ресурсные зоны
Испания	Инновационные системы
Италия	Межотраслевые потоки знаний
Нидерланды	Цепочки создания добавленной стоимости и производственные сети
Норвегия	Цепочки создания добавленной стоимости и производственные сети
Финляндия	Комбинации фирм, связанных друг с другом трансфером знаний
Швейцария	Инновационные сети
Швеция	Системы взаимосвязанных фирм из различных отраслей промышленности

Источник: [Boosting Innovation. The Cluster Approach. OECD Proceedings. OECD publication Service, 1999].

Постановлением Совета Министров от 16.01.2014 № 27 утверждена Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь. Инновационно-промышленный кластер, согласно упомянутому документу, – это «кластер, участники которого обеспечивают и осуществляют инновационную деятельность, направленную на разработку и производство инновационной и высокотехнологичной (наукоемкой) продукции» [2].

Результаты специального изучения 200 кластерных инициатив в различных регионах мира, проведенного авторами исследования «The Cluster Initiative GreenBook» в начале XXI в., показали, что инновационная деятельность и распространение технологий – одна из важнейших целей создания и деятельности кластеров. Ее реализовывали 75 % рассмотренных кластерных инициатив. Это позволило сделать вывод о том, что территориальная кластеризация способствует повышению инновационной активности хозяйствующих субъектов [4].

Усиление роли кластеров стало одним из приоритетов инновационного развития экономик стран Европейского союза. Основы современной кластерной политики в Европе были сформулированы в Сообщении комиссии европейских сообществ от 17 ноября 2008 г. «На пути к кластерам мирового уровня в ЕС: внедрение расширенной инновационной стратегии». В документе, в частности, говорится о необходимости согласованных мер по созданию условий для повышения уров-

ня европейских кластеров и их выходу на мировой рынок. «Устойчивая рыночная фрагментация, слабые связи между кластерами внутри еврозоны приводят к тому, что европейские кластеры не обладают достаточной критической массой и инновационным потенциалом, чтобы быть конкурентоспособными в условиях глобальных рынков. Стремление к превосходству должно стать односторонним приоритетом» [5, с. 5].

Эти положения служат также достижению целей Лиссабонской стратегии (в модернизированном варианте – стратегия «Европа-2020»), направленной на рост конкурентоспособности и снижение социальной напряженности. Среди ее приоритетов – повышение занятости, рост инвестиций в образование, инновации и науку, снижение уровня бедности, новая промышленная политика, поддержка малого и среднего бизнеса, углубление единого европейского рынка.

Инициатива превосходства стала успешным примером кластерной политики Германии, направленным на реализацию регионального исследовательского потенциала научных, учебных учреждений и предприятий. В течение первых трех конкурсных отборов независимое жюри выбрало 15 кластеров, которые получили в целом 600 млн. евро на развитие своих программ и одновременно вкладывают такую же сумму собственных средств. Для участия в конкурсах нет тематических ограничений, но важно, чтобы концепция проекта вносила вклад в развитие рынков будущего. Так, тематика исследований победителей третьего конкурса (2012 г.) отражает наиболее актуальные приоритеты принятой в 2006 г. национальной «Стратегии высоких технологий»: Био-Экономика, индивидуализированная иммунотерапия, электромобильность, умные технические системы, производство карбона. Действие данной инициативы было продлено до 2017 г. с бюджетом 2,7 млрд. евро [6, с. 134].

Учитывая сложную систему мобилизации финансовых ресурсов, зависящую от федерального уровня и уровня земель, большого количества участников, влияющих на процесс финансирования и выбора получателей средств, отсутствие единого органа управления инновационной политикой (средства федерального бюджета на научные исследования распределяются между тремя ведомствами) данные инициативы были своевременны и обеспечили условия определенной финансовой стабильности для проведения кластерноориентированных преобразований.

Современная политика Франции, направленная на ликвидацию сложившегося технологического отставания страны от США и стран Азиатско-Тихоокеанского региона, опирается на так называемые полюса конкурентоспособности – объединения предприятий, научных лабораторий и образовательных учреждений, располагающихся на определенной территории и сотрудничающих с целью разработки инновационных проектов, конкурентоспособных на международном рынке. В настоящее время во Франции работает 77 полюсов или кластеров, 7 из них имеют статус международного значения [7, с. 129].

Чтобы создать условия для формирования инновационных кластеров, власти Финляндии предпринимают шаги для укрепления позиций университетов в национальной инновационной системе и выведения их из состояния «интровертности». Предполагается, что «переформатированные» университеты станут центрами кластеров инновационного роста. В целом такой кластер должен представлять собой совокупность лидирующих в мире центров подготовки кадров, исследовательских институтов и высокотехнологичных компаний, обеспечивающих коммерциализацию инноваций в определенных областях, на которых сфокусирована стратегия инновационной политики страны. Одним из следствий такого подхода станет не только возможность выхода финских исследователей и разработчиков на мировой уровень компетенций и инновационных инициатив, но и привлекательность работы в таких системах для ученых мирового класса.

Для укрепления кластеров ведется работа по объединению разрозненных в настоящее время и даже находящихся в разных регионах, но дополняющих друг друга в своих компетенциях университетов в более крупные образования. В кластеры предполагается также интегрировать и политехнические институты как организации, способные обеспечить развитие в них прикладных исследований. Тем самым будет изменено нынешнее положение, когда между университетами и политехническими институтами связи практически отсутствуют. В Финляндии будет реализована программа усиления инновационной направленности университетов и их связей с прикладными центрами – политехническим институтами и государственными НИИ (бюджет – 50 млн. евро). При этом в ближайшие годы правительство намерено существенно сократить число государственных НИИ и улучшить управление ими, заменив прямое отраслевое финансирование по каналам профильных министерств и ведомств проектным финансированием [6, с. 79].

Началом кластерной политики в инновационной сфере России можно ориентировочно считать 2007 г., когда Министерством экономического развития (далее – МЭР) была разработана «Концепция развития кластерной политики в Российской Федерации». В марте 2009 г. МЭР представило Методические рекомендации по реализации кластерной политики в Российской Федерации, в том числе для создания инновационных кластеров. На практическом уровне было решено реализовывать пилотные проекты по формированию кластеров, не вводя при этом специальных инструментов и мер. Надежды возлагались на то, что более эффективно будут использоваться уже имеющиеся инструменты, в том числе средства институтов развития.

Появление в 2009 г. проекта инновационного города Сколково фактически «заморозило» идею развития кластеров, поскольку именно туда были направлены основные ресурсы и общественное, в том числе политическое, внимание. Кластерная политика сузилась до поддержки малых, в том числе инновационных (не выделенных в отдельную категорию со специальными режимами поддержки) предприятий через соответствующие программы Министерства экономического развития Российской Федерации. В ряде регионов были приняты программы развития кластеров или созданы организационные структуры по их развитию, однако активность была временной. В итоге планы по формированию ряда ранее широко анонсированных кластеров (например авиационного в г. Жуковском), реализованы не были.

Новый виток российской кластерной политики начался с утверждением в 2011 г. Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу. В ней упомянуты два типа кластеров – территориально-производственные и инновационные высокотехнологичные. Согласно документу, к 2016 г. в субъектах Российской Федерации должно быть создано 30 функционирующих более двух лет «полноценных инновационных высокотехнологичных кластеров» [6, с. 18–19].

Важнейшей целью создания технологических платформ обычно является разработка перспективных для коммерциализации результатов научной деятельности наукоемких технологий высших технологических укладов. Сам этот инструмент развития сотрудничества и согласования интересов основных участников платформ позиционируется не как финансовый, а как коммуникационный (между властью, наукой и бизнесом). Так, в проекте документа Совета Министров и Национальной академии наук «Беларусь-2020: наука и экономика. Концепция комплексного прогноза научно-технического прогресса и приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на период до 2020 года» технологическая платформа трактуется как «коммуникационный инструмент, направленный на создание перспективных технологий, новых продуктов (услуг), привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон, а также на совершенствование нормативной правовой базы в области научно-технологического и инновационного развития» [8].

Такой подход является почти калькой европейского и российского аналогов. Более того, имеет место и ориентация ряда оформляющихся белорусских технологических платформ на привязку к соответствующим российским («Биоиндустрия и биоресурсы – БиоТех-2030», «Медицина будущего», «Инновационные лазерные, оптические и оптоэлектронные технологии – фотоника» и некоторые другие техплатформы, перечень которых утвержден решениями Правительственной комиссии Российской Федерации по высоким технологиям и инновациям в 2011–2012 гг.). К настоящему времени в России обозначилась деятельность 32 подобных коммуникационных площадок.

Стандартный алгоритм формирования и работы технологических платформ состоит, как показывает европейский опыт, из трех основных этапов. На первом определяются стратегические приоритеты научно-технологического развития, которые фактически задают тематику платформ; на втором создаются «дорожные карты»; на третьем происходит реализация проектов, в том числе научных исследований и разработок, которые финансируются из различных источников. В России третий этап фактически еще только начинается. Это связано со сложностью и длительностью процесса согласования финансовых условий и мер по государственной поддержке функционирования технологических платформ.

Последние, в зависимости от состава участников, могут быть ориентированы на развитие различных партнерских связей. Выделяют три типа таких связей: между научными учреждениями и университетами; между научными учреждениями, вузами и промышленными компаниями; между разными промышленными компаниями (таблица 2). Следует подчеркнуть, что для кластерного развития хозяйствующих субъектов необходимо наличие всех трех видов партнерских отношений:

между производителями, поставщиками, потребителями, а также поддерживающими и обслуживающими их организациями – научными учреждениями, вузами, финансовыми институтами, венчурными компаниями.

Таблица 2 – Сетевые связи в технологических платформах отдельных европейских стран

Типы сетевых связей	Страны
Внутринаучные связи (продвижение совместных исследовательских центров и проектов, центров научного превосходства)	Бельгия, Испания, Норвегия, Франция, Швейцария
Связи «наука–промышленность» (продвижение государственно-частных партнерств)	Бельгия, Германия, Дания, Италия, Норвегия, Польша, Португалия, Финляндия, Франция
Внутрипромышленные связи (продвижение отраслевых сетей)	Бельгия, Германия, Дания, Испания, Польша, Португалия
«Умная» специализация кластеров	Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Ирландия, Испания, Турция, Финляндия, Чехия, Эстония

Источник: *OESD Science, Technology and Industry, Outlook 2012*.

Под «умной специализацией» понимается выбор на региональном уровне таких областей, в которых кластеры смогут внести наибольший вклад в экономическое развитие путем поддержки научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности в рамках выявленных областей специализации. «Умная специализация» необязательно касается высокотехнологичных отраслей или «приоритетных» направлений – это могут быть и низкотехнологичные отрасли или сфера услуг, но такие, где вложения в исследования и разработки будут способствовать промышленному развитию региона и смогут дать импульс развитию других секторов экономики. Концепция «умной» специализации (*smart specialization*) была предложена в 2009 г. экономистами Д. Фореем, П. Давидом и Б. Холлом [9]. Она лежит в основе формирования новых кластеров многих европейских странах, и этот подход постепенно возводится на уровень общеевропейской политики: предполагается, что в будущем смогут претендовать на поддержку из ресурсов ЕС только те европейские регионы, которые уже определили свою «умную» специализацию. Выбор областей «умной специализации» производится консенсусом экспертов, представляющих науку, образование, бизнес, промышленность.

Государству в данной концепции отводятся три функции: 1) создание условий для осуществления согласований и выбора «умной специализации»; 2) проведение мониторинга кластерного развития с точки зрения выбранной регионами специализации; 3) определение потребностей, возникших в связи с выбранной специализацией (например, в сфере образования) и введение соответствующих стимулов и мер поддержки.

Такой подход позволяет более гибко задействовать разные инструменты, усиливая их потенциальные эффекты. Так, технологические платформы, являясь инструментом согласования интересов различных авторов, могут способствовать выявлению «умной специализации».

В рамках деятельности технологических платформ должно обеспечиваться фокусирование частных и государственных средств на финансировании наиболее перспективных с точки зрения коммерциализации научных исследований, с учетом предпочтений бизнеса, готового трансформировать инновационные решения в конкурентоспособную на национальном и мировом рынках продукцию.

Своеобразные технологические платформы были созданы в 2007–2010 гг. Великобританией в целях стимулирования инновационной деятельности для решения крупных социально-общественных проблем. С их помощью определяются основные барьеры на пути решения проблем и разрабатываются пути их преодоления. Благодаря улучшению координации действий между ключевыми игроками из промышленности, научного сообщества и правительства консолидируются усилия по поддержке инноваций. Цель платформ – кардинально улучшить позиции английского бизнеса на глобальных рынках, ускорить экономическое развитие страны, а также повысить качество государственных услуг. В настоящее время действует шесть таких платформ: три – в области здравоохранения («независимая старость», инфекционные заболевания, адресная ме-

дицина), в сфере эффективного строительства зданий, транспортных средств с низким выбросом вредных веществ, устойчивого сельского хозяйства и продовольствия. Еще две подобные платформы уже прекратили свое существование (в области «умных» транспортных систем и услуг, а также в сфере безопасных сетей) [6, с. 122].

В 2010 г. в Германии была создана Национальная технологическая платформа электромобилей, в которой объединены усилия представителей промышленности, науки и государства. Исследовательские направления включают, прежде всего, изучение аккумуляторов, приводных механизмов и использования информационно-коммуникационных технологий. Созданы показательные регионы, в которых должна быть использована новая техника. Для этого разрабатываются механизмы стимулирования спроса на данную продукцию. Массовое производство запланировано начать в 2020 г. [6, с. 136].

Одна из основных задач техплатформ – координация исследований, осуществляемых на доконкурентной стадии, в том числе в рамках формируемой системы технологического прогнозирования, в которую входит: выявление пакетов технологий, в том числе ключевых производственных технологий, которые могут обеспечить устойчивую конкурентоспособность секторов отечественной экономики на мировом рынке; определение тематических областей исследований, фундаментальных и прикладных проблем, решение которых необходимо для формирования соответствующих пакетов технологий; оценка необходимого ресурсного обеспечения для проведения исследований, а также требований к компетенции кадров и инфраструктурным решениям.

Так, например, Российский фонд технологического развития будет обеспечивать предоставление льготных кредитов на финансирование выполнения НИОКР в рамках проектов, прошедших экспертизу техплатформ и соответствующих, определенных ими приоритетов.

Пока же технологические платформы получили достаточно скромное бюджетное финансирование в рамках федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007—2013 годы», при этом многие практические аспекты дальнейшего функционирования платформ остаются неясными. Вместе с тем предполагается, что финансирование проектов далее будет идти из максимально возможного числа источников: федеральных целевых программ; средств РОСНАНО и госкорпораций; программ фундаментальных исследований РАН; финансирования, выделяемого в рамках разных инициатив Министерства образования и науки Российской Федерации по кооперации вузов и предприятий, средств, выделяемых Министерством экономического развития на инновационные кластеры, и т. д.

В целом можно предположить четыре сценария развития российских технологических платформ [6, с. 18]: 1) технологическим платформам будет придан специальный статус, который предполагает приоритетность поддержки по их тематике. В этих условиях проектам техплатформ будет легче получать финансирование в рамках существующих финансовых инструментов; 2) технологические платформы – это статус, сопровождаемый целевым финансированием, которое будет выделяться по специальной статье. Это – режим наибольшего благоприятствования по отношению к платформам; 3) технологическим платформам будет рекомендовано принимать участие в различных, приоритетных для государства инициативах, например, ориентироваться на работу в инновационных кластерах; 4) преобразование технологических платформ исключительно в инструмент согласования интересов.

Поскольку с 2012 г. активизировалась работа по формированию инновационных кластеров и технологические платформы в России стали рассматриваться как возможные их участники, повышается вероятность реализации третьего сценария, что не исключает сохранения за техплатформами функций коммуникатора (четвертый сценарий).

Данный инструмент стимулирования связей весьма актуален и для Беларуси, которая, как показывают международные сопоставления, заметно отстает именно по параметрам, характеризующим взаимосвязи, и в первую очередь, между наукой и бизнесом. По данным Института Всемирного банка, сегодня по способности генерировать, воспринимать и распространять научные знания Беларусь среди 146 государств занимает 45-е место, опережая все страны СНГ, кроме России. А по наличию условий для использования научных знаний для экономического развития («Индекс экономики знаний») – 59-ю позицию, уступая среди стран Содружества России и Украине [10, с. 8].

Молодые в рыночном отношении государства пока не освоили применительно к воздействию на кластеры и техплатформы навыки использования мягких мотивационных инструментов. Жесткие же акценты на финансовые, прямые инструменты стимулирования взаимодействий и парт-

нерств в инновационной сфере вносят, как оказалось, весьма существенные искажения в мотивации сетевых акторов. Становится понятным, что механизмы государственного стимулирования в отношении инновационно ориентированных сетевых структур более эффективно работают при наличии конкуренции, а в условиях еще не развитой конкурентной среды здесь объективно возрастает риск симуляций и имитаций. Следует также подчеркнуть, что в силу характерной для инновационной среды плохой измеримости и слабой формализации получаемых при использовании господдержки эффектов имеются и определенные сложности для мониторинга результатов реализации такого рода сетевых проектов. В силу этого обстоятельства государственные механизмы контроля и проверок при реализации подобных инициатив должны дополняться и имиджевыми оценками.

Список использованных источников

1. Яшева, Г. А Кластеры в белорусской экономике / Г. А. Яшева // Наука и инновации. – 2012. – № 8. – С. 34–36. – № 9. – С. 28–30.
2. Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации [Электронный ресурс]: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 16. 01. 2014, № 27 // КонсультантПлюс. Беларусь / ЗАО «КонсультантПлюс». – Минск, 2014.
3. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Solvell, O. Cluster Initiative GreenBook [Электронный ресурс] / G. Lindqvist, C. Ketels. – 2003. – Режим доступа: <http://www.cluster-research.org>. – Дата доступа: 20.06.2014.
5. Сообщение Комиссии Европейских сообществ Совету, Европейскому парламенту, Европейскому экономическому и социальному Комитету и Комитету регионов: на пути к кластерам мирового уровня в ЕС: внедрение расширенной инновационной стратегии: офиц. текст, Брюссель, 2008. – 10 с.
6. Наука и инновации: выбор приоритетов / отв. ред. Н.И. Иванова. – Москва : ИМЭМО РАН, 2012. – 235 с.
7. Нецадин, А. О французском опыте создания полюсов конкурентоспособности / А. Нецадин, Д. Треву // Общество и экономика. – 2012. – № 5. – С. 129–134.
8. Беларусь 2020: наука и экономика. Концепция комплексного прогноза научно-технического прогресса и приоритетных направлений научно-технической деятельности в Республике Беларусь на период до 2020 года. – Минск: Совет Министров Республики Беларусь, Национальная академия наук Беларуси. Проект, 2014.
9. Источник: Foray, D., David, P.A., Hall, B. Smart Specialization: The Concept //Knowledge for Growth. Prospects for Science, Technology, and Innovation. Selected papers from Research Commissioner Janez Potochnk's Expert Group. – November 2009. – P. 20–24.
10. Комарова, Ж. На пути совершенствования научной сферы / Ж. Комарова // Наука и инновации. – 2014. – № 1. – С. 7–11.

УДК 657.222

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ, В БАНКАХ

Солодкий Д.Т., к.э.н., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: банк, бухгалтерский учёт, строительные материалы, незавершенное строительство, заказчик, подрядчик.

В материале выступления освящен один из актуальных вопросов развития бухгалтерского учета процесса осуществления инвестиционной деятельности в банках. Представлен критиче-

ский обзор нормативно-правовых актов и литературы по теме выступления. Разработан порядок отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций со строительными материалами.

В настоящее время в Республике Беларусь законодательные акты, регламентирующие бухгалтерский учет в банках, наиболее полно соответствуют Международным стандартам финансовой отчетности, чем те, на основе которых ведется учет в организациях, занимающихся другими видами экономической деятельности. В этом заслуга Национального банка Республики Беларусь, как регулятора бухгалтерского учета в банковской сфере.

Среди отечественных авторов, уделяющих внимание бухгалтерскому учету в банках, следует отметить следующих: Л.П. Бабаш, О.Н. Шестак, Л.П. Левченко, Е.В. Быковская, В.И. Малая, Т.А. Купрюшина и др.

Несмотря на достаточно высокий уровень регулирования бухгалтерского учета в банках в целом, учет некоторых объектов требует уточнения. К таким объектам бухгалтерского учета можно отнести строительные материалы, используемые банком для осуществления капитальных вложений.

Ни НСФО 2 «Запасы» [3], ни НСФО 16 «Основные средства» [4] не применяются в отношении строительных материалов, предназначенных для строительства, реконструкции и модернизации. В своих работах указанные выше авторы также не рассматривают учет строительных материалов, предназначенных для использования в процессе выполнения строительных и иных специальных монтажных работ, но при осуществлении строительства основных средств хозяйственным способом предлагают отражать хозяйственную операцию по списанию материалов, использованных при выполнении строительно-монтажных работ, следующей бухгалтерской проводкой:

Д-т сч. 5562 «Вложения в незавершенное строительство» – К-т сч. 5600 «Материалы».

