

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**Проблемы и перспективы развития
инвестиционно-строительного комплекса
в странах Восточной Европы**

Сборник научных трудов

Брест 2014

УДК 69:658:005

ББК65.31=2

Рецензенты:

Павлючук Ю.Н. – д.т.н., профессор кафедры управления предприятием Естественно-гуманитарного университета г. Седльце (Республика Польша)

Найчук А.Я. – доктор технических наук, директор филиала Института РУП БелНИИС – научно-исследовательский центр

Редакционная коллегия:

Проровский А.Г. – заведующий кафедрой мировой экономики, маркетинга, инвестиций БрГТУ, к.т.н., доцент

Кисель Е.И. – заведующий кафедрой экономики и организации строительства БрГТУ, к.т.н., доцент

Головач Э.П. – профессор кафедры мировой экономики, маркетинга, инвестиций БрГТУ, д.т.н., профессор

Медведева Г.Т. – профессор кафедры мировой экономики, маркетинга, инвестиций БрГТУ, к.э.н., доцент

Проблемы и перспективы развития инвестиционно-строительного комплекса в странах Восточной Европы: сборник научных трудов. – Брест: Издательство БрГТУ, 2014. – 111 с.

ISBN 978-985-493-317-7

Сборник охватывает анализ тенденций в инвестиционно-строительном комплексе в странах Центральной и Восточной Европы, а также рекомендации по решению развития этого комплекса в посткризисный период.

УДК 69:658:005

ББК 65.31=2

ISBN 978-985-493-317-7

© Издательство БрГТУ, 2014

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

INVESTMENT DEVELOPMENT IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Проровский А.Г.

*Брестский государственный технический университет, г. Брест,
Республика Беларусь*

Prarouski A.G.

*Brest State Technical University, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

Инвестиционные процессы являются определяющими для устойчивого экономического роста той или иной страны. В государствах Центральной и Восточной Европы произошли серьезные изменения в инвестиционном процессе, как количественные, так и качественные. И поэтому необходимо провести анализ и выработать рекомендации для возобновления устойчивого экономического развития.

Summary

Investment processes are crucial for sustainable economic growth of any country. In the countries of Central and Eastern Europe there have been important changes in the investment process both quantitative and qualitative. Therefore it is necessary to analyze and make recommendations for the resumption of sustainable development.

Страны Центральной и Восточной Европы сильно отличаются по территории, населению, урбанизации и стадии экономического развития. Тем не менее, они обладают общими характеристиками экономического роста.

В странах ЦВЕ наций ВВП на душу населения в 2011 году варьируется в диапазоне от \$7,237 (€5,200) в Болгарии до \$24,494 (€17,600) в Словении (Республике Беларусь \$7 575,48). Средняя заработная плата в Румынии составляет около 50% от Чешской Республики. Урбанизация Румынии почти на 50% больше, чем в Болгарии. После кризиса рост ВВП в большинстве стран ЦВЕ был очень ограниченным. Но Польша, избежав рецессии, демонстрирует здоровый (3,5%) рост, обусловленный действиями таких факторов, как сниженное влияние слабого внешнего спроса и сильная увязка со сравнительно надежной немецкой экономикой. Когда дело доходит до анализа модели роста в странах ЦВЕ, сходств гораздо больше, чем различий. Все страны ЦВЕ сделали переход от плановой экономики к открытой, свободно-рыночной экономике, начиная с 1990 года. Пять стран ЦВЕ (Чешская Республика, Венгрия, Польша, Словакия и Словения) внедрили реформы, которые позволили им войти в Европейский союз в 2004 году. Болгария и Румыния последовали их примеру в 2007 и Хорватия в 2013 году. Три страны ЦВЕ (Словения, Словакия, Эстония) перешли на

Евро. Во всех странах ЦВЕ наблюдался подъем экономики до мирового кризиса 2008 г. Ежегодный рост ВВП в период 2004–2008 гг. в регионе в среднем более 5% позволял быстро сокращать разрыв в производительности труда по сравнению с западноевропейскими странами. Но во многом этот рост объясняется ростом потребления, что стало возможным за счет заимствований и притока капитала из ЕС.