А при осуществлении строительства основных средств подрядным способом предлагают отражать хозяйственную операцию по передаче банком материалов подрядчику для выполнения строительных работ следующей бухгалтерской записью:

Д-т сч. 6540 «Расчеты по капитальным вложениям» - К-т сч. 5600 «Материалы».

Можно сделать вывод, что приведенные бухгалтерские проводки предполагают использование для учета строительных материалов счета 5600. А в случае передачи подрядчику строительных материалов, принадлежащих банку-заказчику, то возникает вопрос о целесообразности использования для отражения данной хозяйственной операции счета расчетов 6540.

Необходимо отметить, что на момент публикации научных работ еще действовала Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств в банках Республики Беларусь, утвержденная Постановлением Совета директоров Национального банка Республики Беларусь № 89 от 22 марта 2007 года, в которой было предусмотрен именно такой порядок отражения данных хозяйственных операций.

Однако Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь № 238 от 14 апреля 2014 года [2] вышеуказанная инструкция признана утратившей свою силу.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод о том, что разработка порядка отражения в бухгалтерском учете банков операций со строительными материалами является достаточно актуальным вопросом.

На сегодняшний день внесены изменения и в План счетов бухгалтерского учета в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь. Счет 5600 «Запасы» предназначен для учета именно запасов, а как уже было отмечено НСФО 2 «Запасы» не применяется к строительным материалам. Одновременно в Плане счетов предусмотрен счет 5570 «Оборудование к установке и строительные материалы», на котором и предлагается учитывать движение строительных материалов, которые будут использованы при выполнении строительных работ.

С целью устранения вышеуказанных замечаний предлагается следующий порядок отражения в бухгалтерском учете движения строительных материалов:

1) перечислены денежные средства поставщику строительных материалов, счет которого открыт в нашем банке:

Д-т сч. 6530 «Расчеты с поставщиками, подрядчиками» (6630 «Расчеты с поставщиками, подрядчиками») - К-т сч. 3012 «Текущие (расчетные) счета коммерческих организаций»;

2) перечислены денежные средства поставщику строительных материалов, счет которого открыт в другом банке:

Д-т сч. 6530 «Расчеты с поставщиками, подрядчиками» (6630 «Расчеты с поставщиками, подрядчиками») - К-т сч. 1201 «Корреспондентский счет в Национальном банке для внутривнутриреспубликанских расчетов»;

3) поступили от поставщика и оприходованы на склад строительные материалы:

– отражается стоимость поступивших строительных материалов без НДС:

Д-т сч. 5570 «Оборудование к установке и строительные материалы», лицевой счет «Строительные материалы на складе» - К-т сч. 6530 «Расчеты с поставщиками, подрядчиками» (6630 «Расчеты с поставщиками, подрядчиками»);

– отражается сумма НДС по поступившим строительным материалам:

Д-т сч. 6503 «Налог на добавленную стоимость» - К-т сч. 6530 «Расчеты с поставщиками, подрядчиками» (6630 «Расчеты с поставщиками, подрядчиками»);

4) отражен зачет НДС:

Д-т сч. 6603 «Налог на добавленную стоимость» - К-т сч. 6503 «Налог на добавленную стоимость»;

5) отражается списание строительных материалов, использованных при выполнении строительно-монтажных работ, при осуществлении строительства основных средств хозяйственным способом:

Д-т сч. 5562 «Вложения в незавершенное строительство» - К-т сч. 5570 «Оборудование к установке и строительные материалы»;

6) отражается передача строительных материалов, принадлежащих банку-заказчику, подрядной строительной организации для выполнения строительных работ при осуществлении строительства основных средств подрядным способом:

Д-т сч. 5570 «Оборудование к установке и строительные материалы», лицевой счет «Строительные материалы, переданные подрядчику» - К-т сч. 5570 «Оборудование к установке и строительные материалы», лицевой счет «Строительные материалы на складе»;

7) отражается списание строительных материалов, ранее переданных подрядной строительной организации, после подписания банком акта сдачи-приемки выполненных строительных и иных специальных монтажных работ (ф. № С-2), в качестве приложения к которому в произвольной форме составляется ведомость материалов, израсходованных на производство работ, в которой материалы банка-заказчика и подрядчика указываются с отдельными подсчетами итогов, и справки о стоимости выполненных работ и затратах (ф. № С-3):

Д-т сч. 5562 «Вложения в незавершенное строительство» - К-т сч. 5570 «Оборудование к установке и строительные материалы», лицевой счет «Строительные материалы, переданные подрядчику».

Предлагаемый порядок отражения в бухгалтерском учете банков отражения хозяйственных операций по поступлению строительных материалов, их передаче подрядной строительной организации, а также списанию при выполнении строительных и монтажных работ соответствует действующему законодательству, регламентирующему бухгалтерский учет в банковской сфере, и в итоге позволит избежать недочетов при составлении бухгалтерской отчетности, то есть повысит ее достоверность.

Список использованных источников

1. Бухгалтерский учет в банках : учеб. пособие / Л. П. Бабаш, О. Н. Шестак, Л. П. Левченко. – Минск: Выш. шк., 2010. – 512 с.
2. Инструкция по бухгалтерскому учету операций, связанных с передачей в финансовую аренду (лизинг) или аренду, банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь : утв. Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь, 14 апреля 2014 г., № 238.
3. Национальный стандарт финансовой отчетности 2 «Запасы» (НСФО 2) : утв. Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь, 28 декабря 2012 г., № 741.
4. Национальный стандарт финансовой отчетности 16 «Основные средства» (НСФО 16) : утв. Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь, 28 декабря 2012 г., № 708.
5. Об установлении Плана счетов бухгалтерского учета в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях Республики Беларусь и утверждении Инструкции о порядке применения Плана счетов бухгалтерского учета в банках и небанковских кредитно-

финансовых организациях Республики Беларусь : Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь, 29 августа 2013 г., № 506.

УДК 331.5.024.54

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ КАДРАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ткаченко С.С., к.э.н., доц.

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: инновации, исследователи, доктор наук, кандидат наук.

В статье анализируется состояние обеспеченности кадрами инновационного развития экономики Беларуси и его составляющие – образовательный уровень населения, кадровый потенциал науки. Отмечается высокий образовательный уровень населения. Обращается внимание на проблемы в развитии кадрового потенциала науки – снижение притока молодёжи в науку, старения научных кадров, уменьшение доли кадров высшей квалификации – докторов и кандидатов наук вследствие падения престижа научной деятельности, низкого уровня оплаты труда учёных и др. Обоснованы предложения по решению сложившихся проблем.

На современном этапе определяющим фактором социально-экономического развития является способность создания и использования инновационного потенциала. Высокотехнологичные наукоёмкие технологии и отрасли являются движущей силой развития экономики как отдельной страны, так и всего мирового сообщества. Темпы роста инновационных отраслей в 3 – 4 раза превышают темпы роста других отраслей экономики. Они характеризуются высокой добавленной стоимостью в конечной продукции, высокой оплатой труда работников, значительными объёмами экспорта. Внедрение инноваций во все сферы экономики обеспечивает рост производительности труда, что приводит к снижению затрат на производство продукции.

Инновационный характер развития экономики выбран Республикой Беларусь в качестве государственного приоритета. Этот выбор базируется на достигнутом в предшествующие периоды уровне науки и научно-технического развития, высоком образовательном уровне населения. В Республике Беларусь сосредоточено 1,2 % учёных мира, накопленная интеллектуальная собственность оценивается примерно в 40 млрд. долл. В настоящее время страна удерживает лидирующие позиции в разработке фундаментальных проблем в области физики, математики, новых материалов. По ряду направлений – информатизация и программное обеспечение, нанотехнологии и наноматериалы, генетика и биотехнологии, экологическая устойчивость, радиационная безопасность и др. Беларусь не отстает от мировых тенденций. По оценке Global Innovation Index 2013 Беларусь по развитию науки и инноваций находится на 77 позиции из 142 стран – участниц.

Инновационный характер развития экономики предъявляет высокие требования к качественным характеристикам человеческого капитала. Внедрение и использование инноваций в производственную деятельность актуализирует потребность в высококвалифицированных кадрах, обладающих необходимыми знаниями, умениями, навыками, способных адаптироваться к нововведениям, осваивать и воспроизводить новшества. Высокое качество человеческого капитала является залогом инновационной активности работников, предпринимателей, субъектов хозяйствования, усиливает воздействие научно-технологических изменений на эффективность производства, экономический рост и развитие. Такая зависимость подтверждена многочисленными исследованиями европейских и американских учёных, результаты которых опубликованы в 1980-1990 гг. [4].

В этой связи особую значимость приобретает политика государства, направленная на рост образовательного уровня населения, всестороннее развитие человеческого капитала. Весомой составляющей такой политики является финансирование сферы образования и прежде всего за счёт средств государственного бюджета. По международным стандартам для достижения современного уровня развития сферы образования общее её финансирование должно составлять не менее 10 %

ВВП. В Беларуси бюджетные расходы на образование в 2014 г. составили всего 5,1 % ВВП (в 2005г. – 6,4 %).

Но несмотря на относительно низкий уровень финансирования в Беларуси достигнуты высокие результаты в образовательной сфере. Республика Беларусь опережает все страны СНГ по уровню грамотности взрослого населения, который составляет 99,8 %, и входит в число стран мира с самым высоким уровнем грамотности молодёжи – 99,8 %. По данным ЮНЕСКО Республика Беларусь по численности населения, обучающегося в средних специальных и высших учебных заведениях в расчёте на 10 тыс. чел. – 641 чел. занимает 4 место в мире после Республики Корея – 699 чел., США – 683 чел. и Чили – 657 чел.

Образовательная система является базой, основой формирования кадрового потенциала инновационного развития, который сосредоточивается прежде всего в сфере науки, где зарождаются идеи, теоретические обоснования новшеств, изобретения, разрабатываются интеллектуальные продукты

Вместе с тем проблемы создания высоких технологий, внедрения научных достижений в практику хозяйствования, практического использования накопленного научно-технического, производственного, интеллектуального и кадрового потенциала длительное время в стране решались не самым эффективным образом, что привело к технологическому отставанию по ряду определяющих направлений развития науки и техники. Кроме того, невысокий уровень развития высокотехнологичных наукоёмких отраслей – это прежде всего следствие резкого снижения бюджетного финансирования НИОКР с начала 90-х годов. В течение 2005 – 2013гг. объём финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки увеличился в 9,9 раз. Но поскольку таким же темпом увеличивался валовой внутренний продукт, наукоёмкость ВВП осталась практически неизменной и составила в 2013г. 0,69 % (в 2005г. – 0,67 %). В 2014г. наукоёмкость ВВП снизилась в результате сокращения финансирования НИР почти на 300 млн.руб. при увеличении объёма ВВП. Заметим, что Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015гг. предусматривалось увеличение затрат на НИР в 2015г. до уровня 2,5-2,9 % ВВП.

Невысокий уровень финансирования научных исследований и разработок явился одной из главных причин сокращения численности занятых в сфере науки, где зарождаются идеи, теоретические обоснования новшеств, изобретения, разрабатываются интеллектуальные продукты.

В начале 1990-х годов численность занятых в науке и научном обслуживании превышала 100,0 тыс.чел. В течение последнего 20-летия численность научных работников постоянно сокращалась и в 2014 г. персонал, занятый научными исследованиями и разработками, составил менее 27,2 тыс.чел. Из общей численности научного персонала на долю исследователей в 2014г.приходилось менее 2/3 – 63,8 %. На протяжении последних лет их количество колеблется от 18,3 тыс.чел в 2005г. до 17,4 тыс.чел в 2014г. Доля вспомогательного персонала составляет 29,3 % (2014г.). В расчёте на 10 тыс. занятых в экономике приходится 61 чел., ведущих научные исследования, что существенно ниже, чем в других странах: в России – 125 и 66, в Германии – 131 и 77 соответственно.

Большая часть исследователей является представителями технических и естественных наук. Их доля в общей численности составила в 2014г. 61,0 % и 19,2 % соответственно. Но в абсолютном выражении их численность, также как и в других областях науки, сокращается. Квалификационный уровень исследователей определяется наличием в их составе докторов и кандидатов наук. По данным Белстата, численность докторов наук в составе исследователей на протяжении 2000-х годов постоянно сокращалась и составила 671 чел. в 2014г. (в 2005г. – 780 чел.), а их удельный вес – с 4,3 в 2005г. до 3,9 % в 2014г. Численность кандидатов наук уменьшилась с 3232 чел. в 2005г. до 2867 чел. в 2014г., их удельный вес – с 17,7 до 16,5 % соответственно. Сокращение численности докторов и кандидатов наук произошло во всех областях науки, кроме социально-экономических и общественных наук, где число докторов наук возросло с 41 в 2005г. до 49 чел. в 2014г., а кандидатов наук – с 219 до 273 чел. соответственно.

Численность исследователей с учёной степенью в естественных и технических науках постоянно уменьшается. Так, численность докторов наук в 2014г. составила 83,6 и 83,7 % к уровню 2005г., кандидатов наук – 80,6 и 83,1 % соответственно. Но поскольку численность исследователей также уменьшилась, то доля исследователей с учёной степенью в естественных науках почти не изменилась: кандидатов наук – 17,7 % в 2005г. и столько же в 2014г., а доля докторов наук даже увеличилась на 0,2пп. – с 3,7 до 3,9 % соответственно. В технических науках доля докторов наук в

числе исследователей уменьшилась с 1,9 % в 2005г. до 1,6 % в 2014г., а кандидатов наук – с 8,9 до 7,4 % соответственно.

К числу неблагоприятных тенденций, сложившихся в кадровом составе белорусской науки, относится ухудшение возрастной структуры исследователей с учёной степенью. В 2014г. 78,1 % (в 2011г. – 68,0 %) докторов наук имели возраст старше 60 лет и ни одного доктора наук – в возрасте моложе 29 лет (включительно). Среди кандидатов наук в молодом возрасте насчитывалось только 63 чел (в 2011г. – 84 чел.). Процесс старения исследователей наблюдается и среди кандидатов наук – доля лиц старше 60 лет составила 1026 чел., или 35,8 % числа исследователей (в 2011г. – 32,6 %).

Основным фактором сокращения кадрового потенциала НИР, старения научного персонала явилось нарушение воспроизводственных процессов, уменьшение притока молодёжи в научную сферу. Главным источником пополнения научных кадров является аспирантура. В 90-х годах резко сократился набор в аспирантуру, практически исчез конкурс, по некоторым отраслям науки даже наблюдался недобор на заявленные места. Такая же тенденция сохраняется и в настоящее время, хотя и не столь резко выраженная. Сокращается как приём в аспирантуру, так и выпуск из аспирантуры. Но поскольку в процессе обучения происходит отсев аспирантов по различным причинам, то выпуск из аспирантуры сокращается значительно, чем приём. Так, в 2013г. приём составил 1431 чел., а в 2005г. – 1508 чел., или 94,8 % к уровню 2005г. В то же время выпуск из аспирантуры за этот период сократился на 9,6 %, составив в 2013г. 90,4 % к уровню 2005г. Не все закончившие обучение в аспирантуре защищают диссертацию или представляют её к защите. Так, в 2013г. из 1172 чел., закончивших аспирантуру, только 40 чел. защитили диссертацию. В общей численности обучающихся в аспирантуре сокращается численность и доля представителей технических наук и остаётся практически неизменной – естественных наук (633 чел. в 2005г. и 632 чел. в 2013г.). В результате их суммарная доля в общей структуре обучающихся в аспирантуре сократилась с 32,8 % в 2005г. до 30,9 % в 2013г.

Причиной снижения интереса молодёжи к занятию наукой, столь ярко проявившейся во второй половине XX века, явилось падение престижа науки в стране вследствие падения уровня заработной платы научных работников, низкого уровня материально-технического и информационного обеспечения научной деятельности в результате сокращения объёмов финансирования науки. На снижение кадрового потенциала науки влияет и такой фактор как отток молодых учёных, аспирантов за пределы страны в поисках лучшего приложения своих знаний и способностей. Угроза оттока усиливается и в связи с тем, что инновационная направленность развития экономики западных стран требует такого большого количества высококвалифицированных специалистов, которое не может удовлетворить собственная образовательная система. Это заставляет активно привлекать таких специалистов из других стран, особенно молодых и талантливых.

Сохранение сложившихся тенденций может привести к необратимым потерям в сфере науки, снижению результативности научных исследований, снижению научного потенциала, необходимого для инновационного характера развития экономики. В этой связи необходима разработка прогноза потребности в научных кадрах по областям науки, основанного на перспективной стратегии развития экономики, приоритетных направлениях научно-технического и инновационного развития отраслей экономики страны; выработка системной, чётко структурированной кадровой политики, основу которой должны составить повышение престижа труда учёных, их социального статуса, достойная заработная плата. Это явится важным стимулом для формирования у молодёжи мотивации к занятию наукой, привлечение её в сферу научной деятельности. Другой составляющей кадровой политики должна стать эффективная система послевузовского образования, тесно взаимосвязанная с модернизацией производственных процессов, направленная не на формальное обновление знаний, а на комплексную переподготовку и переквалификацию всего персонала организации в период обновления производства. Необходимо также создание единой информационной системы послевузовского образования.

Список использованных источников

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : Статистический сборник. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014.
2. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2014 г. – Минск, 2015 г.
3. Ерошкин, А. М. Роль инноваций в стимулировании роста и повышения конкурентоспособности национальной экономики / А. М. Ерошкин, Д. Е. Плисецкий // Экономический анализ: теория и практика. – № 27. – 2012.

УДК 338 (476.5)

ТРАНСГРАНИЧНОЕ ПАРТНЕРСТВО ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ С РЕГИОНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Трацевская Л.Ф., к.э.н., доц.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: регион, сотрудничество, интеграционные процессы, товарооборот, устойчивое развитие.

Мировая экономика на современном этапе развития характеризуется большим разнообразием форм международного сотрудничества, что сопровождается появлением новых участников этих отношений. Среди последних все более заметными становятся регионы как самостоятельные субъекты мирохозяйственных связей. В основе обозначившейся тенденции лежит их стремление к повышению экономической самостоятельности, инициативы и конкурентоспособности. Общемировые тенденции таковы, что ориентация на рыночные принципы регулирования экономики, изменения в информационно-коммуникативной инфраструктуре и рост мобильности факторов производства сопровождаются возрастанием сложности принятия централизованных управленческих решений, требуют его децентрализации. Данное обстоятельство способствует регионализации международных экономических отношений, которая выражается в активном развитии региональных форм экономической интеграции, в частности, экономического сотрудничества сопредельных территорий стран. Республика Беларусь, осознавая важность интеграционных процессов для устойчивого развития национальной экономики, особое внимание уделяет активизации разностороннего сотрудничества своих регионов, граничащих с таким знаковым макроэкономическим партнером, как Российская Федерация.

Вследствие обозначенного цель настоящей статьи состоит в изучении состояния и перспектив развития трансграничного сотрудничества ключевого региона Беларуси – Витебской области, с российскими регионами. Материалом для исследования послужили источники информационного и эмпирического характера. В качестве основных методов исследования использовались методы анализа и синтеза, сравнения, а также структурно-функциональный метод.

Активизация межстрановых интеграционных процессов, проявляющаяся в преодолении барьеров между государствами в политической, экономической, социальной и культурной сферах, во многом обеспечивается не только усилиями центральной власти, но и благодаря расширению сотрудничества по разнообразным каналам приграничных связей местных администраций, отдельных предприятий и фирм, учреждений образования и культуры, различных общественных организаций.

Конкретизируя эту общую закономерность применительно к условиям Витебской области, необходимо отметить следующие обстоятельства, требующие активизации усилий участников региональной экономики в осуществлении и регулировании международных экономических отношений Витебщины [1]:

- открытость экономики Витебской области, что повышает роль местных органов управления во внешнеэкономической деятельности;
- наличие внешнеэкономических интересов данного региона Республики Беларусь. Его местоположение, особенности условий социально-экономической деятельности, специфика природно-ресурсного и экономического потенциалов и их структуры требуют особых схем реализации региональных внешнеэкономических связей. Из этого следует, что на общегосударственном уровне эту специфику в полной мере учесть невозможно, поэтому возникает необходимость возникновения адекватных полномочий у региональных органов управления;
- пространственная неравномерность распространения мирохозяйственных связей способствует повышению роли местных органов власти в регулировании международных экономических отношений, так как региональные диспропорции, формирующиеся и усугубляющиеся вследствие данной неравномерности, наиболее полно могут быть ослаблены только с помощью адекватной региональной политики;

- активное участие Витебского региона в международных экономических отношениях может способствовать решению многих социально-экономических проблем (регионального экономического роста, занятости, комплексного развития территории, ее инфраструктурного обеспечения).

Особое место в трансграничных экономических отношениях Витебской области с сопредельными государствами занимает сотрудничество с Российской Федерацией. Оно осуществляется в рамках Концепции межрегионального и приграничного сотрудничества государств-участников СНГ, а также в соответствии с соглашениями и программами о межрегиональном сотрудничестве с субъектами Российской Федерации. Витебская область граничит со Смоленской и Псковской областями. В настоящее время приграничное сотрудничество с данными территориями регламентируется региональными соглашениями с администрациями Псковской и Смоленской областей, райисполкомами городов Смоленск, Псков, Вязьма, Велиж, Новосокольники, Печоры, Красное.

Общий внешнеторговый оборот Витебской, Смоленской и Псковской областей составил в 2014 г. 249,3 млн. долл. США. При этом экспортировано товаров и услуг на сумму 174,2 млн. долл. Импортировано – на сумму 75,1 млн. долл. Таким образом, внешнеэкономическую деятельность Витебщины и приграничных регионов России в данном году отличало положительное сальдо в размере 99,1 млн. долл. [2]. Смоленская область по объему товарооборота и экспорта входит в тройку российских регионов, являющихся основными торговыми партнерами области, уступая Москве и Московской области. Ее доля в межрегиональном внешнеторговом обороте с Витебской областью составляет 80 %. Вывозятся в Смоленскую область почти все группы товаров, производимых в Витебском регионе (более 250 наименований). Наибольший удельный вес в экспорте имеют продовольствие (35 %), полиэтилен (19 %), обувь (9,7 %), стройматериалы (9,3 %). В качестве дилеров и региональных представителей таких ведущих предприятий Витебской области, как ОАО «Молоко», ОАО «Витязь», СП «Белвест», ООО «Марко», ОАО «Витебские ковры», КПУП «Обольский керамический завод», на Смоленщине зарегистрировано более 110 субъектов хозяйствования. В свою очередь, в Смоленской области ООО «Модерн» (г. Орша) закупает пряжу и нити для производства трикотажного полотна и трикотажных изделий. Витебское предприятие «Полимерконструкция» является участником смоленской программы по очистке сточных вод и установке станций обезжелезивания, поставляя оборудование для полного цикла водоподготовки. Экспортируются в Смоленск разнообразные изделия из ПВХ (окна двери, подоконники), сырье для производства которых ввозится из Смоленской области. Между Витебской и Смоленской областями налажено широкое культурное сотрудничество. Так, в XVII Международном фестивале песни и музыки «Днепровские голоса», проводимом в городе Дубровно, приняли участие творческие коллективы Смоленска и поселка Красный Смоленской области. В свою очередь, исполнители из Витебска и Витебского района участвовали в Международном конкурсе молодых исполнителей эстрадной песни «Велиж-2014». Кроме того, наблюдается тесное сотрудничество между областями в сфере образования: заключен договор о сотрудничестве между УО «Государственная гимназия №4» города Витебска и гимназией эстетического профиля города Смоленска, продолжают действовать межвузовские договоры о сотрудничестве между УО «Витебский государственный университет им. П.М. Машерова» и Смоленским государственным университетом, УО «Витебский государственный медицинский университет» осуществляет совместный проект по дистанционному обучению слушателей ФПК и ПК ВГМУ в качестве регионального центра.

Что же касается межрегионального сотрудничества с Псковской областью, то внешнеторговый оборот с данным субъектом Российской Федерации составил в 2014 г. 49,7 млн. долл. США. Торговый баланс был активным: экспорт превысил импорт на 35,9 млн. долл. [2]. Среди экспортируемых на Псковщину товаров преобладали мясомолочная продукция, картофель, хлебобулочные изделия, минеральная вода, строительные материалы, изделия из ПВХ, ковровые изделия, стекловолокно и изделия из него, обувь, полиэтилен, телевизоры. С целью наращивания экспортного потенциала в Псковской области создана дилерская сеть Городокской птицефабрики, ОАО «Полоцкое пиво», сервисный центр ОАО «Витязь». Кроме того, на Псковщине регулярно проводились выставки-ярмарки товаропроизводителей Витебского региона, совместные заседания областных Союзов промышленников и предпринимателей, отделений торгово-промышленных палат, которые сотрудничают на протяжении уже более 10 лет.

Особое значение для укрепления трансграничных связей Витебской и Псковской областей имеет сотрудничество в сфере спорта и туризма, чему способствовало совещание «О взаимодействии белорусских и российских министерств и ведомств по развитию туризма, физической культуры и

спорта в рамках Союзного государства», проведенное в Витебске. На нем обсуждался вопрос создания трансграничного туристического маршрута по заповедникам данных двух регионов.

Дальнейшему развитию эффективного сотрудничества Витебской области с сопредельными регионами Российской Федерации может способствовать следующее:

- совершенствование механизма валютно-финансового и денежно-кредитного регулирования;
- создание устойчивого правового обеспечения внешнеэкономической деятельности;
- наращивание экспорта в направлении роста доли готовой продукции с повышенной степенью обработки;
- организация в приграничных российских регионах Деловых центров реализации товаров, производимых в Витебской области, и постоянно действующих их экспозиций;
- всемерное расширение и диверсификация экспорта услуг за счет подготовки информационных материалов о возможности предоставления Витебской областью туристических и рекреационных услуг, направление их через Посольство Республики Беларусь в Российской Федерации в сопредельные российские регионы;
- увеличение объемов строительных работ на территориях Смоленской и Псковской областей путем освоения тендерной практики получения заказов;
- создание и постоянное обновление электронной версии рекламы всей номенклатуры товаров и услуг, производимых и предоставляемых предприятиями и организациями Витебщины.

Данные мероприятия позволят придать больший динамизм развитию трансграничного взаимодействия Витебской, Смоленской и Псковской областей и будут способствовать укреплению экономического положения региональных предприятий и фирм, не только раскрывая широкие возможности для дальнейшего устойчивого развития экономик данных территорий, но и формируя позитивный имидж макроэкономического партнерства между Беларусью и Россией. Реализация совместных проектов в различных сферах экономической деятельности позволит данным регионам значительно активизировать трансграничные социально-экономические связи в контексте общих интеграционных процессов на постсоветском пространстве.

Список использованных источников

1. Трацевская, Л. Ф. Экономическая оценка современного состояния приграничного сотрудничества Витебской области с регионами Российской Федерации / Л. Ф. Трацевская // Состояние и перспективы развития белорусско-российского приграничья как специфической социокультурной реальности : материалы Междунар. науч.-практ. конф., Витебск, 26-27 нояб. 2013 г. – Витебск: УО «ВГУ имени П.М. Машерова», 2013. – С. 115-117.
2. Социально-экономическое положение Витебской области в январе-декабре 2014 г. / Доклад Главного стат. управления Витебской области. – Витебск, 2014. – 270 с.

УДК 331.1

АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Хорошильцева Н.А., к.э.н., доц.

*Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова,
г. Москва, Российская Федерация*

Ключевые слова: трудовые показатели, рабочее время, оплата труда, производительность труда.

В условиях рыночной системы хозяйствования большое внимание уделяется системе показателей эффективности производства и экономическому анализу деятельности предприятия, которые являются частью механизма управления организацией и направлены на обеспечение снижения издержек производства, экономии затрат и ресурсов. Этим целям служит анализ трудовых показателей. Анализ трудовых показателей направлен на совершенствование управления трудом.

Развитие рынка труда в современных условиях, усиление конкурентной борьбы особенно в периоды экономических кризисов делает особенно актуальной проблему управления эффективностью и производительностью труда, в т.ч. выявления и использования внутрипроизводственных

резервов роста производительности труда, сокращения потерь рабочего времени, экономии затрат на персонал.

Современная экономика труда базируется не только на самом передовом опыте самых эффективных отечественных и зарубежных компаний, но и на обширной накопленной практике организации труда и заработной платы в предшествующие периоды исторического развития рынка труда. Знания и опыт наших предшественников, занимавшихся вопросами организации производства и труда, дают современным экономистам по труду разнообразные, надежные и эффективные методики учета, расчета, анализа и планирования трудовых показателей, формы плана по труду как составной части бизнес-плана организации.

Для приобретения профессиональных компетенций в сфере анализа и планирования трудовых показателей современные экономисты по труду должны обладать достаточным объемом знаний и представлений о:

- группах основных трудовых показателей и методах их учета и расчета;
- методах анализа трудовых показателей, в т.ч. их структуры и динамики;
- методиках выявления и оценки резервов роста трудовых показателей;
- методах планирования трудовых показателей.

Кроме того современные экономисты по труду должны владеть навыками управления эффективностью и производительностью труда, в т.ч. уметь:

- рассчитывать основные трудовые показатели;
- проводить факторный анализ резервов повышения производительности и эффективности труда;
- анализировать потери рабочего времени;
- рассчитывать экономию численности персонала;
- рассчитывать эффективный фонд оплаты труда.

Анализ и планирование трудовых показателей играет ключевую роль в улучшении использования трудовых ресурсов. Планирование трудовых показателей занимает значительную долю в системе бизнес-планирования за счет улучшения использования внутрипроизводственных резервов, снижении себестоимости и повышении рентабельности производства. Система трудовых показателей является важнейшей основой оценки деятельности предприятия [1].

Построение действенной системы анализа и планирования трудовых показателей невозможно без ее эффективной организации на основе достоверных первичных данных. Кроме того важным является полнота самого набора трудовых показателей. Основными группами трудовых показателей, которые обязательно должны анализироваться и планироваться являются показатели:

- численности работников;
- рабочего времени;
- производительности труда;
- заработной платы.

Анализ численности работников предполагает комплексное исследование профессионально-квалификационной структуры работников, движения персонала, инвестиций в персонал. В результате рассчитывается необходимая численность персонала и ее возможная экономия по категориям работников.

Анализ рабочего времени включает в себя составление баланса рабочего времени одного среднесписочного работника в год, анализ потерь рабочего времени, оценка возможного сокращения потерь рабочего времени как основы экономии численности персонала и роста производительности труда.

Анализ производительности труда состоит из расчета основных показателей производительности труда (выработки и трудоемкости), анализ трудоемкости и трудосбережения, расчета уровня и динамики производительности труда, оценки резервов повышения производительности труда.

Анализ заработной платы производится прежде всего как анализ средней заработной платы по категориям персонала, динамики заработной платы. Важнейшей составляющей анализа эффективности организации оплаты труда является анализ форм и систем оплаты труда.

Анализ четырех выше перечисленных групп трудовых показателей является минимально необходимым для формирования основы для дальнейшего планирования трудовых показателей и затрат на персонал.

Планирование и моделирование численности персонала включает в себя расчет численности персонала по трудоемкости работ, по нормам выработки, по нормам обслуживания, а также расчет среднесписочной численности персонала. На этой основе возможно спланировать численность

основных, вспомогательных и обслуживающих работников. Отдельно планируется численность руководителей и специалистов [2].

Планирование численности персонала дополняется и уточняется в процессе планирования и моделирования рабочего времени. Обычно используются такие инструменты планирования как расчет планового баланса рабочего времени одного среднесписочного работника, планирование уплотнения рабочего времени как основного резерв повышения производительности труда, расчет и обоснование графиков сменности.

Планирование производительности труда предполагает прежде всего планирование основных факторов роста выработки и снижения трудоемкости. Планирование роста производительности труда включает план изменения выработки и трудоемкости за счет улучшения управления и организации производства, совершенствования управления и организации труда, изменения объемов производства.

Заключительным разделом плана по труду является планирование и заработной платы, в т.ч. планирование фонда заработной платы основных, вспомогательных и обслуживающих работников, фонда заработной платы руководителей, специалистов и служащих. Отдельно планируется средняя заработная плата и соотношения роста средней заработной платы и производительности труда.

Выполнение работы по анализу и планированию трудовых показателей экономистами по труду предполагает их тесное взаимодействие и сотрудничество с руководителями и ключевыми работниками организации [3].

Использование методов интерактивного общения специалистов в диалоговом режиме, регулярное обсуждение с руководителями и ключевыми работниками проблемных вопросов планирования трудовых показателей, предварительное моделирование и разбор конкретных практических ситуаций по рассчитанным трудовым показателям позволяет повысить обоснованность плана по труду и снизить социально-психологическую напряженность в процессе его выполнения.

Список использованных источников

1. Поляков, И. А. Справочник экономиста по труду / И. А. Поляков, К. С. Ремизов. – Москва : Экономика, 1988.
2. Никитин, А. В. Анализ трудовых показателей : учеб. пособие для вузов / А. В. Никитин, Н. А. Кольцов, И. А. Самарина [и др.] ; под. ред. проф. П. Ф. Петроченко. – 2-е изд., перераб. – Москва : Экономика, 1989.
3. Рофе, И. А. Организация и оплата труда на предприятии. Справочное пособие / И. А. Рофе [и др.]. – Москва : Профиздат, 1991.

УДК 658

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИКЕ БЕЛАРУСИ И ПОЛЬШИ

Хостилович Э., ректор

Университет финансов и управления г. Белосток, Польша

Нехорошева Л.Н., зав. кафедрой

*Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: кластерная политика, инновационно-промышленный кластер, бенч-маркинг кластеров, организационные формы создания кластеров.

Реферат: исследован механизм создания кластеров в странах, которые относительно недавно стали реализовывать кластерную политику на примере экономики Беларуси и Польши. Выявлены возможности развития инновационно-промышленных кластеров в условиях формирования «новой экономики». Рассмотрены проблемы и перспективы реализации кластерной политики в Беларуси и Польши.

Кластерная модель развития экономики обладает рядом известных преимуществ: обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг) на основе интеграции усилий участников кластера, повышения производительности труда и эффективности производства, сокращения транспортных расходов, операционных издержек, оптимизации потоков ресурсов на базе использования эффективных логистических систем, возможностью обмена знаниями и компетенциями. По оценке экспертов, в экономике развитых стран доля кластеров составляет около 50%, а в ряде стран значительно превышен данный показатель.

В условиях формирования «новой экономики» значительную роль начинают играть «инновационно-промышленные кластеры», которые к перечисленным выше эффектам от кластерной модели позволяют получать такие важнейшие в условиях «новой экономики» преимущества, как стимулирование инновационной деятельности, трансфер технологий, обмен «ноу-хау» на основе объединения усилий научных организаций, университетов, промышленных предприятий, региональных (национальных) органов управления, организаций инновационной инфраструктуры. Развитие кластерной политики в экономике Беларуси и Польши объединяет общее направление: ориентация на создание и развитие инновационно-промышленных кластеров. Следует также отметить, что на основе достаточно общих и известных в мировой практике принципов создания кластеров можно выделить особенности организации кластеров в различных странах.

Ряд стран достиг значительного успеха в реализации кластерной модели развития экономики. Другая группа стран находится на начальном пути формирования кластеров. Встают вопросы о возможности и эффективности адаптации имеющегося успешного опыта реализации кластерной модели, формах и методах поддержки участников кластера, технологии создания кластера, формах сотрудничества органов власти, бизнес-сообществ, научных, образовательных организаций с предприятиями промышленности, малым и средним бизнесом, участие элементов инновационной инфраструктуры в развитии кластеров.

Важными вопросами являются особенности методического обеспечения обоснования стратегии развития кластеров и определения эффекта от их создания и функционирования.

Беларусь и Польша - соседи, развивают торгово-экономические отношения, относятся к группе стран, которые поставили задачу - реализовать кластерную модель развития экономики. Актуальность разработки кластерной модели развития экономики подтверждается и проведением Всемирного конгресса по данной проблематике в Варшаве: Cluster World Congress, 24-25 March, 2015.

В Республике Беларусь на государственном уровне принято решение о приоритетности инновационного развития экономики. Оно реализуется на основе ряда законодательных и программных документов: Закона Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» (№425-3 от 10.06.2012), Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2006-2010 гг., Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг., программы поддержки малого бизнеса и развития инновационной инфраструктуры и др. Эти решения формировали институциональную среду, способствующую развитию инновационной деятельности.

В 2013 г. была утверждена Концепция формирования и развития наноиндустрии до 2015 и 2020 гг., которая является важным шагом к формированию кластерной политики, ориентацией на создание технологических платформ. В январе 2014 г. принята Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь - очень важный программный документ, ориентирующий на разработку и реализацию кластерной модели развития промышленности на основе инновационной деятельности.

Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь разработана в целях:

- оценки имеющегося в республике потенциала;
- определения перспектив и организационно-экономического механизма стимулирования кластерного развития национальной экономики в 2013–2015 годах и на период до 2020 года.

Кроме определения инновационно-промышленного кластера в Концепции дана характеристика основных элементов организационно-экономического механизма стимулирования кластерного развития национальной экономики.

В соответствии с Концепцией государственная кластерная политика - составная часть государственной социально-экономической политики, представляющая собой комплекс осуществляемых

государством организационных, экономических и правовых мер, направленных на формирование и развитие кластеров в целях повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Кластерная модель развития – концептуальный подход, предполагающий использование кластеров в качестве системообразующих элементов современной рыночной экономики, позволяющих реализовать конкурентные преимущества страны в рамках международного разделения труда.

Центр кластерного развития – не относящееся к участникам кластера юридическое лицо, целью деятельности которого является содействие разработке и реализации кластерных инициатив и проектов.

Отличительным признаком кластера является общность моделей производственно-кооперационных и иных взаимодействий субъектов хозяйствования и четко выраженный фактор лидирующего (интегрирующего) продукта или услуги.

Отрасли промышленности, входящие в кластеры, группируются исходя из степени межотраслевой циркуляции продукции и знаний, включая:

- потоки технологий, обусловленные приобретением продуктов и промежуточных товаров в других отраслях, а также взаимодействием между их производителями и пользователями;
- техническое взаимодействие, выраженное в патентовании, освоении патентов, использовании научных результатов в нескольких смежных отраслях, а также в совместных исследовательских проектах;
- мобильность персонала между сегментами кластера в целях распространения лучших достижений управления.

Важной отличительной чертой инновационно-промышленного кластера является фактор инновационной ориентированности участников кластера.

Первого декабря 2014г. принято Постановление Министерства экономики №90 «Об утверждении методических рекомендаций по организации и проведению мониторинга кластерного развития». Практические вопросы организации кластеров и их идентификации, поддержки, в том числе финансовой, обоснование стратегии развития инновационно-промышленных кластеров требуют гибкой реакции на возникающие проблемы. Для реализации поставленных задач в 2015 г. было разработано «Руководство по созданию и организации деятельности кластеров в Республике Беларусь» (Министерство экономики Республики Беларусь).

В Польше раньше, чем в Беларуси, была начата работа по формированию кластеров. При Министерстве экономики Польши создано Польское Агентство Развития Предпринимательства (ПАРП), которое проводит работу по созданию благоприятной институциональной среды для развития кластеров, а также поддерживает создание кластеров финансовыми средствами.

При создании кластеров в Польше активно изучали успешную практику создания кластеров (Программа «Бенчмаркинг кластеров в Польше»), а также пользовались финансовой поддержкой структурных фондов Евросоюза.

Полный перечень кластеров и технопарков в Польше содержит 61 кластер, при этом очевидно, что создаваемые кластеры располагаются равномерно по территории Польши: по 2-6 кластеров в каждом из 16 воеводств (Каталог кластеров в Польше).

В настоящее время бизнес-структуры все в большей степени интересуются участием в деятельности инновационно-промышленных кластеров. Но практика показывает, что не все кластеры функционируют активно. Можно выделить два наиболее эффективно функционирующих инновационно-промышленных кластера в Польше: «Ассоциация группы предприятий авиационной промышленности DOLINA LOTNICZA» (в Жешуве, кластер основан в 2004г.) и «Сеть авиационного соглашения AVIA-SPlot» (в Лодзи, основан в 2003г.)

Для активизации создания и развития инновационно-промышленных кластеров в Польше была реализована программа «Польские кластеры и кластерная политика», которая содержала комплекс мероприятий, направленных на распространение философии кластерного развития, информации о преимуществах развития по кластерной модели, возможности активно использовать R&D в качестве инструментов формирования конкурентных преимуществ. В рамках данной программы особое внимание уделялось поддержке развития научных организаций и коммерциализации их результатов, развития партнерства с промышленными организациями, малым и средним бизнесом.

В Республике Беларусь разработаны Методические рекомендации по организации и осуществлению мониторинга кластерного развития экономики (утверждено постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 1.12.2014г., №20), в соответствии с которым предполагается проводить мониторинг кластеров один раз в 3 года, в результате чего составляется карта кластеров, которая представляет обобщение полученных результатов по идентификации кластеров в регионе. Проведение мониторинга позволит выявить важнейшие тенденции развития проблемы и обосновать мероприятия по их разрешению.

Оценка возможностей развития кластеров в Беларуси и Польше показывает, что целый ряд имеющихся преимуществ позволяет при эффективном их использовании активизировать формирование и развитие инновационно-промышленных кластеров: имеется сформированное мнение на государственном уровне о необходимости использования кластерной политики, возможности поддержки кластерных инициатив, развития инновационной деятельности, новых форм передачи научных знаний и R&D конкретным участникам кластера с целью коммерциализации.

Очень важной возможностью как для Беларуси, так и для Польши, развития кластерной политики является повышение обоснованности региональной политики, интеграции научной, технологической, инновационной и промышленной политики. И особенно перспективной возможностью, по-нашему мнению, является возможность на основе развития инновационно-промышленных кластеров активно формировать конкурентные преимущества как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Одной из важнейших потенциальных проблем при формировании и развитии кластеров как в Республике Беларусь, так и в Польше является медленное распространение информации о преимуществах создания и развития инновационно-промышленных кластеров, а также механизме организации кластера и оценке эффективности его функционирования, распределение рисков между участниками кластера.