Экономики Центральной и Восточной Европы в этот период были нацелены на привлечение инвестиций, которые поддерживали бы рост ВВП и прирост производительности. Иностранные инвесторы воспользовались возможностью, чтобы выйти на новые рынки и использовать квалифицированную и недорогую рабочую силу стран ЦВЕ. В 2007 году чистый приток ПИИ в страны ЦВЕ составил \$47 млрд. (€33 млрд.), или 5% ВВП региона. Инвестиции были сосредоточены в нескольких секторах: финансы, автомобильная отрасль, аутсорсинг и офшоринг. С 2004 по 2008 год пятая часть от \$220 млрд. (€168 млрд) чистого притока ПИИ в ЦВЕ пошла в финансовый сектор.

В автомобильном секторе западноевропейские и азиатские компании сделали инвестиции в местные автопроизводства и построили новые заводы. Fiat инвестировал в Польское производство, Volkswagen приобрел Skoda в Чехии, Renault приобрел Dacia в Румынии, Audi, Opel и Suzuki открыли заводы в Венгрии, Peugeot, Toyota, Hyundai ведут деятельность в Чешской Республике, Peugeot и Citroën вложили средства в Словацкое производство. Наряду с автопроизводителями пришли инвестиции на предприятия-поставщики автомобильных запчастей, создание автомобильных кластеров. В период между 2003 и 2007 гг. в странах ЦВЕ наблюдался бум продаж (регистрация новых автомобилей росла более чем на 20%). Но большая часть продукции этих предприятий ориентирована на экспорт. Почти две трети автомобильного экспорта идет на рынки стран Евросоюза, и 60% этих продаж сосредоточены в Германии, Великобритании и Франции.

Аутсорсинг- и офшоринг-бизнес стал стратегической целью для иностранных инвестиции в последние десятилетия. Глобальные компании, такие как Credit Suisse, Hewlett-Packard, Philips, и UniCredit, решили воспользоваться квалифицированной рабочей силой, низкой заработной платой, привлекательными арендными ставками на офисные помещения. К 2006 году более 200 центров аутсорсинг бизнес-процессов были расположены в странах ЦВЕ, большинство из них в крупных городах, таких как Варшава, Будапешт и Прага.

В различных отраслях промышленности приток иностранных инвестиций способствовал повышению производительности труда. В начале 1990-х годов производительность труда в производственном секторе ЦВЕ варьировала от 10 до 30% средневропейского уровня в зависимости от отрасли. До 1990 года было мало инвестиций в автоматизацию, и даже сейчас капитальные вложения в расчете на одного работника по-прежнему отстают от западноевропейского уровня.

Производительность также была ограничена плохой организацией труда, ограничениями в торговле и отсутствием конкуренции на рынках, чтобы побудить предприятия улучшать операционную эффективность.

Иностранные компании принесли не только деньги в экономику, но также новые технологии, управленческий опыт и возможность использования «эф-

фекта масштаба». Все эти факторы способствовали повышению производительности труда. Так, в автомобильном сегменте общее производство автомобилей в странах ЦВЕ выросло более чем в два раза – с 1,5 млн. шт. в год в 2000 г. до 3,4 млн. в 2011 году, в то же время занятость выросла только на 60%.

В докризисный период в странах ЦВЕ удавалось поддерживать рост без повышения трудовой занятости за счет повышения производительности труда.

В результате глобального финансового кризиса и рецессии, а также долгового кризиса в еврозоне в странах ЦВЕ наблюдается слабый рост ВВП (в среднем всего 0,7% с 2008 по 2011 г.) (рис.1). За исключением Польши и Словакии, все страны имели меньший ВВП в 2011 году, чем в 2008 году [1].