Важной проблемой также является несвоевременная или недостаточно качественная разработка и активная реализация нормативных и методических документов, обеспечивающих реализацию кластерной политики. Особенно важно это для Беларуси, так как она находится на самой начальной стадии создания кластеров.

Потенциальной угрозой является возможность неэффективного использования средств, выделяемых для создания и развития кластеров. Эту угрозу отмечают эксперты Польши.

Важным условием успешной реализации кластерной политики является активное участие в этом процессе научных и учебных организаций. С одной стороны, они являются генераторами научных и технологических процессов, а, с другой стороны, активно участвуют в исследовании процессов кластеризации и могут создать систему подготовки специалистов и распространения знаний в области создания и развития кластеров.

Актуальной проблемой является обмен опытом создания кластеров, выявление и реализация возможности создания международных кластеров.

Предполагаем, что учреждения высшего образования Беларуси и Польши могут сотрудничать в этом направлении, что создаст возможность получить информацию о потенциальном сотрудничестве между кластерами, перспективах создания международных кластеров, которая базируется на проведении сравнительного анализа кластерной политики различных стран, особенно, если кластерные политики находятся на аналогичной фазе развития, так как результаты анализа, оценка преимуществ (сильных сторон), проблем (слабых сторон), возможностей и потенциальных угроз имеет большое научное и практическое значение.

Список использованных источников

1. Nechorosheva L, Hoscilowicz E. Ewolucja koncepcji oceny efektywnosci; od efektywnosci produkcji do zarzadzanie wartoscia przedsiebiorstwa w warunkach "Nowej Ekonomii" zarzadzanie wartoscia ORGANIZACJI. Redakcja naukowa Elzbieta Orechwa-Maliszewska Jerzy Paszkowski / Wyzsza Szkola Finansow; Zarzadzanie w. Bialystok, 2007.
2. Howaniec H. Ocena polityki klastrowej polski w latach 2007-2013, Kooperencja przedsiebiorstw w gospodarce rynkowej: konkurencja-kooperacja-rozwoj Borowiecki R., Rojek t (red. nauk.) Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego, rozwoj Borowiecki R., Rojek t. (red. nauk.), Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego, Krakow, 2013. – P. 83-93.
3. Нехорошева, Л.Н. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в контексте промышленной политики Республики Беларусь: проблемы и направления

реализации. Klastry i porozumienia sektoroowe, jako przyklad kooperacji rynkowej. Монография. Bielsko-Biala, 2014. – С. 75-97.

4. Нехорошева, Л.Н. Генезис и современное состояние проблемы идентификации высокотехнологического сектора экономики. Кластерная структура экономики промышленности: монография. Под ред. А.В. Бабкина. СПб: Издательство Политехнического университета, 2014. – С. 60-84

УДК 338 (476)

ПРОБЛЕМЫ УЛУЧШЕНИЯ ПОЗИЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАНОВЫХ РЕЙТИНГАХ

Чёрный В.П., ст. преп.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: рейтинг экономической свободы, индекс человеческого развития, ведение бизнеса, реструктуризация экономики.

Кратко охарактеризованы проводимые в настоящее время международные рейтинговые сопоставления различных стран мира. Проанализированы позиции, занимаемые Республикой Беларусь в ключевых международных рейтингах: рейтинге экономической свободы стран мира, рейтинге стран по индексу человеческого развития, рейтинге условий ведения бизнеса. Выделены отдельные составляющие рейтингов. Сформулированы предложения по осуществлению организационных мероприятий, способствующих страновому ребрендингу Республики Беларусь.

В сравнительных исследованиях при определении качества жизни населения и инвестиционной привлекательности государства требуется наличие объективных сопоставительных критериев. В международной деловой практике для этого широко используются результаты рейтингов, ранжирующих страны и регионы по степени их соответствия определенным параметрам в различных областях.

В Программе деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы, утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь №216 от 18.02.2011 г., с целью вхождения Беларуси в число передовых стран по ведущим международным рейтингам, характеризующим конкурентоспособность, деловую среду, уровень инновационного развития, эффективность государственного управления страны для улучшения международного имиджа Республики Беларусь и роста доверия у национальных и иностранных инвесторов к проводимой экономической политике поставлены задачи [1]:

- вхождение в число 30 лучших стран по условиям ведения бизнеса в рейтинге Всемирного банка и глобальной конкурентоспособности в рейтинге Всемирного экономического форума;
- вхождение в число 50 стран с наибольшим индексом развития человеческого потенциала в Докладе о развитии человека Программы развития ООН, укрепление позиции страны в данном рейтинге;
- достижение не ниже 70 места в рейтинге экономической свободы общественного исследовательского центра США фонд "Наследие" и газеты "Уолл-стрит Джорнел";
- переход Республики Беларусь в более высокую группу по классификации страновых кредитных рисков Организации экономического сотрудничества и развития и суверенных кредитных рейтингов от ведущих международных рейтинговых агентств.

Проанализируем реальное положение Беларуси в мировых рейтингах, составленных за последний год различными организациями.

1. The Heritage Foundation: рейтинг экономической свободы стран мира 2015 года.

Американский исследовательский центр «Фонд наследия» (The Heritage Foundation) и газета The Wall Street Journal опубликовали ежегодный рейтинг стран с точки зрения экономической свободы – Индекс экономической свободы 2015 года (Index of Economic Freedom 2015) [2].

Эксперты The Heritage Foundation определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой». Анализ экономической свободы проводится Фондом с 1995 года. Степень свободы экономики рассчитывается по среднему арифметическому десяти показателей: свобода бизнеса, торговли, финансового сектора, инвестиций, труда, монетарная и фискальная свободы, гарантии прав собственности, размер бюрократического аппарата и степень защиты от коррупции. Таким образом, в «абсолютно свободной» экономике в итоге должно получиться 100 баллов, а там, где свободы нет в принципе, соответственно, ноль. Все страны мира, представленные в текущем отчете, разделены на пять условных групп в соответствии со своим рейтингом по Индексу экономической свободы: «свободные», «преимущественно свободные», «умеренно свободные», «преимущественно несвободные» и «несвободные». Составители Индекса считают, что между свободой экономики и успешностью ее развития есть взаимосвязь, которую можно наблюдать благодаря данному исследованию.

В рейтинге 2015 года Беларусь осталась в группе «несвободные страны», заняв 153-е место. Причем среди 43 европейских стран она оказалась предпоследней, опередив лишь Украину. Значение рейтинга Беларуси составило 49,8 балла, причем в среднем по миру – 60,4 балла, а в Европе – 67,0 баллов.

Если сравнивать с прошлогодним рейтингом, ситуация с экономической свободой в стране практически не изменилась, а Беларусь осталась в рейтинге на прежней позиции. А в целом за последнее десятилетие Беларусь поправила свое положение в данном рейтинге.

Конечно, надо учитывать, что рейтинг The Heritage Foundation – это отчасти субъективная оценка экспертами положения дел в экономике той или иной страны, так как далеко не все идет в зачет. Однако исследование указывает направление движения. Страны, которые обладают экономической свободой, быстрее растут, у них быстрее повышается благосостояние населения, лучше социальные параметры.

Одним из факторов, который будет заставлять быстрее двигаться в сторону экономической свободы является образование в 2015 г. Евразийского экономического союза с Россией, Казахстаном, Арменией и Кыргызстаном.

2. Рейтинг стран по индексу человеческого развития.

Список стран по индексу человеческого развития охватывает 185 стран-членов ООН из 193, а также Гонконг (Китай) и Палестинские территории. Индекс человеческого развития является комплексным сравнительным показателем ожидаемой продолжительности жизни, грамотности, образования и уровня жизни для стран во всём мире. Этот индекс используется для выявления отличий между развитыми, развивающимися и недостаточно развитыми странами, а также для оценки воздействия экономической политики на качество жизни.

Страны делятся на четыре большие категории исходя из их ИЧР: очень высокий, высокий, средний и низкий уровень человеческого развития.

В очередном, двадцать первом по счету «Докладе о развитии человека 2014» Организации Объединенных Наций Беларусь переместилась с 54-го места на 53-е место среди 187 стран по индексу человеческого развития [3].

Положение Беларуси в рейтинге ПРООН за последние пять лет оценивается как стабильное. Страна находится примерно на одном и том же уровне. Нынешнее положение Беларуси в рейтинге является «достаточно хорошим достижением».

По всем трем измерениям человеческого развития – здравоохранение, образование, доход на душу населения – ООН определяет Беларусь как страну с одним из лучших достижений в группе стран высокого уровня человеческого развития, Беларусь также позитивно оценена по международному индексу бедности и индексу, отражающему равенство доступа к услугам.

С 2005 по 2014 годы численное выражение индекса человеческого развития Беларуси увеличилось с 0,723 до 0,786, что означает рост почти на 9% за эти годы. Для улучшения места в данном рейтинге Беларуси необходимо повышать доход на душу населения и одновременно предпринимать усилия по защите наиболее уязвимых слоев населения.

3. Рейтинг условий ведения бизнеса (Doing Business-2015).

Исследование Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing Business) представляет собой серию ежегодных докладов, посвященных изучению условий создания и функционирования националь-

ных малых и средних предприятий, в том числе анализу норм регулирования предпринимательской деятельности как способствующих ее развитию, так и затрудняющих ведение бизнеса.

Для этого составляется несколько субрейтингов, где сравниваются изменения в 189 странах по ряду направлений.

В структуре 10 индикаторов, из которых сформированы страновые рейтинги Doing Business-2015, сложились следующие позиции Беларуси: "Регистрация предприятий" - 40-е место (35-е место в прошлогоднем исследовании, с учетом проведенной в этом году корректировки), "Получение разрешений на строительство" - 51-е место (54), "Присоединение к электрическим сетям" - 148-е место (144), "Регистрация собственности" - 3-е место (3), "Получение кредитов" - 104-е место (99), "Защита миноритарных инвесторов" - 94-е место (91), "Налогообложение" - 60-е место (107), "Международная торговля" - 145-е место (146), "Обеспечение исполнения контрактов" - 7-е место (7), "Разрешение неплатежеспособности" - 68-е место (66).

В целом по итогам Отчета «Ведение бизнеса 2015», изданного в октябре 2014 г., Беларусь заняла 57-е место из 189 государств [4].

Беларусь выглядит более привлекательно на фоне стран-партнеров по Евразийскому экономическому союзу за исключением Армении (в указанном исследовании Армения занимает 45-е место, Россия - 62-е место, Казахстан - 77-е место, Кыргызстан - 102-е место), а также стран СНГ (Молдова занимает 63-е место, Азербайджан - 80-е, Украина - 96-е, Узбекистан - 141-е, Таджикистан - 166-е).

В Беларуси была проведена деbüroкратизация госаппарата. Улучшились условия ведения бизнеса - уменьшена налоговая нагрузка, упрощена регистрация малых предприятий до трёх рабочих дней.

Изучив, как менялись в 2014 году позиции Беларуси в ключевых мировых рейтингах по оценке уровня экономических свобод, реформ, социального развития, можно сделать следующие выводы.

Как мы видим, нашей республике не удалось достигнуть целевых показателей во всех рассматриваемых рейтингах. Наиболее близко к планируемым показателям Беларусь оказалась в рейтинге стран по индексу человеческого развития (53-я позиция вместо 50-й). Крайне далеко мы от планируемых показателей в The Heritage Foundation: рейтинг экономической свободы стран мира 2015 года (153-я позиция вместо 70-й).

Положительная динамика, которая была характерна для Беларуси в прошлые годы, сменилась на замораживание позиций в большинстве рейтингов и по большинству индикаторов. По всей видимости, пределы роста в международных рейтингах при современном состоянии дел в экономике достигнуты. Без серьезных изменений дальнейшее продвижение становится невозможным. Системные рыночные реформы давно назрели в белорусской экономике.

В качестве одной из реформ, которая позволит изменить структуру белорусской экономики, возможна приватизация. И МВФ, и Всемирный банк выступают двумя руками за разгосударствление собственности в Беларуси. Приватизация позволит привлечь средства, которые можно будет направить на создание новых секторов экономики, модернизацию предприятий, даст время на реформирование экономики.

С другой стороны, если Беларусь не согласится на структурные реформы, то это может иметь самые негативные последствия и породить даже проблемы с внешней платежеспособностью.

Следует учитывать, что методики любых рейтингов постоянно совершенствуются, поэтому необходимо стремиться к улучшению институтов регулирования хозяйственной деятельности в целом. Методики же рейтингов позволяют в совокупности видеть слабые места в мировой конкурентоспособности и правильно выстраивать приоритеты.

Список использованных источников

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 февраля 2011 г. № 216 «Об утверждении Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы» // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. – № 29. – 5/33370.
2. The Heritage Foundation: 2015 Index of Economic Freedom [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.heritage.org/index/ranking>. – Дата доступа: 21.08.2015.
3. Human Development Report 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/2014-report>. – Дата доступа: 21.08.2015.

4. Doing Business 2015 Going Beyond Efficiency [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015>. – Дата доступа: 21.08.2015.

УДК 331305

ГИБКИЙ ГРАФИК РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Шарапкова А. В., магистрант

Витебский государственный технологический университет

г. Витебск, Республика Беларусь

Ключевые слова: флексибилизация труда, гибкое рабочее время, социально-экономическая эффективность.

Предметом исследования является флексибилизация занятости на микроуровне. Цель работы состоит в анализе существующей теоретической и законодательной базы по использованию гибких форм занятости для обоснования экономической эффективности флексибилизации труда. В статье ставится задача обоснования использования гибкого графика рабочего времени в качестве инструмента повышения социально-экономической эффективности организации. В результате исследования была установлена необходимость и закономерность мировых тенденций повышения гибкости труда, что делает необходимым, на взгляд автора, расширение практики использования нетрадиционных форм занятости в организациях Республики Беларусь. В статье представлена методология внедрения гибкого рабочего времени на отечественных предприятиях, основанная на существующей отечественной и зарубежной практике и согласованная с действующим законодательством Республики Беларусь. Также в статье представлен перечень преимуществ и социальных рисков использования нетрадиционных форм занятости, как для работника, так и для работодателя. В результате исследования была разработана методика внедрения гибкого рабочего времени, которая может быть использована в качестве организационного инструмента повышения социальной и экономической эффективности деятельности отечественных предприятий, а также для адаптации белорусских условий хозяйствования к мировым тенденциям занятости.

Современные тенденции рынка труда связаны с необходимостью увеличения его гибкости, что обусловлено внедрением трудосберегающих технологий, стремлением работников и работодателей оптимизировать свои взаимоотношения, сделав их максимально эффективными. Флексибилизация рынка труда позволяет не только избежать массового и нерационального высвобождения излишней рабочей силы, но и увеличить производительность труда работников, выбирать наиболее оптимальные режимы занятости и повышать эффективность применяемых форм мотивации персонала.

Предпосылки повышения флексибилизации занятости в организациях Республики Беларусь. Одним из основных условий эффективной занятости, как в экономическом, так и в социальном плане, является определение оптимальной численности персонала. Чаще всего в отечественных организациях размер фактической численности персонала превышает размер экономически обоснованной, что вызвано высоким износом оборудования, использованием устаревших технологий производства и неэффективной организацией труда. Одновременно с этим происходит активное движение персонала, которое носит спонтанный, хаотичный характер.

На практике установление оптимальной численности, как и большинство мероприятий, направленных на повышение социально-экономической эффективности занятости предполагают высвобождение персонала, что является серьезным социальным риском. Одной из альтернативных и широко используемых форм численной адаптации персонала является гибкое рабочее время – форма организации рабочего времени, при которой для отдельных сотрудников или их группы допускается саморегулирование начала, окончания и общей продолжительности рабочего дня.

Нормативной основой применения режимов гибкого рабочего времени является суммарный учет рабочего времени и право персонала подразделения/организации самостоятельно регулировать режимы труда в пределах нормы, установленной трудовым законодательством. В зависимости от вариации режима труда различают следующие виды гибких графиков:

- гибкий цикл (определенное время начала работы на определенный рабочий период; продолжительность рабочего дня неизменная – 8 часов);
- скользящий график (переменное начало и окончание работы, продолжительность рабочего дня постоянная – 8 часов);
- переменный день (разрешаются недоработки в течение рабочей смены с последующей их компенсацией путем переработки в течении рабочей недели);
- очень гибкий график (переработки-недоработки рабочих часов по дням в пределах законодательных норм, но при обязательном каждодневном присутствии в общее время);
- гибкое размещение рабочего (работник может менять не только часы, но и расположение места работы).

Методика внедрения гибкого рабочего графика. Наиболее распространенным методом повышения флексибилизации труда в организациях является гибкий рабочий график, при котором работник может выбирать время начала и окончания трудового дня при сохранении общей продолжительности рабочей смены. Предлагается ввести рабочий график, который может быть индивидуальным для конкретного работника. В основе его построения будут лежать задачи, возложенные на работника, объем работы и удобство обеих сторон трудовых отношений. Важно отметить, что повышение гибкости рабочего времени не может быть эффективно для всего персонала. Мероприятие предлагается внедрять во взаимоотношениях с наиболее значимыми работниками, труд которых приносит максимальный эффект в общей эффективности деятельности организации.

Предлагаемое мероприятие реализуется через определение условий трудового договора с работником при его трудоустройстве. При этом должны быть оговорены все элементы гибкого графика. Прежде всего, должно быть отражено переменное (гибкое) рабочее время, например, время начала в промежутке между 8 и 11 часами, а конец рабочего дня – с 17 до 20 часов. Максимальная продолжительность работы в течение трудового дня не должна превышать 9 часов. Затем определяется фиксированное время – время, когда сотрудник в обязательном порядке должен присутствовать на рабочем месте. Это время является основной частью рабочего дня, которая позволяет обеспечивать выполнение работы и поддерживать необходимые служебные контакты. Отсутствие работника в этот период времени будет являться прогулом. Контроль за своевременным началом и окончанием работы и за правильным использованием времени в течение рабочего дня осуществляется руководителем структурного подразделения либо автоматически, при использовании компьютеризированных систем учёта и контроля.

Режим гибкого рабочего времени может быть применен при соблюдении следующих условий:

- обязательное ежедневное присутствие на работе отдельных работников или работников всего структурного подразделения организации в определенную часть рабочего дня, что необходимо для обеспечения нормального ритма работы всего подразделения и поддержания необходимых контактов между работниками и руководителями, внешних контактов;
- обязательная отработка каждым работником определенного законодательством количества часов в течение рабочей недели, месяца (в зависимости от принятого в данном трудовом коллективе учетного периода);
- обеспечение точного учета отработанного времени, выполнения заданий каждым работником и рациональное использование рабочего времени.

Кроме того, возможности для применения режимов гибкого рабочего времени в отдельных организациях могут ограничиваться в соответствии с законодательством (ст. 131 ТК): 1) условиями внутрипроизводственной кооперации и внешними связями организации; 2) особенностями труда отдельных категорий работников и характером выполняемых ими функций; 3) отсутствием должного порядка в нормировании труда и учете рабочего времени; 4) низким уровнем организации труда и производства, слабой трудовой дисциплиной; 5) особыми условиями охраны труда, а также другими условиями и особенностями производства.

Социально-экономические достоинства и недостатки гибкого рабочего времени. Преимущества и недостатки использования гибкого рабочего времени для работников и работодателей представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки использования гибкого рабочего времени

	Преимущества	Социальные риски
Работник	возможность самостоятельного регулирования рабочего дня; создание ощущения свободы и непривязанности; возможность выстроить рабочий день согласно своим биологическим часам; снижение утомления в течение рабочего дня; общее улучшение состояния здоровья и самочувствия; возможность совмещения работы и учёбы; исключение конфликтов, связанных с опозданием; возможность уединения для творческой и точной работы; возможность не прерывать трудовую карьеру молодым матерям; доверие со стороны работодателя; повышение самоорганизации.	необходимость в большей собранности, ответственности и самоконтроле; потеря ощущения работы в команде, потеря коммуникаций с коллегами; возможное уменьшение социального пакета, снижение социальных выплат; возможное увеличение количества отработанных часов; недоверие к результату работы со стороны работодателя; проблема в разграничении рабочей и семейной жизни.
Работодатель	повышение производительности труда работников в периоды его биологической активности; оптимизация расходов на отопление, освещение и другие бытовые нужды, связанные с работой персонала в определённое время; нематериальный метод стимулирования работников; возможность требовать от работника результата, а не количества отработанных часов; снижение нарушений трудовой дисциплины и текучести кадров; доверие и лояльность со стороны работника; повышение привлекательности компании на рынке труда.	частичная потеря контроля над работником; возможная потеря общего количества трудовых часов; необходимость разработки дополнительной системы контроля; создание недоброжелательной атмосферы и конфликтов между работниками с гибким рабочим графиком и работниками, трудящимися в режиме стандартного рабочего дня.

Составлено автором

Использование гибкого рабочего времени позволяет повысить эффективность занятости (рост производительности труда, снижение прогулов и текучести, сокращение затрат на оплату сверхурочных часов и т.п.) за счет роста удовлетворенности режимом труда, адаптации времени работы с биологическими часами работников, путем изменения численности персонала в соответствии с изменениями объемов оказываемых услуг/производимых товаров.

Несмотря на социальные и экономические риски, которыми сопровождается флексибилизация труда, и которых можно избежать с помощью современных систем кадрового менеджмента, нестандартные формы занятости, в том числе и гибкий рабочий график, являются будущим трудовых отношений. Экономическая эффективность внедрения гибких форм труда сопровождается минимизацией социального ущерба при оптимизации численности персонала без его высвобождения, что влечёт за собой снижение безработицы, исключение ответственности перед высвобождаемыми работниками и повышение внутренней социальной эффективности занятости.

Список использованных источников

1. A downside to work flexibility? [Электронный ресурс] / Science daily. – 2010. – Режим доступа: <http://www.sciencedaily.com/releases/2010/09/100929171817.htm>. – Дата доступа 09.09.2015г.
2. Ильенкова С.Д., Кузнецов В.И., Ягудин С.Ю. Инновационный менеджмент: учеб.-методич. комплекс / С.Ю. Ягудин. – Москва: МЭСИ, 2009. – 192с.
3. Плюсы и минусы гибкого графика работы [Электронный ресурс] / Арбат-Невский. – 2013. – Режим доступа: <http://arbat-nevskiy.ru/about/blog/hh/8/>. – Дата доступа: 08.09.2015г.
4. Федорова, Т. Как перевести сотрудника на гибкий график работы [Электронный ресурс] / BL.BY Бизнес.Online. – 2009. – Режим доступа: <http://job.bl.by/articles/277568.php>. – Дата доступа 01.09.2015г.
5. Шкель, А. Порядок оформления режима гибкого рабочего времени / А. Шкель // Я – специалист по кадрам. – 2011. - №17 (41). – С. 32-34.
6. Костюнина, Г.М. Гибкие формы занятости: мировой опыт и практика Сингапура / Труд за рубежом. – 2004. – №2. – С.95-110.

УДК 351.755:338.27

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ. 2005-2014 г.г.

*Шарстнев В.Л, к.т.н., доц., Вардомацкая Е.Ю., ст. преп.
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: синтетические показатели, натуральные показатели, регрессионный анализ, интерполяция данных, сплайн-функции.

Уровень жизни населения – это уровень и степень удовлетворения потребностей людей в материальных благах, бытовых и культурных услугах. При анализе уровня жизни населения Витебской области были выделены такие показатели, как доходы населения, уровень образования населения, обеспеченность населения жильем, степень развития медицинского обслуживания граждан. В качестве метода исследования выбран метод аппроксимации данных средствами регрессионного анализа и интерполяция данных сплайн-функциями. В качестве инструментариев исследования использована библиотека статистических функций табличного процессора MS Excel и библиотека CurveFitting системы компьютерной математики Maple. Полученные экономико-математические модели позволили определить тенденции изменения уровня жизни населения Витебской области в будущем.

Уровень жизни населения как социально-экономическая категория представляет собой уровень и степень удовлетворения потребностей людей в материальных благах, бытовых и культурных услугах.

К основным задачам и направлениям статистического изучения уровня жизни можно отнести такие как всесторонняя характеристика социально-экономического благосостояния населения, оценка степени социально-экономической дифференциации общества, степени различий по уровню благосостояния между отдельными социальными, демографическими и иными группами населения, анализ характера степени влияния различных социально-экономических факторов на уровень жизни, изучение их состава и динамики, выделение и характеристика малообеспеченных слоев населения, нуждающихся в социально-экономической поддержке.

Для количественной характеристики уровня жизни используют систему следующих показателей: синтетические стоимостные показатели (ВВП, реальные доходы и реальная заработная плата, прожиточный минимум и др.); натуральные показатели, характеризующие конечное потребление населения (потребление продуктов питания, обеспеченность предметами длительного пользования, жилой площадью и др.); показатели, характеризующие социальные стороны жизни (занятость и безработица, продолжительность рабочей недели и отпусков, продолжительность жизни и др.); индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

При анализе уровня жизни населения Витебской области были выделены следующие показатели, описывающие основные направления изучения уровня жизни:

- доходы населения;
- уровень образования населения;
- обеспеченность населения жильем;
- степень развития медицинского обслуживания граждан.

Анализ этих категорий за период 2005-2014 г.г. позволил определить тенденции уровня жизни населения Витебской области в будущем.

Среди методов, чаще других применяемых в прогнозировании социального развития и уровня жизни населения, можно выделить следующие: метод экспертных оценок; метод экономического анализа; нормативный метод; балансовый метод; метод экстраполяции; метод экономико-математического моделирования; метод корреляционно-регрессионного анализа; экспоненциального сглаживания и некоторые другие. Для построения экономико-математических моделей, характеризующих показатели уровня жизни населения Витебской области на основании данных, опубликованных в [1,2], использовался метод аппроксимации данных средствами регрессионного анализа и интерполяция данных сплайн-функциями. Выбор метода моделирования определялся

характером изменения исходных показателей. В тех случаях, когда прослеживалась явная тенденция изменения значений анализируемых данных в сторону возрастания или убывания, использовался метод корреляционного анализа. В случаях высокой вариативности ряда значений рассматриваемых показателей применялся метод интерполяции данных сплайн-функциями. Оба метода моделирования позволили достаточно точно определить основные тенденции развития степени удовлетворения жизненных потребностей населения, учесть динамику их изменения на перспективу. Результаты исследования, полученные в виде экономико-математических моделей, позволили не только рассчитать прогноз конкретных составляющих социального развития и уровня жизни на будущие периоды, но и осуществить количественный и качественный анализ этих показателей.

В качестве инструментариев исследования была использована библиотека статистических функций табличного процессора MS Excel и библиотека CurveFitting системы компьютерной математики Maple.

Свод прогнозных показателей на будущие периоды приведен в таблице 1.

Переменные входящие в эти группы по-разному влияют на уровень жизни, одни показатели при увеличении говорят о росте жизненного уровня, а другие, наоборот, о снижении.

Таблица 1 – Свод прогнозных показателей уровня жизни населения Витебской области

Наименование показателя	Единица измерения	Аппроксимирующая функция	Значение показателя в 2014 г.	Прогноз на:	
				2017	2020
Номинальная среднемесячная заработная плата	тыс. бел.руб.	$y=558,07x-1106,8$	5 692,85	6148,1	7822,3
Обеспеченность населения жильем	кв.м	$y = 0,385x + 22,742$	26,2	27,7	28,9
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников	тыс. тонн	$y = 10,05x + 94,467$ $y = -23,55x^2 + 86,65x + 46,4$ $y = -5,375x^2 + 29,505x + 69,275$	102,5	97,78	93,53
Изменение реальной заработной платы работников	%	$y = -1,1786x^2 + 3,8014x + 113,62$	99	103,7	100,82
Численность студентов	тыс. чел.	$y=1,155152x+33,267$	39,8	48,28	51,75
Население	тыс. чел.	$y = -9,4442x + 1290,2$	1202,1	1167,48	1139,12
Жилищный фонд	млн. м ²	$y = 0,26x + 29,056$	31,9	32,43	33,216
Безработица	%	$y = -0,1297x + 1,7933$	0,7	0,1	-0,3
Число преступлений	тыс. случаев	$y = 4,9824\ln(x) + 32,094$	11,9	5,28	0,35
Численность студентов получающих высшее образование	тыс. чел.	$y=1,155152x+33,267$	39,8	48,28	51,75
Число посещений музеев	тыс. чел.	$y = 0,42x^5 - 10,667x^4 + 99,942x^3 - 425,92x^2 + 820,93x + 135,96$	744,7	757,34	776,26

Источник: собственная разработка авторов.

Анализ полученных результатов позволяет сделать следующие выводы.

По результатам минувшего года Витебщина вновь продолжает удерживать печальное лидерство: занимает первое место по коэффициенту смертности и демонстрирует самый низкий в стране коэффициент рождаемости. За 2014 год на территории Витебской области родилось 13 298 детей, что на 88 малышей меньше, чем в 2013 году, умерло – 17 644 человека (меньше на 912 человек). Естественная убыль населения составила 4 346 человек и была слегка компенсирована миграционным приростом (+ 637 человек).

К 2020 году номинальная среднемесячная заработная плата по сравнению с 2005 годом увеличится в 18 раз и достигнет 7822,3 тыс. бел. руб. Однако реальные располагаемые доходы уменьшаются, причиной этого является инфляция. Реальная заработная плата (заработная плата, рассчитанная с учетом роста потребительских цен на товары и услуги) в феврале 2015 года по сравнению с февралем 2014 года уменьшилась на 2,7%.

Обеспеченность благоустроенным жильем одного жителя возрастет на 19 % и составит в 2020 году 28,9 миллионов квадратных метров против 23 миллионов квадратных метров в 2005 году. В среднем на одного жителя 0,32 м².

Наибольший удельный вес выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников в общем объеме выбросов по республике по-прежнему приходится на организации Витебской области – 24%. Последние годы наблюдается тенденция к уменьшению выбросов вредных веществ от передвижных и стационарных источников. Это стало возможно за счет проведения таких мероприятий как: очистка атмосферного воздуха и сточных вод, внедрение малоотходных и безотходных, ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий, эффективных экономических методов управления и контроля, создания четкого природоохранного законодательства и системы финансирования природоохранных мероприятий. Однако прогноз сделать затруднительно.

Жилищный фонд с каждым годом растет и к концу 2020 года составит 33,2 млн. м². На долю организаций государственной формы собственности приходится 17,7 процента общей площади жилищного фонда, частной — 82,3 процента. Из частной формы собственности в собственности физических лиц находится 92,3 процента жилого фонда

Уровень безработицы в Витебске замер на одной отметке 0,7, однако наблюдается тенденция к снижению безработицы.

Число зарегистрированных преступлений с 2007 года снизилось на половину и составляет 11,9 тысяч случаев. Но в ряде регионов криминогенная ситуация остается сложной, а в 5 районах произошел рост числа преступлений – Ушачском (+37%), Толочинском (+9,3%), Оршанском (+7,4%), Глубокском (+5,8%), Россонском (+2,9%).

Численность студентов растет с каждым годом, однако начиная с 2014 году она имеет тенденцию к уменьшению из-за низкой рождаемости в 90-е годы.

На начало 2000-х годов пришелся период, когда почти все театры и музеи были пусты. Однако в последнее десятилетие ситуация значительно улучшилась. В настоящее время заполнение зала витебского театра составляет 90%, что является хорошим показателем. Даже при наличии более доступных средств развлечения, телевидения и радио, театр сохраняет свое значение и своего зрителя. Число посещения объектов культуры увеличивается и, к 2020 году составит 776 тыс. посещений.

За последние годы показатели уровня жизни в Витебской области возросли, о чем свидетельствует позитивная тенденция таких показателей как: номинальная среднемесячная зарплата, которая возрастет в 18 раз по сравнению с 2005 годом, обеспеченность благоустроенным жильем одного жителя она возрастет на 19%, жилищный фонд также возрастет на 11%, безработица и число преступлений с каждым годом снижается.

Вместе с тем, несмотря на позитивную динамику большинства показателей, наблюдается снижение численности населения. Реальные располагаемые доходы населения и выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников не имеют определенной тенденции, показатели или растут или падают, что затрудняет построение достоверных прогнозов.

Повышение уровня жизни населения является главной целью любого прогрессивного общества. Государство обязано создавать благоприятные условия для долгой, безопасной, здоровой и благополучной жизни людей, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность в обществе. Положительная тенденция практически по всем основным показателям подтверждает эффективность избранной модели развития.

Список использованных источников

1. [Электрон. ресурс]. URL: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа : 27.05.2015.
2. [Электрон. ресурс]. URL: <http://www.tut.by/>. – Дата доступа : 27.05.2015.

УДК 338.48(476)

ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ЕГО РАЗВИТИЯ В ОБЛАСТЯХ

Шахнович Е.С., ст. преп., Матуль Е.В., Васильева Е.Ю.

*Витебский государственный университет имени П. М. Машерова,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: туристический потенциал, туристическая инфраструктура, туристические ресурсы.

Развитие туризма является одним из приоритетных направлений Республики Беларусь. В статье исследуется состояние туристского потенциала республики в целом и по областям, как важнейшей предпосылки успешного развития в них туризма. Проводится анализ особенностей. Туристский потенциал Беларуси базируется, на многообразии, красоте и первозданности природы, уникальности историко-культурного наследия и состоит из более чем 15 тысяч объектов, имеющих историческую, архитектурную значимость, памятных мест, связанных с выдающимися деятелями мировой истории и культуры. Помимо природных заповедников, заказников существуют селения и города, комплексные заповедники, где сохранившаяся историческая среда содействует с традиционно-бытовым укладом жизни.

Для успешного развития туризма Беларусь имеет ряд преимуществ. Среди них: близость к Западной Европе, с очень высоким финансовым потенциалом. Соседство со странами Балтии, Россией, Украиной, также важный фактор развития трансграничного туризма. Богатый природный потенциал: водно-болотные угодья, реликтовый лес – Беловежской пуши и др. создают необходимую предпосылку для туризма. В Республике Беларусь в последние годы произошли значительные позитивные перемены и в туристской инфраструктуре. Возросло число новых гостиничных комплексов. Большое внимание уделяется развитию придорожного сервиса, сети организаций быстрого питания.

Определяющим условием для дальнейшего развития туризма в областях является максимальная ориентация туристических услуг на использование имеющихся в них особенностей, которые состоят в следующем:

- Витебская область: оздоровительные ресурсы, обилие озерных ландшафтов.
- Могилевская область: памятники археологии, сельский туризм.
- Гомельская область: событийный туризм, историко-культурное наследие.
- Брестская область: природные ландшафты, курортологические ресурсы.
- Гродненская область: памятники всемирного наследия, меловые карьеры.
- Минская область: развитое санаторно-курортное обслуживание, горнолыжный туризм, экологические маршруты, культурно-исторические памятники.

Республика Беларусь – молодое государство с древней богатой историей, расположенное в центре европейского континента на пересечении оживленных транзитных путей. Размеры территории Беларуси и количество населения среди государств Европы характеризуются средними показателями.

Природа Беларуси имеет спокойные черты. Она не поражает тропическим богатством, морскими и горными пейзажами, однако выгодно выделяется среди стран Европы относительно высокой степенью сохранности естественных ландшафтов. Отдельные природные объекты (Беловежская пуца - крупнейший в Европе массив древних лесов, самые обширные в Европе болотные комплексы Полесья и др.) имеют международное значение. Беловежская пуца представлена в Списке мирового наследия ЮНЕСКО. Все это создает возможность для более эффективного использования преимущества географического положения для успешного развития туризма. Этому во многом содействуют также, исторически сложившиеся добрососедские отношения с сопредельными государствами, радушие и гостеприимство белорусов, их самобытность. Цель данной публикации исследовать имеющийся потенциал и отличительные особенности для успешного развития туризма во всех областях республики.

Витебская область. Важную роль в развитии туризма в Витебской области играют оздоровительно-туристские и природоохранные ресурсы. Они представлены Браславской и Ушачской озерными системами. Водоемы области используются для рыбной ловли и купально-пляжного отдыха. В некоторых водоемах произрастает ряд редких водных растений, что усиливает их привлекательность для экотуристов.

Важное место в развитии экологического туризма принадлежит болотным массивам. Разработаны пешеходные туристские маршруты по болотам Миорского и Рассонского районов 2-й категории сложности, что для равнинных территорий редкость.

Животный мир области можно рассматривать как ресурс спортивно-охотничьего и познавательного туризма. Наиболее известны в области и активно используются в целях экотуризма Березинский заповедник и Браславский национальный парк [1].

Таким образом, природные особенности региона позволяют развивать экотуризм в области практически по всем направлениям и делают его наиболее привлекательным.

Могилевская область. На территории области отсутствуют ООПТ высокого ранга, а имеющийся экотуристский потенциал естественных ландшафтов используется в различных формах экологического туризма в минимальной степени.

В области насчитывается 15 памятников природы республиканского значения (лишь 4,5% от их общего числа в Беларуси) и 80 памятников природы местного.

Представляют интерес возможности создания международного водного туристского маршрута по историческому торговому пути по Днепру и Березине «из варяг в греки». В области имеется немало криниц, которые являются объектами религиозного поклонения. Особую ценность для развития природоохранных экскурсий и экологического туризма имеют старинные усадебно-парковые комплексы.

В настоящее время на туристском рынке отсутствуют специализированные экологические туры и природоохранные экскурсии по Могилевской области. Развитие экологического туризма в регионе реализуется в следующих основных формах: сплавы на байдарках и плотах по рекам, спортивные туристские походы, посещение лесных массивов с целью отдыха или любительско-промысловых занятий [2].

Важную роль в развитии экотуризма в Могилевской области может сыграть проведение регулярных походов и экскурсий для школьников и студентов.

Гомельская область. Одной из главных причин низкой туристической активности в регионе принято считать проблему радиационного загрязнения и слабо развитого гостиничного бизнеса. Тем не менее, на территории области насчитывается 865 объектов историко-культурного наследия, так же располагаются две стоянки древних людей. Но, пожалуй, единственным видом туризма, который постепенно повышает популярность является в Гомельской области событийный туризм («Сожскі карагод», «Три сестры», принимает участие в фестивале «Славянское единство» и др.) [3].

Повседневная жизнь Гомельской области постепенно насыщается международными событиями. Поэтому можно сделать вывод, что основная проблема развития туризма в Гомельской области заключается не в сложности привлечения туристических потоков, а в недостаточности усилий предпринимаемых для этого.

Брестская область. Регион обладает различными рекреационными ресурсами. В их структуре стоит отметить большое разнообразие природных ресурсов. Разнообразные естественные природные ландшафты. Большое значение имеют курортологические ресурсы - минеральные воды и лечебные рассолы, торфогрязи и сапропели.

Область обладает значительным культурно-историческим потенциалом. Большой интерес вызывают памятные места, связанные с жизнью и деятельностью знаменитых людей. Привлекают туристов проводимые праздники, фестивали, события культурной жизни: театральные фестивали «Белая Вежа», «Полесский хор» и др.

Наличие на территории области разнообразных охраняемых природных территорий является предпосылкой развития экологического туризма: национальные парки Беловежская пуща и Припятский, 17 заказников, 37 памятников природы республиканского значения. Основными направлениями экологического туризма являются: организация эколого-образовательных туров. Разработаны специальные туристические маршруты: пешие, конные, велосипедные. Разнообразие живот-

ного мира области может рассматриваться как ресурсный фактор развития спортивно-охотничьего туризма.

Новый импульс развитию Брестчины придает динамично развивающийся в регионе агротуризм. Самостоятельное значение в регионе может приобрести религиозный туризм, благодаря наличию известных сакральных сооружений. Усиливаются экономические и культурные связи, развитие получает деловой туризм [4].

Таким образом, область обладает разнообразными туристическими ресурсами и имеет необходимую инфраструктуру, что позволяет развивать такие виды туризма, как экологический, спортивно-охотничий, агротуризм, религиозный, деловой.

Гродненская область. Исторические и культурные памятники Гродненщины занимают важное место в культурной сокровищнице Беларуси. Комплекс, в котором находится чудотворная икона Жировичской Божьей Матери, важный объект паломничества; Мирский замок включен в Список всемирного наследия ЮНЕСКО и др. Часть Государственного национального парка "Беловежская пуща" и Налибокского охотничьего заказника находятся на территории области. Регион располагает прекрасно развитой транспортной инфраструктурой. На территории Гродненской области находятся меловые карьеры. Они привлекают местных и зарубежных туристов [5].

Вызывает опасения то, что атомная электростанция которая будет построена в Гродненской области может повлечь за собой снижение туристского потока.

Минская область. Минский край разнообразен. Для его ландшафта характерно чередование возвышенностей с участками равнин и низменностей. Здесь находится самая высокая точка Беларуси – Дзержинская гора. В пределах Минской области расположены часть Березинского биосферного заповедника, природный национальный парк «Нарочанский». В области также насчитывается 88 памятников природы республиканского значения. Туристические фирмы активно развивают экологические маршруты.

Наличие в Минской области возвышенностей позволило создать выгодные условия для развития горнолыжного туризма. Минская область обладает уникальными культурно-историческими памятниками (Несвижский архитектурный комплекс резиденции Радзивиллов (ЮНЕСКО)).

При этом Минская область является лидером по развитию санаторно-курортного обслуживания. Здесь сосредоточена основная часть месторождений минеральных вод Беларуси. Выделяют два курорта республиканского значения: лечебно-оздоровительный курорт Нарочь и лечебно-оздоровительный курорт Ждановичи.

Если говорить о спортивном туризме, то главными спортивными центрами стали государственный спортивно-оздоровительный комплекс «Логойск» и «Силичи».

Одним из самых популярных и широко используемых видов туризма в Минской области является экскурсионный туризм. Он имеет богатый потенциал, особенно в столице. Среди прочих видов туризма, получивших наибольшее распространение в Минской области, можно отметить: агротуризм, событийный туризм [6].