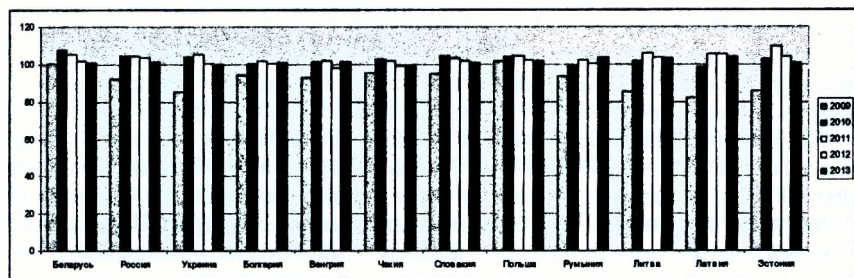


Рисунок 1 – Индексы валового внутреннего продукта (в процентах к предыдущему году) [1]

Высокие темпы роста ВВП в странах ЦВЕ до кризиса были обусловлены ростом потребления. Потребление составляло выше 80% ВВП с 2005 г. по 2008 г., что сравнимо с показателями в Западной Европе и намного больше уровня других развивающихся экономик. В течение этого периода расход составил 50% ВВП в Китае и 68% – в Индии. Фондовый рынок в странах ЦВЕ вырос на 26% в год с 2005 г. по 2008 г., в то же время сбережения росли менее быстрыми темпами – на 13 % ежегодно.

Объем потребительского кредитования быстро рос и достиг 8% ВВП в 2012 году, по сравнению с 6% в ЕС-15 стран. Кредитование банков Западной Европы способствовало росту внутреннего потребления и привело к появлению «пузырей» на рынке недвижимости в Болгарии, Румынии и Словакии. С 2000 г. по 2007 г. цены на жилую недвижимость выросли в три с половиной раза в Бухаресте, более чем в три раза в Братиславе и в два раза в Софии.

Зависимость от привлеченных заемных средств для финансирования потребления в странах ЦВЕ сделала экономики этих стран очень уязвимыми перед лицом мирового кризиса.

В 2009 году потребление упало на 10% по сравнению с предыдущим годом. В 2010 году ежегодный приток ПИИ составил \$20 млрд (€15 млрд), менее половины пикового уровня. Потеря ПИИ привела к сложностям для экономик Центральной и Восточной Европы рефинансирования своих дефицитов бюджетов – в среднем 5% ВВП с 2000 г. по 2011 г. Отток иностранных инвестиции также привел к снижению производительности труда.

Торговля стран ЦВЕ была сосредоточена на европейских рынках и в нескольких отраслях

С 2001 г. по 2011 г. отношение объема внешней торговли (экспорт плюс импорт) к ВВП увеличилось с 73% до 104%. За это десятилетие экспорт вырос в годовом исчислении на 17%. Однако концентрация рынков сбыта делает регион ЦВЕ менее эластичным, когда эти рынки ослаблены.

Германия является крупнейшим рынком сбыта, поглощая 25 % экспорта ЦВЕ, не в последнюю очередь благодаря тесной интеграции цепочек поставок с немецкими производителями на экспорт в страны БРИКС приходится лишь 17 %, и торговля выросла на 13 % ежегодно с 2005 г. по 2010 г.; на долю России приходится только 7 % экспорта ЦВЕ (доля России во внешнеторговом обороте Республики Беларусь 49,1%).

Экспорт стран ЦВЕ также сконцентрирован в нескольких отраслях. Машины и транспортное оборудование являются важнейшей категорией, генерирующей 45 % товаров экспорта, далее следуют промышленные товары и изделия (в 28%).

Автомобильная промышленность является несомненным лидером в экспорте всех стран ЦВЕ, кроме Болгарии. Почти две трети автомобильного экспорта идет в ЕС-15, из которых 60% идет в такие страны, как Германия, Соединенное Королевство и Франция. Для сравнения, в большинстве стран ЕС-15 автомобильный экспорт осуществляется в США, Китай, Россию, Швейцарию и Турцию, на которые приходится 40 % от западноевропейского автоэкспорта.