Таким образом, самыми перспективными направлениями развития туризма, являются культурно-познавательный, лечебно-рекреационный, спортивный, сельский (агротуризм) и событийный туризм. Выгодной особенностью области является пересечение основных транспортных магистралей и расположение столицы республики.

Проведенное исследование подтвердило, что наибольшего успеха развитие туризма может быть достигнуто при эффективном использовании всех особенностей туристических ресурсов в конкретных областях республики.

Список использованных источников

1. Туристическая библиотека [Электронный ресурс]/ Природные ресурсы Витебской области как основа развития экологического туризма в регионе. – Режим доступа: tourlib.net. – Дата доступа: 15.02.2015.
2. Туристическая библиотека [Электронный ресурс]/ Ресурсный потенциал и особенности развития туризма в Могилевской области. – Режим доступа: tourlib.net. – Дата доступа: 15.02.2015.
3. Стратегическая мысль [Электронный ресурс]/ Проблемы развития туризма в Гомельской области. – Режим доступа: <http://gomel-experts.org>. – Дата доступа: 17.02.2015.

4. Библиотека [Электронный ресурс]/ Брестская область Беларуси: возможности. – Режим доступа: <http://book.net>. – Дата доступа: 17.02.2015.
5. Беларусь [Электронный ресурс]/ Гродненская область. – Режим доступа: <http://belarustourism.by>. – Дата доступа: 19.02.2015.
6. Информационно-познавательный портал о Беларуси [Электронный ресурс] / Минская область. – Режим доступа: www.belarusin.net. – Дата доступа: 21.02.2015.

УДК 339.138

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИННОВАЦИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Шерстнева О.М., ст. преп.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: маркетинг, инновации, промышленность, инновационный потенциал.

В статье обоснована актуальность развития маркетинговых инноваций в промышленности Республики Беларусь. Проведен анализ маркетинговых инноваций за 2013-2014гг. Выявлен ряд факторов, препятствующих осуществлению маркетинговой инновационной деятельности.

В современных условиях инновационное развитие становится главным средством достижения экономического лидерства, важнейшим источником конкурентного преимущества, приносит значительный коммерческий успех. Инновационное развитие национальной экономики требует:

- концентрации усилий на разработке и внедрении новых конкурентоспособных видов продукции, новейших ресурсосберегающих, экологически чистых технологий, эффективных форм организации производства и труда;
- расширения инфраструктуры инновационной деятельности;
- увеличения финансовых затрат на исследования и разработки за счет всех источников;
- увеличения выпуска новой продукции в промышленности, удельного веса сертифицированной по международным стандартам промышленной продукции.

В настоящее время в Беларуси продолжается активный процесс внедрения маркетинга в предпринимательскую деятельность, что способствует формированию рыночного менталитета и повышению эффективности перехода страны к рыночной экономике. Практически все белорусские предприятия решают вопросы, связанные с маркетингом и, так или иначе, сталкиваются с проблемами формирования ассортимента, выпуска новых товаров, контроля над деятельностью сбытовой сети, в общем, всем тем, что непосредственно характеризует специфику маркетинговой деятельности. В рамках решения этих проблем непосредственной задачей предприятия становится поиск возможных путей наиболее *эффективной организации маркетинга* и реализации маркетинговых функций – проведения маркетинговых исследований, распределения и сбыта, ценообразования, разработки новых товаров и т.д.

Маркетинг инноваций – понятие, появившееся сравнительно недавно. Он возник в связи со стремительным развитием высоких технологий. Усовершенствованная продукция должна беспрепятственно внедряться на рынок. Для того чтобы механизмы были максимально отлажены, специалистами была проделана работа по сближению и объединению двух объектов: маркетинга и инновации.

На сегодняшний день маркетинг инноваций определяется как тип хозяйственно-производственной деятельности компании, направленный на контроль над инновацией, оптимизацию производства и сбыта на базе проводимых исследований, а главное – активное влияние на рынок путём внедрения новых продуктов.

Рост влияния инноваций в национальной экономике обусловлен в основном идентичностью продукции конкурентов, а также попытками создать такой товар или услугу, который бы стал абсолютно уникальным и сложным для копирования, что могло бы хоть ненадолго ослабить позиции конкурентов и дать компании возможность заработать средства на будущее развитие.

На рисунке 1 представлен анализ затрат на маркетинговые инновации в промышленности Республики Беларусь за 2013 – 2014 гг. [1,2].

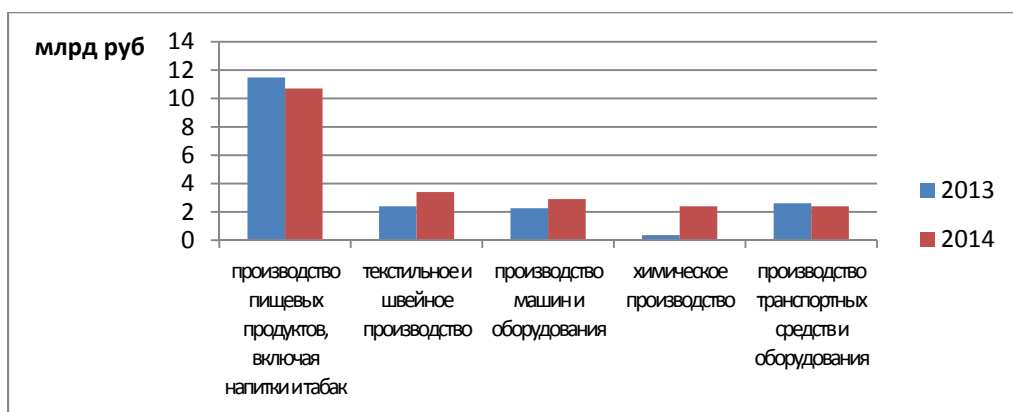


Рисунок 1 – Затраты на маркетинговые инновации в промышленности за 2013 – 2014 г.
Источник: [1,2].

Как видно из рисунка, объем затрат на маркетинговые инновации в 2014 г., по сравнению с 2013 г. увеличился в текстильном и швейном производстве на 41%; в производстве машин и оборудования на 28%; в химическом производстве в 6,5 раз. Однако объем затрат на маркетинговые исследования в производстве пищевых продуктов и транспортных средств снизился на 7% и 8% соответственно.

Несмотря на положительную тенденцию инновационного развития организаций промышленности Республики Беларусь в 2014 году, выделяется ряд экономических факторов, препятствующих осуществлению маркетинговой инновационной деятельности:

- недостаток собственных денежных средств;
- высокая стоимость нововведений;
- низкий инновационный потенциал организаций;
- недостаток квалифицированного персонала.

Таким образом, маркетинг и инновации взаимно влияют друг на друга. Маркетинг подбирает инструменты и методы, соответственно сам вид деятельности подвергается деформациям. И появляются инновации в маркетинге.

Список использованных источников

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2014 // Статистический сборник [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_439/. – Дата доступа: 30.08.2015
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2015 // Статистический сборник [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_655/. – Дата доступа: 30.08.2015

УДК 658.310.9

ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА И НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

*Юркевич О.И., магистрант, Прудникова Л.В., ст. преп.
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: мотивация, персонал, эффективность мотивации, результативность труда, оплата труда.

В работе предложен подход к оценке эффективности системы мотивации персонала. В результате исследования проведен анализ эффективности системы мотивации сотрудников фили-

ала «Витебские тепловые сети». В работе исследован материальный фактор мотивации за 2010-2014 гг., проанализированы факторы, несущие наибольший демотивирующий характер, в том числе по категориям работников. Сделан вывод об эффективности применяемой в филиале системы оплаты труда и системы мотивации. По результатам исследования предложена корректировка системы оплаты труда.

Проблема мотивации персонала в настоящее время приобретает всё большую актуальность, поскольку именно эффективная мотивация является одним из наиболее существенных факторов конкурентоспособности современных организаций.

При формировании действенного механизма трудовой мотивации сотрудников принципиальное значение имеет использование экономического анализа эффективности системы мотивации. Для оценки эффективности системы мотивации предлагается методика, включающая в себя следующие этапы (таблица 1).

Таблица 1 – Этапы оценки эффективности системы мотивации

Этап	Содержание этапа
I. Оценка уровня мотивации персонала	Оценка значимости факторов, оценка степени удовлетворённости факторами и общая оценка мотивации труда
II. Оценка результативности труда	Оценка результата по каждому из оценочных показателей и оценка общей результативности труда персонала.
III. Определение взаимосвязи	Соотнесение уровня мотивации и результативности труда

Источник: составлено автором.

Исследование уровня мотивации персонала было проведено на основе методов факториально-критериальной квалитетической модели. Оценка уровня мотивации сотрудников проводилась с помощью анкетирования среди рабочих и служащих. Один раздел анкеты был направлен на оценку значимости мотивационных факторов, второй – на выявление степени удовлетворённости ими. В результате обработки первого раздела анкет определены весовые коэффициенты для всех мотивационных факторов, характеризующие их значимость, обработка второго раздела анкет позволила определить степень удовлетворённости мотивационными факторами. В соответствии с факториально-критериальной квалитетической моделью уровень мотивации работников по факторам определяется как произведение степени удовлетворённости фактором и уровня его значимости [1]. Сумма пофакторной удовлетворенности дает общую оценку мотивации работников.

Оценка степени удовлетворённости мотивационными факторами выявила: специалисты практически удовлетворены факторами мотивации, у рабочих степень удовлетворённости гораздо ниже. Суммарная оценка мотивации служащих составила 0,841, а рабочих 0,718. Это свидетельствует о том, что выбранная на предприятии система мотивации недостаточно учитывает потребности персонала, что может оказать влияние на результативность его труда.

Второй этап оценки эффективности системы мотивации представляет собой оценку результативности труда сотрудников. На данном этапе был использован многокритериальный матричный метод, позволяющий интегрируя и агрегируя частные показатели результативности работников осуществить комплексную обобщающую оценку результативности труда [2]. Исходя из оценки результатов по показателям эффективности труда работников и значимости данных показателей была определена комплексная обобщающая оценка результативности труда. Фрагмент матрицы результативности труда рабочих представлен на рисунке 1.

Матрица результативности рабочих						
	Удельный расход условного топлива на отпуск тепла	Выработка электроэнергии	Удельный расход усл. топлива на отпуск электроэнергии	Себестоимость	Удельный расход усл. топлива на собственные нужды	Отпущено электроэнергии
Единица измерения	%	%	%	%	%	%
ФАКТ	98,80	91,90	99,00	96,50	88,40	117,20
10	95	112,5	95	85	80	125
...						
Оценка	6	2	6	6	8	8
Значимость	14	35	13	13	13	12
Итого	84	70	78	78	104	96
						510

Рисунок 1 – Фрагмент матрицы результативности труда рабочих филиала «Витебские тепловые сети» РУП «Витебскэнерго» за 2014 год

Взаимосвязь между уровнем мотивации и результативностью труда прослеживается достаточно чётко: при уровне мотивации служащих 0,841 значение их результативности составило 615; у рабочих при уровне мотивации 0,718 значение результативности 510 (при нормативном значении 500). Следует учесть значимость рабочих и служащих в достижении общего результата: несомненно, рабочие оказывают более значительное влияние на выполнение показателей, чем служащие.

В связи с тем, что в настоящее время наиболее значимым фактором для всех категорий работников является заработная плата, данный фактор требует более детального анализа. В исследуемой организации для всех категорий работников используется повременно-премиальная система оплаты труда.

Наиболее наглядно взаимосвязь оплаты труда работников и их результативности отражает показатель зарплатоотдачи. С 2010 года по 2014 год зарплатоотдача уменьшилась на 0,074 Мкал/руб., или на 51,3%, и составила 0,078 Мкал/руб., что свидетельствует о необходимости более детального исследования причин снижения данного показателя. Состав и структура фонда заработной платы филиала «Витебские тепловые сети» РУП «Витебскэнерго» представлены на рисунке 2.

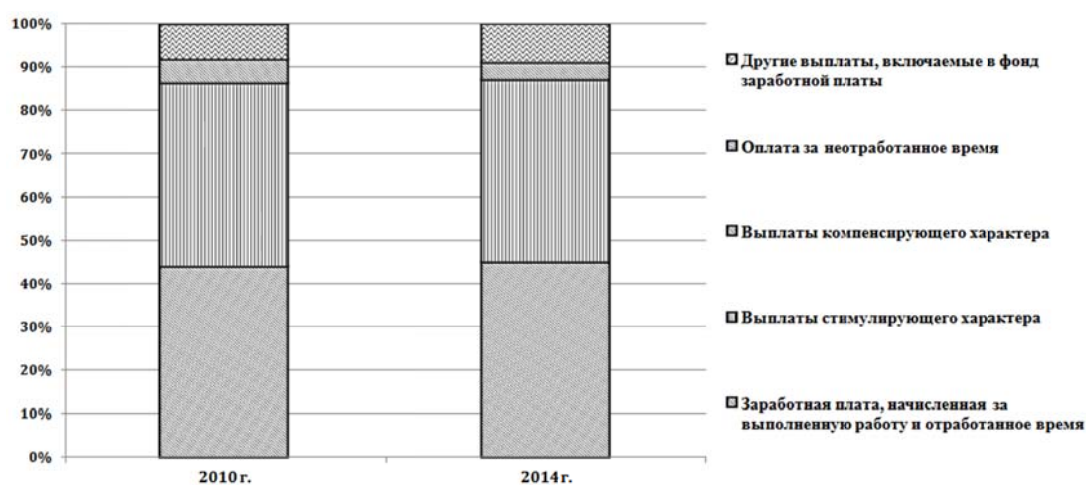


Рисунок 2 – Состав и структура фонда заработной платы филиала «Витебские тепловые сети» РУП «Витебскэнерго» в 2010 и 2014 г.

Зарплата за выполненную работу и отработанное время занимает в структуре фонда заработной платы филиала наибольший удельный вес (43,80% и 44,97% в 2010 и 2014 годах соответственно), однако не несёт в себе сильной мотивационной составляющей.

Основной мотивационной категорией фонда заработной платы являются выплаты стимулирующего характера. Анализ динамики изменения отдачи стимулирующих выплат выявил значительное снижение данного показателя: с 0,357 Мкал/руб. в 2010 году до 0,083 Мкал/руб. в 2014 году (на 76,8%). Таким образом, требуется дополнительное исследование выплат, приводящих к данному снижению.

Для более подробного анализа выплат стимулирующего характера выделим следующие группы:

- выплаты, стимулирующие результативность труда: премия за основные результаты производственно-хозяйственной деятельности, вознаграждения по итогам работы за год, премия за выполнение особо важных заданий;
- выплаты, стимулирующие повышение профессионализма: надбавки за профмастерство, надбавки за высокие достижения в труде;
- выплаты, стимулирующие лояльность персонала: премии к праздникам, вознаграждения к юбилейным датам, материальная помощь, надбавки за классность, вознаграждения за выслугу лет;
- выплаты, стимулирующие инициативу работников: премия за содействие изобретательству и рационализации, премия по итогам смотров-конкурсов;
- выплаты, стимулирующие экономию ресурсов: премия за экономию топлива (потерь), премия за выявление хищений энергии, выплаты за металлолом.

Проведённый анализ влияния факторов на отдачу от стимулирующих выплат методом цепных подстановок выявил, что наибольшее снижение отдачи стимулирующих выплат за исследуемый период вызвало увеличение размера выплат, стимулирующих результативность труда. Следует отметить, что выплаты, стимулирующие результативность труда среди стимулирующих выплат занимают наибольший удельный вес (52,59% в 2014 году, что на 5,13 п.п. выше, чем в 2010 году).

Исследование динамики отдачи выплат, стимулирующих результативность труда, за последние пять лет показало снижение данного показателя с 0,754 Мкал/руб. в 2010 году до 0,218 Мкал/руб. в 2014 году (на 71,1%). Следует отметить, что в выплатах, стимулирующих результативность труда, премия за основные результаты производственно-хозяйственной деятельности и вознаграждения по итогам работы за год также не имеют значительной мотивационной составляющей, поскольку их начисление производится в процентном соотношении к заработной плате, начисленной за выполненную работу и отработанное время.

Проведённый корреляционно-регрессионный анализ зависимости между размером стимулирующих выплат и уровнем зарплатоотдачи за 2008-2014 годы показал наличие тесной обратной взаимосвязи между данными показателями (коэффициент корреляции составил -0,993).

При анализе эффективности материального фактора системы мотивации принципиальное значение имеет анализ по категориям работников. Анализ выплат стимулирующего характера по категориям представлен на рисунке 3.



Рисунок 3 – Анализ выплат стимулирующего характера филиала «Витебские тепловые сети» РУП «Витебскэнерго» по категориям работников за 2014 год

Показатель зарплатоотдачи у служащих выше на 43,3 %, или на 0,028 Мкал/руб. Данная тенденция сохраняется по отношению ко всем элементам фонда заработной платы, и наибольшая разница наблюдается по показателю отдача от стимулирующих выплат (у рабочих данный показатель ниже на 69,56 %). При этом данный показатель является самым низким у обеих категорий.

Для определения взаимосвязи между размером стимулирующих выплат и уровнем зарплатоотдачи был проведён корреляционно-регрессионный анализ за период с 2008 года по 2014 год. Анализ показал тесную обратную взаимосвязь между данными показателями у обеих категорий: для рабочих коэффициент корреляции составил -0,895, для служащих -0,843. Это свидетельствует о том, что существующая в филиале повременно-премиальная система оплаты труда не учитывает вклад работников в деятельность предприятия и носит демотивирующий характер.

Для выбора наиболее эффективной системы оплаты труда для исследуемой организации был проведён анализ существующих систем оплаты труда. С учётом специфики исследуемого предприятия наиболее целесообразной системой в настоящее время является система грейдов, основанная на балльно-факторном методе и матрично-математических моделях. Данная система оценивает все типы рабочих мест, что позволяет справедливо распределить должностные оклады соответственно выполняемым функциям.

Список использованных источников

1. Азгальдов, Г.Г. Квалиметрия: учеб. пособие / Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин, В.В. Садовов. – Москва: ИнформЗнание, 2012. – 165 с.
2. Армстронг, А. Управление результативностью. Система оценки результатов в действии / А. Армстронг, А. Бэрн. – Москва: Альпина Паблишер, 2014. – 248 с.

УДК 338 (476)

ДИНАМИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ

Янкевич Е.М., ст. преп.

Витебский государственный университет имени П. М. Машерова,
г. Витебск, Республика Беларусь

Ключевые слова: экономический рост, ВВП, валовой региональный продукт (ВРП), производительность труда, реальная заработная плата.

Рассмотрены теоретические аспекты экономического роста, динамика ВВП в Республике Беларусь и валового регионального продукта Витебской области за период январь - июль 2015 года.

Категория экономического роста является важнейшей характеристикой общественного производства при любых хозяйственных системах. Экономический рост - это количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени. Экономический рост означает, что на каждом данном отрезке времени в какой-то степени облегчается решение проблемы ограниченности ресурсов и становится возможным удовлетворение более широкого круга потребностей человека.

Свое выражение экономический рост находит в увеличении потенциального и реального валового внутреннего продукта (ВВП), в возрастании экономической мощи нации, страны, региона. Так как для стимулирования экономического роста воздействие на экономику должно осуществляться в течение длительного времени, то меры, предпринимаемые правительством, должны носить сбалансированный характер.

Исследования экономического роста показали, что белорусская экономика в июле продолжила снижение: по итогам семи месяцев падение ВВП достигло 4%, хотя за полугодие отставание от прошлогоднего результата составляло 3,3%. Как сообщил Национальный статистический комитет, в январе-июле ВВП Беларуси составил 482,9 трлн. рублей [2]. Напомним, в январе ВВП снизился на 0,8%, за январь-февраль — на 0,8%, за январь-март — на 2,1%, за январь-апрель — на 2,6%, январь-май — на 3%.

ВВП Беларуси в 2014 году вырос на 1,6% при официальном макропрогнозе в 3,3%. Прирост ВВП в 2015 году запланирован на уровне 0,2–0,7%.

Национальным статистическим комитетом осуществлена оценка валового внутреннего продукта за I полугодие 2015 г. в Республике Беларусь. Объем ВВП в I полугодии 2015 г. в текущих ценах сложился в сумме 404,5 трлн. рублей. На рисунке 1 показано, что темп ВВП за I полугодие текущего года в сопоставимых ценах составил 96,7% (при прогнозе на 2015 год в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 1 декабря 2014 г. № 550 – 100,2–100,7%), дефлятор ВВП – 121,3%.