Экспорт услуг из стран ЦВЕ относительно невелик (только 20 % от общего объема экспорта, Республика Беларусь 22%) и сконцентрирован на Западную Европу (57% от экспорта услуг в 2010 году). Транспортные услуги составляют более 60%, далее следуют аутсорсинг и офшоринг услуг. Болгария и Хорватия, в частности, получают выгоду от иностранного туризма, который составляет от половины до трех четвертей их общего экспорта услуг.

Турция является примером гораздо более диверсифицированного экспорта: текстиль, продовольствие, автомобили, туризм. ЕС потребляет 37,4% турецкого экспорта (8,9% – Германия), 17,9% на Ближнем Востоке, на 10,7% в странах бывшего Советского Союза и 6,3 % приходится на страны Северной Африки.

Еще одной проблемой стран ЦВЕ является сокращение инвестиционной активности на фоне старения населения. Трудоспособная часть населения в странах ЦВЕ снижается в среднем на 0,6% в год, а доля населения в возрасте 65 лет и старше растет на 1,9% в год. Если тенденции сохранятся, то эффект старения рабочей силы будет уменьшать ВВП на душу населения на 0,5% в год.

Помимо производства, старение населения будет накладывать значительную нагрузку на бюджеты стран ЦВЕ, учитывая рост расходов на пенсионное обеспечение и здравоохранение. Европейская комиссия прогнозирует, что к 2030 году пенсионные расходы в странах Центральной и Восточной Европы увеличатся более чем на 50 %, а расходы на здравоохранение вырастут на 90 %.

Основными драйверами роста в странах ЦВЕ будут оставаться: инвестиции, экспорт, повышение производительности, прямые иностранные инвестиции, внутреннее инвестирование. Можно выделить ряд факторов для обеспечения устойчивого роста:

У инвестиции в инфраструктуру,

У инновации,

У совершенствование системы управления экономикой.

Можно выделить три основных направления для реализации новой модели: расширение экспорта и повышение добавленной стоимости экспорта, повышение производительности и инвестиции в отстающие сектора и увеличение внутренних сбережений для финансирования инвестиций.

Строительная отрасль стран ЦВЕ по-прежнему отстает по эффективности от западноевропейских стран. Для повышения производительности труда в строительстве в регионе необходимо сократить использование ручного труда, стимулировать компании вкладывать средства в оборудование и внедрение современных методов и материалов. В странах ЦВЕ должен продолжаться путь либерализации и конкуренции в отраслях, а также:

У восстановить потоки прямых иностранных инвестиций и увеличить внутренние сбережения для финансирования роста экономики;

У инвестировать в инфраструктуру. Чтобы поддержать ускорение темпов ВВП роста экономик, ЦВЕ необходимо поднимать ежегодные инвестиции в инфраструктуру до 5% ВВП;

У дальнейшая урбанизация. Страны Центральной и Восточной Европы менее урбанизированы, чем западноевропейские;

У государственное регулирование и институциональное строительство. Экономике стран Центральной и Восточной Европы должны повысить правовую защиту и оптимизировать процессы, необходимые для запуска бизнеса, сделать запуск или расширение бизнеса более простым и привлекательным как для иностранных инвесторов, так и для отечественных предпринимателей;

У образование и компетенции. Инвестиции в образования должны помочь странам ЦВЕ выпускать продукты с большей добавленной стоимостью для повышения производительности труда и заработной платы;

У инновации. В среднем в странах ЦВЕ инвестируется менее 1% ВВП в исследования и разработки, по сравнению с 2,1% в ЕС-15. Для устойчивого развития необходимо повышать расходы на НИОКР, создавать свои отраслевые кластеры и поощрять инновационное предпринимательство.