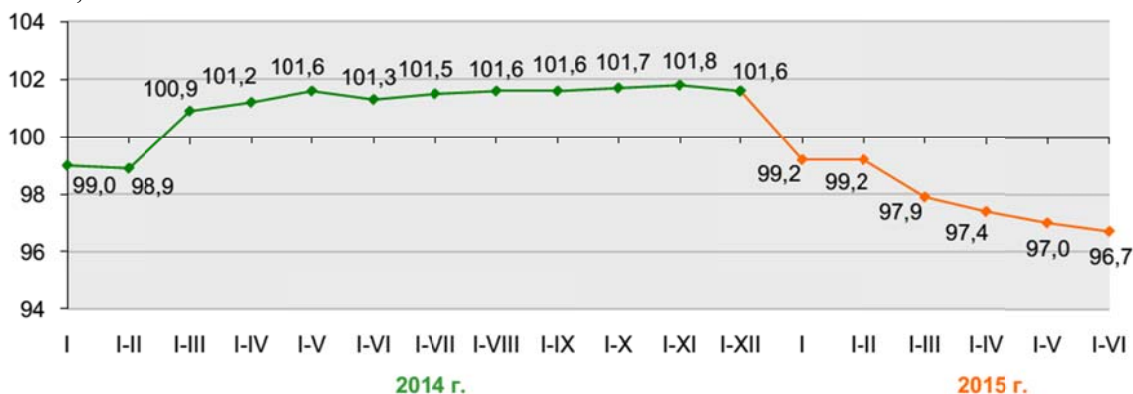


Рисунок 1 – Производство валового внутреннего продукта РБ
(в % к соответствующему периоду предыдущего года; в сопоставимых ценах)

Источник: [1].

Осуществлена оценка валового регионального продукта (Витебская область) за январь-июль 2015г. Объем ВРП в январе-июле 2015 г. в текущих ценах сложился в сумме 37,7 трлн. рублей. Темп ВРП за январь-июль 2015 г. в сопоставимых ценах составил 92,4% (при прогнозе на 2015 год в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 декабря 2014 г. № 1238 – 100,5-100,9%). Валовой региональный продукт (ВРП) является региональным аналогом статистического показателя валового внутреннего продукта по Республике Беларусь, рассчитанного производственным методом. ВРП – обобщающий показатель экономической деятельности региона.

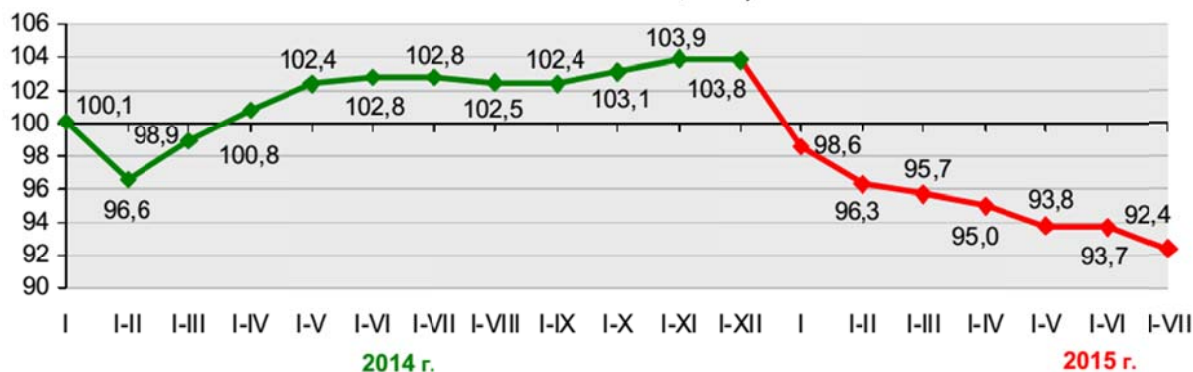


Рисунок 2 – Производство валового регионального продукта Витебская область
(в % к соответствующему периоду предыдущего года; в сопоставимых ценах)

Источник: [2].

По данным рис.2 прослеживается тенденция снижения валового регионального продукта на 7,6% по сравнению с январем-июлем 2014 года.

Осуществлена вторая оценка валового внутреннего продукта за I квартал 2015 г. тремя методами (производственным, методом использования и по источникам доходов). В I квартале 2015 г. валовой внутренний продукт составил в текущих ценах 191,9 трлн. рублей и снизился по сравнению с I кварталом 2014 г. в сопоставимых ценах на 2,1%. Индекс-дефлятор ВВП составил 123 % [1].

Таким образом, региональный продукт Витебской области по состоянию на июнь 2015 года, ниже чем общереспубликанский ВВП на 4,3 п.п. (92,4% и 96,7%). Для улучшения экономического роста немаловажным является увеличение производительности труда и заработной платы.

В январе-мае 2015 г. темп производительности труда по ВВП в Республике Беларусь составил в сопоставимых ценах к уровню января-мая прошлого года 98,5%, опередив темп реальной заработной платы (96,8%) [1]. Динамика показана на рис. 3.



Рисунок 3 – Производительность труда по ВВП и реальная заработная плата (в % к соответствующему периоду предыдущего года)

Источник: [1].

В первом полугодии удалось ликвидировать разрыв между ростом зарплаты и производительностью труда и по региону. По информации Главного статистического управления по Витебской области за январь-июль 2015 года производительность труда приблизилась к росту реальной заработной платы, что отражено на рис.4 [2].



Рисунок 4 – Динамика производительности труда по ВДС и реальной заработной платы по Витебской области (в % к соответствующему периоду предыдущего года)

Источник: [2].

Производительность труда по валовой добавленной стоимости Витебской области составила 95,8%, реальная заработная плата 96,0%.

Таким образом, по Республике Беларусь темпы роста производительности труда превышают темпы роста заработной платы в большей мере, чем по Витебской области. По РБ темпы роста производительности труда опережают темпы роста реальной зарплаты на 1,7 п.п. (ПТ- 98,5%, ЗП- 96,8%), а по Витебской области темпы роста производительности труда на 0,2 п.п. отстают от темпов роста заработной платы (ПТ- 95,8%, ЗП- 96,0%). Хотя по уточненным данным в связи с получением итогов баланса трудовых ресурсов за 2014 год и со второй оценкой ВВП за 2015 год производительности труда и реальной заработной платы по республике и регионам, это соотношение составило 1,0 (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Производительность труда и заработная плата по РБ и регионам

	Январь-май 2015 г.		
	производительность труда по ВВП (ВРП), в % к январю-маю 2014 г.	реальная заработная плата, в % к январю-маю 2014 г.	соотношение темпов производительности труда и реальной заработной платы, k
Республика Беларусь	98,5	96,8	1,02
области и г.Минск:			
Брестская	98,4	95,3	1,03
Витебская	95,9	95,9	1,00
Гомельская	99,1	94,7	1,05
Гродненская	97,2	95,7	1,02
г.Минск	95,6	98,8	0,97
Минская	102,1	97,9	1,04
Могилевская	100,2	95,9	1,04

Министерством экономики озвучена стратегия по восстановлению экономического роста страны во втором полугодии 2015 г. Реализация комплекса мер по стабилизации экономики уже позволяет говорить об улучшении состояния платежного баланса (дефицит счета текущих операций по сравнению с пятью месяцами 2014 года снизился на 3,7% ВВП, или почти на \$ 1,5 млрд), устойчивости и сбалансированности нынешней торговли. Отмечено положительное saldo торговли товарами и услугами в январе-июне составило \$ 1,2 млрд, и это лучший показатель за последние 15 лет [2].

Поскольку экономический рост может быть достигнут путем увеличения капитализации экономики, модернизации технологий и повышения качества рабочей силы, то именно воздействуя на капитал, технологию и человеческий капитал можно добиться ускорения экономического роста.

Проблемы экономического роста занимают в настоящее время центральное место в экономических дискуссиях и обсуждениях, ведущихся представителями разных наций, народов и их правительств. Растущий объем реального производства позволяет в какой-то степени разрешить проблему, с которой сталкивается любая хозяйственная система: ограниченностью ресурсов при безграничности человеческих потребностей.

Список использованных источников

1. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе-июне 2015. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/bgd/public_bulletin/index_696/. – Дата доступа: 06.09.2015
2. Статистический сборник. Социально-экономическое положение Витебской области январь-июль 2015 г. Главное статистическое управление по Витебской области. – Режим доступа: novosti/osnovnye-sotsialno-ekonomicheskie-pokazateli-vitebskoi-oblasti-v-yanvare-avguste-2015-g/. – Дата доступа: 06.09.2015
3. [Электронный ресурс] www.belstat.gov.by/. – Режим доступа: belstat@mail.belpak.by. – Дата доступа: 06.09.2015.

УДК 339.9

ПОЛИТИКА АСЕАН В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Янчук А.Л., доц.

Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь

Ключевые слова: Ассоциация стран Юго-Восточной Азии, инновации, экономическое развитие, развивающиеся страны, экономическая политика.

В статье рассматривается осуществляемая политика Ассоциации стран юго-Восточной Азии в области технологического развития и стимулирования инноваций. Дается краткий обзор экономического состояния всех стран – участников АСЕАН, выделяются ведущие отрасли, акцент делается на отличительных особенностях осуществляемых правительствами действий. Рассматривается состояние внешней торговли отдельных стран. Основное внимание уделено предполагаемым действиям правительств стран Ассоциации в инновационной сфере. В частности, предполагается акцент делать на создании и развитии мезоорганизаций (университетов, организаций стандартизации, обучающих центров, инкубаторов), которые будут способствовать взаимодействию заинтересованных в технологическом развитии лиц. Конкретные виды таких организаций будут определяться степенью развития отдельной страны.

Декларация о создании Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (Association of Southeast Asian Nations, АСЕАН) была подписана 8 августа 1967 г. в Бангкоке (Таиланд) пятью странами: Индонезией, Малайзией, Сингапуром, Таиландом и Филиппинами. В настоящее время организация состоит из 10 стран: кроме основателей в АСЕАН входят Бруней Даруссалам (с 7 января 1984 г.), Вьетнам (с 28 июля 1995 г.), Лаос и Мьянма (с 23 июля 1997 г.), Камбоджа (с 30 апреля 1999 г.).

Страны АСЕАН планируют создать общий рынок и единую производственную базу. Предполагается, что экономическое сообщество Ассоциации поможет функционированию конкурентоспособного рынка и предоставит возможности для равномерного экономического развития стран-членов.

Дадим краткую экономическую характеристику стран. Индонезия предпринимает меры по улучшению делового климата. ВВП на душу населения составляет почти 3500 долл. США. Государственные предприятия играют ключевую роль в экономике страны (около 40% ВВП), хотя правительство частично передала свои доли в отдельных отраслях (производство цемента, телекоммуникации, энергетика, фармацевтика, банки и некоторые другие). Для улучшения экономической политики разработан ряд правовых документов, касающихся инвестиций, экспортного финансирования, специальных экономических зон, сельского хозяйства, рыболовства, судоходства, горнодобывающей промышленности. Индонезия продолжает снижать ограничения во внешней торговле, облегчает процедуры прохождения границы. Система «одного окна» позволяет подавать в режиме онлайн таможенные документы, запросы на лицензии, осуществлять необходимые платежи.

Либерализация внешней торговли и инвестиций стала неотъемлемой частью структурных реформ Вьетнама. Рост ВВП обеспечивается за счет увеличения экспорта и значительных внутренних инвестиций. Уровень официальной безработицы остается низким. Вьетнам ведет переговоры о подписании договоров о свободной торговле с Европейским союзом, странами Европейской зоны

свободной торговли, Евразийским экономическим союзом, Кореей. Экономика в значительной степени ориентирована на внешние рынки. Внешняя торговля товарами и услугами составляет около 170% ВВП. Вьетнам добивается либерализации торговли в Азии и Тихоокеанском регионе и использует преимущества от соглашений для увеличения экспорта конкурентоспособных товаров (продукции сельского хозяйства, рыбы и морепродуктов, текстиля, обуви, мебели).

ВВП Таиланда увеличилось до 4700 долл. США на душу населения. В стране удалось снизить уровень бедности, однако диспропорции в доходах и развитии отдельных регионов сохраняются. Экспорт и импорт Таиланда составляют 135% к объему ВВП. Увеличиваются внешнеторговые поставки в другие страны Азии. Основным потребителем продукции, экспортируемой из Таиланда, стал Китай, опередив Соединенные Штаты Америки.

Сингапур является одной из самых рыночных и открытых стран мира. Экономика Сингапура увеличивалась в среднем на 6% в год. В то же время правительство старается сдерживать приток иностранной рабочей силы. Внешнеторговая квота Сингапура составляет около 400%. Правительство продолжает облегчать торговые условия посредством участия в двусторонних и региональных договорах (18 договоров с 24 торговыми партнерами). В стране функционируют 9 свободных зон торговли, которые требуют минимального количества документов на ввоз продукции и содержат различные схемы снижения тарифного обложения.

Экономика Филиппин характеризуется умеренным ростом, умеренной инфляцией и положительным платежным балансом. Однако потенциал развития используется не в полной мере. Осознавая необходимость дополнительных мер по увеличению конкурентоспособности, правительство объявило об осуществлении программ государственно-частного партнерства для поощрения инвестиций в развитие основной инфраструктуры. Внешняя торговля Филиппин в основном состоит из промышленных товаров (85% экспорта и 67% импорта). Количество стран, с которыми действуют преференциальные режимы в рамках двусторонних и многосторонних договоров, достигло 15. Таможенные процедуры полностью автоматизированы.

Экономика Малайзии развивается устойчиво. Страна стремится снизить зависимость от экспорта промышленных товаров, при производстве которых используется полуквалифицированная и дешевая рабочая сила. Внешнеторговая квота Малайзии составляет около 180%. Внешнеторговая политика направлена на снижение барьеров для услуг и уменьшение зависимости от промышленного экспорта. Правительство ведет переговоры о создании двусторонних зон свободной торговли с Австралией, Чили, Индией и США.

Камбоджа осуществляет долгосрочные реформы для обеспечения устойчивого социально-экономического развития. Уровень бедности снижается, инфляция относительно невысока, а текущая фискальная политика поддерживает макроэкономическую стабильность.

Бруней-Даруссалам – небольшая, относительно открытая страна с самым высоким доходом на душу населения в Азии – 30000 долл. США. Благополучие обеспечивается добычей нефти и газа, чья доля в ВВП составляет около 70%.

С середины 1980-х гг. Лаос проводит реформу экономики, осуществляя переход от плановой к рыночной системе. Но институциональная база остается неразвитой, хотя правительство стремится к экономической интеграции как основе долгосрочного социально-экономического развития.

Мьянма – одна из самых бедных стран Восточной Азии. Большинство социальных показателей очень низкие. Слабо развита инфраструктура и телекоммуникации. С 2011 г. правительство проводит реформы в политике, международных связях и экономике.

Как показывают исследования страны, которые развивают технологии, имеют лучшее экономическое положение, чем остальные государства. Поэтому АСЕАН прилагает усилия по разработке и внедрению новых технологий во всех странах – членах этой организации. Приоритетом становится стимулирование инновационного развития в наименее развитых странах региона, а именно: Камбоджа, Лаос, Мьянма.

Для определения степени развития инновационной активности в странах АСЕАН можно проанализировать структуру их внешней торговли, а также количество регистрируемых прав интеллектуальной собственности (патентов, лицензий и т.п.). Анализ объема и структуры внешней торговли в целом показывает, что в экспорте промышленной продукции преобладают промежуточные товары, производство которых основано на импортных составляющих, что не дает в полной мере оценить технологический потенциал. Изучение количества регистрируемых патентов может луч-

ше отражать технологическое развитие, хотя оно и не полностью отражает прогресс в стимулировании инноваций в наименее развитых странах и отдельных отраслях экономики.

Лидером в АСЕАН по количеству ежегодно регистрируемых патентов на международном уровне (2006-2012 гг.) является Сингапур, за которым следует Малайзия. На третье место можно поставить Таиланд и Филиппины. У Камбоджи, Лаоса и Мьянмы не было зарегистрировано ни одного патента.

Развитие отраслей отдельных стран АСЕАН зависит от специфики их экономик, однако роль правительств в стимулировании инноваций, как предполагается, будет заключаться в создании соответствующей правовой, деловой и иной среды для стимулирования развития мезоорганизаций, т.е. университетов, организаций стандартизации, обучающих центров, инкубаторов. Такие организации позволят компаниям и отдельным лицам решать проблемы, взаимодействовать в рамках инновационной деятельности. Конкретные виды мезоорганизаций будут зависеть от правительства конкретной страны и ее экономического положения. Например, в одной стране будет сделан акцент на стимулирование исследовательской деятельности на уровне компаний, тогда как в другой стране будет проводиться координационная политика технологических изменений с учетом времени, расположения и особенностей конкретных отраслей.

Для перехода развивающихся стран в статус развитых, ускорения экономического роста в АСЕАН выделены следующие направления действий правительств в инновационной сфере: обеспечение условий для распространения технологий, поддержка технологической кооперации для проведения научно-исследовательских работ и коммерциализации знаний, развитие кластерных и предпринимательских сетей, финансирование технологического развития. Данные направления требуют осуществления согласованных по времени действий, поэтому для каждой страны был разработан индивидуальный план с учетом степени их развития.

Список использованных источников

1. WTO. Trade Policy Review Body. Trade Policy Review: Indonesia. Report by the Secretariat. Revision / WT/TPR/S/278/Rev.1 16 July 2013.
2. WTO. Trade Policy Review Body. Trade Policy Review: Viet Nam. Report by the Secretariat / WT/TPR/S/287 13 August 2013.
3. WTO. Trade Policy Review Body. Trade Policy Review: Thailand. Report by the Secretariat. Revision / WT/TPR/S/255/Rev.1 8 February 2012.
4. WTO. Trade Policy Review Body. Trade Policy Review: Singapore. Report by the Secretariat. Revision / WT/TPR/S/267/Rev.1 18 October 2012.
5. WTO. Trade Policy Review Body. Trade Policy Review: The Philippines. Report by the Secretariat. Revision / WT/TPR/S/261/Rev.2 9 May 2012.
6. WTO. Trade Policy Review Body. Trade Policy Review: Malaysia. Report by the Secretariat. Revision / WT/TPR/S/225/Rev.1 15 February 2010.
7. WTO. Trade Policy Review Body. Trade Policy Review: Cambodia. Report by the Secretariat. Revision / WT/TPR/S/253/Rev.1 24 November 2011.
8. WTO. Trade Policy Review Body. Trade Policy Review: Brunei Darussalam. Report by the Secretariat. Revision / WT/TPR/S/196/Rev.1 4 June 2008.
9. WTO. Working Party on the Accession of Lao PDR. Draft report of the Working Party on the Accession of Lao PDR to the World Trade Organization. Revision / WT/ACC/SPEC/LAO/5/Rev.2 28 August 2012.
10. IMF. Myanmar: Staff-Monitored Program / IMF Country Report No.13/13 2 January 2013.
11. Rasiah, R. Stimulating Innovation in ASEAN Institutional Support, R&D Activity and Intellectual Property Rights / Rajah Rasiah // ERIA Policy Brief. – 2014. - №6.
12. Tullao, T.S. Education and Human Capital Development to Strengthen R&D Capacity in the ASEAN / Tereso S. Tullao, Christopher James Cabuay // ERIA Discussion Paper Series ERIA-DP-2013-36.

УДК 338.45:68(476.5)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕКСТИЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА ВИТЕБСКОГО РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ ХОЛДИНГА

Яшева Г.А., д.э.н., доц., Вайлунова Ю.Г., асп., асс.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Ключевые слова: текстильное производство, эффективность, интеграция, интеграционные структуры, холдинг, «мягкий» холдинг.

В статье обоснована актуальность развития интеграции в текстильном производстве в форме создания холдинга. Дана оценка состояния, определены особенности текстильного и швейного производства. Обозначены направления анализа предпосылок создания холдинга в Витебском регионе. Предложена модель создания «мягкого» текстильного холдинга в Витебском регионе.

Приоритетами развития промышленного комплекса в Республике Беларусь, согласно Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года (Постановление Совета Министров Республики Беларусь 05.07.2012 № 622), определены: совершенствование организационных форм в промышленности путем исключения непрофильных активов, преобразования и оптимизации крупных объединений промышленных организаций в хозяйственные общества кластерного типа (холдинги, совместные предприятия, другие производственные и научно-производственные объединения) [4]. В соответствии со Стратегией привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь до 2015 года предусмотрено создать кластер по производству льнопродукции [7].

Таким образом, реализация промышленной политики и развитие интеграционных процессов на предприятиях в Республике Беларусь нашли отражение в создании холдинговых структур. Однако, как отметил первый заместитель Министра экономики Республики Беларусь Заборовский А. М., отсутствие экономического механизма эффективной работы холдингов – главная причина того, что холдинги пока не заработали в полную силу [1, с. 5]. Это и обуславливает актуальность темы исследования.

Особенно актуальна эта тема для предприятий текстильного и швейного производства, которые теряют свою конкурентоспособность и эффективность на внутреннем и внешнем рынках.

Витебский облисполком в 2011 г. подготовил предложения по созданию холдинга по льнопереработке и внес их на рассмотрение в Правительство Республики Беларусь. Планируется создание льняного холдинга «Витебский лен» (подпрограмма из программы «Региональная программа инновационного и инвестиционного развития Витебской области на 2011-2015 гг.»). В состав холдинга Витебский облисполком предлагает включить следующих участников: РУПТП Оршанский льнокомбинат (управляющее предприятие), льнозаводы и льносеющие хозяйства Республики, НИИ льна при Национальной академии наук, швейные предприятия «Знамя индустриализации» (Витебск) и «Світанак» (Орша).

Как видно, на государственном уровне планируется создание «жесткого» холдинга льна в Витебском регионе. Исследование зарубежной практики создания интеграционных структур показало, что более эффективными являются гибкие структуры – кластеры, «мягкие» холдинги (Х. Шмиц [11, с. 23], Т. Роланд и П. Хертхог [10, с. 19], С.И. Соколенко [5, с. 108], М. Портер [3, с. 243], М. Бест [9, с. 15] и другие).

Проведенное исследование позволило выявить различия в этих структурах (таблица 1).

Таблица 1 – Отличительные характеристики форм интеграционных структур

Кластер	«Жесткий» холдинг	«Мягкий» холдинг
Правовой статус		
нет	определен законодательством (нужна регистрация)	определен законодательством (нужна регистрация)
Создание		
по инициативе участников кластера, по их согласованному решению	по решению одной управляющей компании/собственника имущества участников холдинга (далее – собственника) или государственного органа – для государственных предприятий	по согласованному решению
Наличие связей		
преобладание горизонтальных связей между участниками, их независимость друг от друга	основан на вертикальных связях между участниками и управляющей компанией холдинга (собственника)	основан на вертикальных и горизонтальных связях, неформальных связях и доверии
Направление формирования конкурентоспособности		
повышение конкурентоспособности продукции по цене за счет снижения затрат (транзакционных, логистических, на содержание аппарата управления) и скидок посредникам благодаря вертикальной и горизонтальной интеграции.	повышение конкурентоспособности продукции по цене за счет снижения затрат (транзакционных, логистических, на содержание аппарата управления) и скидок посредникам благодаря вертикальной интеграции	повышение конкурентоспособности продукции по цене за счет снижения затрат (транзакционных, логистических, на содержание аппарата управления) и скидок посредникам благодаря вертикальной и горизонтальной интеграции
Управление и координация		
создание коллегиального координационного органа кластера его участниками независимость от координирующей структуры	изначальное существование управляющей компании холдинга или собственника управляющая компания (собственник) влияет на принимаемые участниками холдинга решения	создание координационного совета и рабочих групп по формированию сетевого взаимодействия
Самостоятельность и динамичность		
простота выхода из кластера	сложность выхода дочерней компании из холдинга	простота выхода из «мягкого» холдинга
Уровень развития неформальных связей		
развитые неформальные связи и доверие	слабые неформальные связи между субъектами	развитые неформальные связи и доверие
Создание цепей ценностей		
устойчивые цепи ценностей, формирующие конкурентные преимущества за счет реализация совместных программ: в области маркетинга, научных исследований, цепочки поставок со стейкхолдерами по вертикали и горизонтали	трудности в объединении предприятий разной подчиненности и формы собственности	объединение предприятий по технологической цепи и формирование сетевого взаимодействия с субъектами рынка
Условие территориальной концентрации		
обязательно	не имеет значения	для холдинга обязательно, для сетевого взаимодействия не имеет значения
Юридические лица различной ведомственной принадлежности и профиля деятельности		
допускается	исключено	исключено

Источник: на основе [2].

Проведенное сравнение позволяет сделать вывод, что наиболее гибкими интеграционными структурами являются кластеры и «мягкие» холдинги. Преимущества кластеров и «мягких» холдингов состоят в следующем: снижение транзакционных издержек благодаря неформальным связям; активизация научных исследований и производство конкурентоспособной продукции благодаря совместным с субъектами мягкого холдинга программам научных исследований и разработок; увеличение экспорта благодаря совместным маркетинговым программам; увеличение продаж, ускорение оборота благодаря созданию цепочек поставок; повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности в целом благодаря синергетическому эффекту.

С учетом полученных результатов исследования предлагается в Витебском регионе создать не «жесткий», а «мягкий» холдинг «Витебский лён». Для этого разработана модель, включающая этапы: аналитический (анализ предпосылок создания холдинга в текстильном производстве), организационный (идентификация субъектов холдинга), институциональный (разработка механизмов сетевого взаимодействия).

На первом этапе проведем анализ предпосылок создания холдинга в Витебском регионе за период 2011-2014 гг. по следующим направлениям.

1 Анализ состояния текстильного и швейного производства, который выявил следующие негативные тенденции: увеличения доли убыточных предприятий на 4,8 п.п. в 2014 г.; снижение прибыли от реализации продукции предприятий текстильного и швейного производства на 33,8% в 2014 г. (рисунок 1).

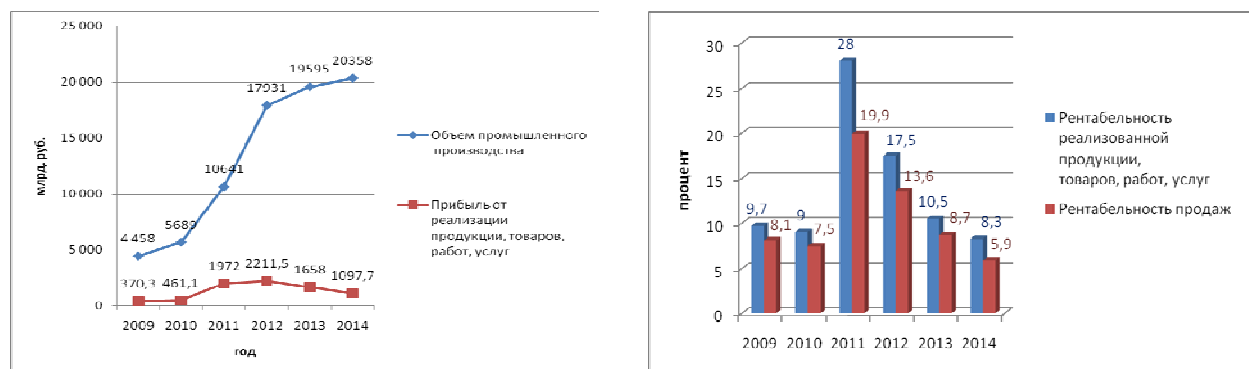


Рисунок 1 – Показатели деятельности предприятий текстильного и швейного производства в Республике Беларусь

Источник: на основе данных [6, с. 128].

2 Оценка конкурентоспособности предприятий свидетельствует о низком уровне. Так, конкурентоспособность льнозаводов составила 42,82% из 100% максимальных, РУПТП «Оршанский льнокомбинат» – 70,74% из 100%, швейных предприятий Витебского региона – 64,28% из 100%.

3 Оценка уровня и качества интеграционных связей, проводилась на основе анкетирования. Результаты оценки показали слабый уровень развития интеграционного взаимодействия по горизонтали (2,3 баллов из 5), средний уровень взаимодействия по вертикали (3,15 баллов из 5 возможных).

4 Расчет коэффициентов локализации и специализации, показал, что по текстильному и швейному производству рассчитанные коэффициенты имеют тенденцию к росту, значит, возможно создание интеграционной структуры.

5 Расчет коэффициента силы связей проводился по формуле:

$$K_{mc} = ОП_{стр.} / ОП_0, \quad (1)$$

где $K_{тс}$ – коэффициент силы связи; $ОП_{стр.}$ – объем производства поставщика для «ядра» интеграционной структуры, в натуральном или стоимостном выражении; $ОП_0$ – общий объем производства поставщика, в натуральном или стоимостном выражении.

Коэффициент силы связи может изменяться от 0 до 1. Чем ближе к единице, тем субъект более склонен к интеграции [8, с. 96]. По результатам расчета в холдинг могут войти следующие предприятия с наибольшими значениями коэффициента: льнозаводы Витебского региона, РУПТП «Оршанский льнокомбинат», ОАО «Витебскобллен».

Таким образом, все предпосылки создания «мягкого» холдинга «Витебский лён» существуют. Проведенный анализ позволил идентифицировать следующую структуру «мягкого» текстильного холдинга «Витебский лён» (рисунок 2).

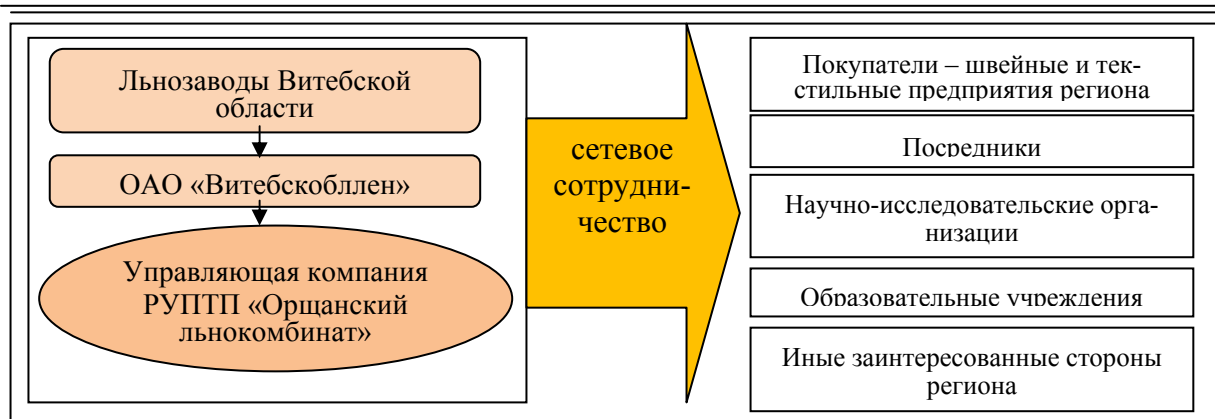


Рисунок 2 – Структура «мягкого» текстильного холдинга «Витебский лен»

Источник: составлено автором.

Таким образом, создание «мягкого» текстильного холдинга «Витебский лен» повысит конкурентоспособность и эффективность предприятий, региона и страны в целом. Для обеспечения этих преимуществ необходимо разработать и реализовать институциональный механизм развития сетевого сотрудничества.

Список использованных источников

1. Заборовский, А. М., Развитие рыночной институциональной среды для устойчивого экономического роста в Республике Беларусь / А. М. Заборовский // Банковский вестник, 2014. – С. 3–8.
2. Крупский, Д. М. Об условиях и возможностях формирования и развития промышленных кластеров в Республике Беларусь / Д. М. Крупский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: economy.gov.by/nfiles/001146_914457_Klaster.pptx. – Дата доступа: 30.08.2015.
3. Портер, М. Конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
4. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 30.08.2015.
5. Соколенко, С. И. Подъем национальной конкурентоспособности на основе кластерной модели / С. И. Соколенко // Regional forum “Social Aspects and Financing of Industrial Restructuring”, 26 and 27 november 2003, Moscow, Russian Federation. Topic 6 : Regional dimension of industrial restructuring. Part 5. – М.: Press, 2003. – С. 104–118.
6. Статистический сборник. Промышленность Республики Беларусь 2015 / редкол.: И.В.Медведева, И.С. Кангро, Ж.Н. Василевская, Е.И. Кухаревич, О.А. Довнар, Е.М. Палковская, А.И. Боричевский, А.С.Снетков. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 268 с.
7. Стратегией привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь на период до 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 30.08.2015.
8. Яшева, Г. А. Кластерный подход в повышении конкурентоспособности предприятий / Г.А. Яшева. – Витебск: Витебский гос. техн. ун-т, 2007. – 301 с.
9. Best, M. H. Cluster Dynamics in Theory and Practice: Singapore / Michael H. Best // Johor and Penang Electronics [Electronic resource]. – 2003. – Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/corporate>. – Date of access: 27.08.2015.
10. Roelandt, T. J. A. Summary report of the focus group on clusters / Theo J. A. Roelandt, Pim den Hertog // OECD-Focus Group on industrial clusters The Hague/Utrecht, May 1998. [Electronic resource]. – 1998. – Mode of access: <http://www.oecd.org/daf/corporate>. – Date of access: 27.08.2015.
11. Schmitz, H. The internal heterogeneity of industrial districts in Italy, Brazil and Mexico / H. Schmitz. // Review of experiences and research agenda. – Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex, 1997. – IDS Working Paper No. 59. – 143 p.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Научное издание

***Материалы докладов Международной научно-
практической конференции «Социально-экономическое
развитие организаций и регионов Беларуси:
эффективность и инновации»***

Ответственные за выпуск: Соколова М.А., лаборант кафедры «Коммерческая деятельность»; Ельчанинова А.Г., ассистент кафедры «Коммерческая деятельность»; Камешикова В.К., ассистент кафедры «Коммерческая деятельность»; Борткевич Ю.В., ассистент кафедры «Коммерческая деятельность»

Данные материалы можно найти по адресу www.cit.vstu.by

Подписано в печать 12.10.2015. Печать ризографическая. Гарнитура Times.
Усл. печ. листов 23.0. Уч.-изд. листов 46.4. Формат 60х90 1/8. Тираж 95 экз.
Заказ № 288.

Выпущено издательским отделом ЦИТ
Витебского государственного технологического университета.
210035, Республика Беларусь, г. Витебск, Московский пр-т, 72.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/172 от 12 февраля 2014 г.



Лизинг-Сервис
АГЕНТСТВО ЛИЗИНГА И КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

**Не откладывай на завтра то,
что можно получить сегодня!**

*Финансовая аренда грузового и легкового
транспорта недвижимости оборудования*

г. Витебск, ул. Гагарина, д. 7-38 Тел. (0212) 60-25-04, 60-25-07, 60-24-99, факс 60-25-03

Сайт: www.leasserv.by

E-mail: leasserv@mail.ru



Консалтинговая компания

Консалтинг:

- Ведение или восстановление бухгалтерского учета Вашего предприятия;
- Составление бухгалтерской отчетности;
- Консультирование по вопросам бухгалтерского учета и налогообложения.

Опытные специалисты со стажем более 10 лет

Рекрутинг:

- Поиск и подбор сотрудников;
- Гарантия замены в случае не прохождения испытательного срока;
- Мониторинг рынка труда (наиболее популярные должности, количество вакансий, количество соискателей, условия оплаты труда по должностям).

Ежедневно пополняющаяся база соискателей, сотрудничество с ведущими кадровыми агентствами РБ.

Бизнес – обучение:

- Проведение семинаров и тренингов;
- Корпоративное обучение Ваших сотрудников.

Профессиональные лекторы с практическим опытом ведения бизнеса.



8-029-59-59-705
8-0212-43-32-32
8-0212-43-32-33

Адрес: 210017, г. Витебск,
ул. Гагарина 26а, оф.36
www.viprabota.by
e-mail: info@viprabota.by



Открытое акционерное общество
**ВИТЕБСКИЕ
ПРОДУКТЫ**

210041, г. Витебск,
ул. В. -Интернационалистов, 25
Тел./факс: 8 (0212) 25-16-65;
www.vitprod.by

Сеть магазинов розничной торговли (30 магазинов с современным подходом и технологией торгового процесса)

Продукция собственного производства (кондитерские и хлебобулочные изделия, полуфабрикаты, готовая продукция и т. д.)

Объекты общественного питания:

- Развлекательный центр "Город"
- Арт-кафе "Маэстро"
- Кафе "Квартал"



ЗНАМЯ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

ОАО «Знамя индустриализации» является одним из крупнейших производителей мужской и женской верхней одежды, а также оказывает услуги по пошиву изделий из давальческого сырья.

Продукция, производимая предприятием, представлена на рынке следующими торговыми марками:



Dominion (классическая мужская одежда). При создании коллекции учитываются все требования мировых трендов, запросы и требования современного делового мужчины.



Viva Lady (классическая одежда для женщин). Коллекция уязвляет одежду и мечту каждой женщины – быть истинной леди.

ОАО «Знамя индустриализации»
210017, г.Витебск, ул.Гагарина, 11
Тел.: (+375 212) 60 29 37
Факс: (+375 212) 60 29 41
e-mail: znamya@tut.by

JSC «Znamya Industrialacii» is one of the largest manufacturers of men's and women's clothing.
The company's brands are:
Dominion - classic men's clothing
Viva Lady - classic clothing for women.
JSC «Znamya Industrialacii»,
11, Gagarina Str.,
Vitebsk, 210017, Belarus
Tel.: (+375 212) 60 29 37
Fax: (+375 212) 60 29 41
e-mail: znamya@tut.by

www.znamya.biz





**ЗАВОД ВОДООЧИСТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ
УП «ПОЛИМЕРКОНСТРУКЦИЯ»**

ЛАУРЕАТ КОНКУРСА
«Лучшие товары Республики Беларусь
на рынке Российской Федерации»
2015 года»

ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ВОДОПОДГОТОВКИ И ОЧИСТКИ СТОЧНЫХ ВОД

УСТАНОВКА ВОДОПОДГОТОВКИ

МИНИМАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ
И СОБСТВЕННЫЕ НУЖДЫ СТАНЦИИ

БЕЗРЕАГЕНТНЫЙ МЕТОД
ОБРАБОТКИ ВОДЫ

ОТСУТСТВИЕ НЕОБХОДИМОСТИ В ПОСТОЯННОМ
ОБСЛУЖИВАЮЩЕМ ПЕРСОНАЛЕ

ПОЛНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ

ОЧИСТНЫЕ СООРУЖЕНИЯ

МИНИМАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ
НА ЭКСПЛУАТАЦИЮ

ВЫСОКАЯ СТЕПЕНЬ ОЧИСТКИ

БЛОЧНО-МОДУЛЬНОЕ ИСПОЛНЕНИЕ
И МИНИМУМ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ
НА ОБЪЕКТЕ

ПОЛНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ



**БОЛЕЕ 800 ОБЪЕКТОВ
ВОДОСНАБЖЕНИЯ И
ВОДООТВЕДЕНИЯ**

**от МАГАДАНА до КАЛИНИНГРАДА
от УХТЫ до КРАСНОДАРА**

витебские КОВРЫ



CARPETS v i t e b s k

Тепло и уют для вашего дома!



Республика Беларусь, 210002
 г. Витебск, ул. М. Горького, 75
 e-mail: carpet@tut.by
 приемная: +375 (212) 34 33 02
 факс: +375 (212) 34 15 46
 отдел маркетинга и сбыта:
 +375 (212) 34 34 12
 +375 (212) 34 64 07
 отдел внешнеэкономической
 деятельности:
 +375 (212) 34 30 54
 отдел фирменной торговли и
 рекламы:
 +375 (212) 34 49 04



www.vitcarpet.com

Наш опыт – Ваше преимущество!

Услуги для физических лиц

- Кредит «На финансирование недвижимости»
- Кредит «На приобретение автомобиля»
- Кредит «На обучение»
- Экспресс-кредит
- Кредитная карта «Всегда под рукой!»
- Программа кредитования «Личный выбор»
- Интернет-банкинг
- Облигации для физических лиц
- Вклады в белорусских рублях
- Бесконтактные карточки
- Сберегательная карта
- Депозитная карта
- Пенсионная карта
- Детская карта
- Студенческая карта
- Корпоративная карта
- Депозитарий ОАО «Белинвестбанк»
- Памятные монеты



146
www.belinvestbank.by

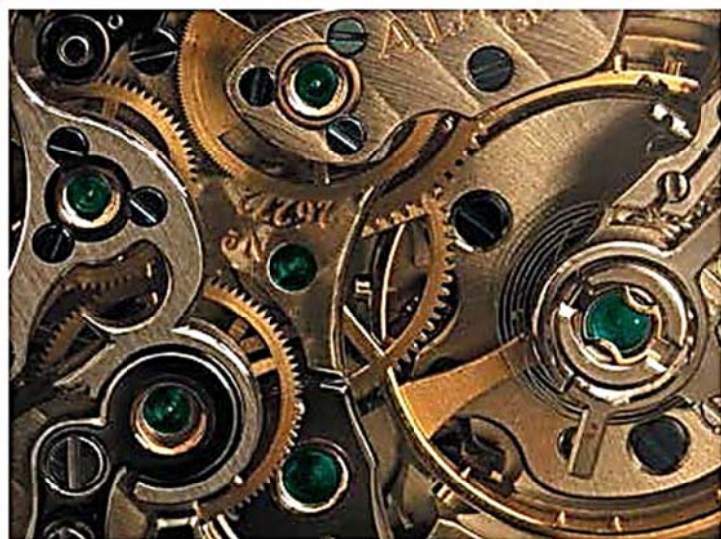
Белинвестбанк

ОАО «Белинвестбанк», УНП 607000028

Наш опыт – Ваше преимущество!

Услуги для юридических лиц

- Расчетное и кассовое обслуживание юридических лиц
- Лизинг
- Зарплатные проекты для юридических лиц
- КАСКО с ОАО «Белинвестбанк»
- Кредиты за счет средств ОАО «Банк развития Республики Беларусь» для субъектов малого и среднего предпринимательства
- Вклады юридических лиц



146
www.belinvestbank.by

Белинвестбанк

ОАО «Белинвестбанк», УНП 607000028

BELWEST
настоящая обувь



ООО «БЕЛВЕСТ»

РБ г. Витебск, 210026, пр-т Людникова, 10

Приемная: тел.: +375 (212) 49-11-01

www.belwest.com

ООО «ТД БЕЛВЕСТ»

РФ, г. Москва, 105613, Измайловское шоссе, д. 71,

корп. 4Г-Д, помещение 17Г2. Тел. +7 /499/ 166-62-93

td@belwest.com