Развитие аутсорсинга и офшоринга началось в регионе ЦВЕ в 1990-е годы, когда компании из-за пределов региона начали искать дешевые и эффективные способы обработки в области информационных технологий (ИТ) и back-office операций. Глобально, O&O промышленность, как ожидается, будет расти на 10 % ежегодно до 2020 года, когда общий объем рынка, как ожидается, достигнет \$1,6 трлн (€1,3 трлн). 26 крупнейших центров O&O работы остаются в Азии (Индия, Филиппины и Китай), но в последние годы этот сектор рос быстрее в Центральной и Восточной Европе.

Аутсорсинг и офшоринг в Центральной и Восточной Европе оцениваются в \$9 млрд. (7 млрд евро) в 2010 году, что составляет около 8% от общего объема экспорта услуг.

Аутсорсинг бизнес-процессов, в том числе "Финансы и Бухгалтерия", "Отдел Ресурсов" и колл-центров, составил почти 60 % аутсорсинга рабочих мест в

2011 году и был ответственен за большую часть роста. О&О занятость в странах ЦВЕ растет в три раза быстрее, чем в Индии, увеличившись на 31% в 2012 году в эквиваленте 292,000 штатных сотрудников. Тем не менее, даже сейчас, отрасль составляет всего одну восьмую размера отрасли в Индии.

Наибольшей долей в странах ЦВЕ аутсорсинга и офшоринга является организация бизнес-процессов, в которой работают 165,000 человек, что больше на 30 %, чем в 2012 г. Далее следуют информационные технологии, с 77,000 занятыми и 17 % годового роста. НИОКР и инжиниринговые услуги являются наиболее быстро растущей категорией (50.000 человек и рост 65 %).

О&О промышленность сохранит потенциал роста в регионе Центральной и Восточной Европы в ближайшие годы. Все большее число компаний размещают заказы, которые находятся в одинаковых часовых поясах и имеют меньше культурных и языковых барьеров.

В мире растет спрос на более сложные услуги, такие как R&D и аналитика больших данных. Восточноевропейские аутсорсинговые центры должны быть в состоянии конкурировать на относительно нетронутых аутсорсинг рынках, таких как услуги государственного сектора, здравоохранения, СМИ, и коммунальные услуги. Существует также растущий спрос со стороны малого и среднего предпринимательства (МСП), который, как ожидается, даст 40%-й прирост к 2020 г.

Еще один вариант для восточноевропейских аутсорсинг- и офшоринг-компаний для продвижения по цепочке создания добавленной стоимости путем позиционирования себя в качестве координаторов широкой сети аутсорсинг- и офшоринг-услуг для клиентов. Восточноевропейские центры могли бы стать хабами, которые выполняют работу на высоком уровне и управляют операциями на нижнем уровне в местах с низкими трудовыми затратами.

На сегодняшний день развитие О&О сектора в странах ЦВЕ была в основном за счет иностранных инвесторов, которых привлекает низкая заработная плата и расходы, а также близость к Западной Европе. Создание сильной национальной промышленности в странах ЦВЕ помогло бы О&О промышленности перейти на следующий уровень.

Государственная поддержка для развития О&О сектора также очень важна. Реальный сектор экономики и университеты должны работать вместе, чтобы расширить кадровый резерв для аутсорсинговой промышленности, например путем адаптации учебных программ или содействие О&О карьеры выпускников университета.

Возможности в сельском хозяйстве и пищевой промышленности.

Сельское хозяйство составляло 5% ВВП в странах ЦВЕ в 2011 году (от 2% в Чешской Республике до 13 % в Румынии; в Республике Беларусь 7,9%), по сравнению с менее чем 2% в ЕС-15.

Регион стал нетто-экспортером пищевой продукции, однако продуктивность сельского хозяйства в Центральной и Восточной Европе составляет треть от уровня западноевропейских стран. На долю сельского хозяйства приходится 14% от общей занятости в странах ЦВЕ, по сравнению с 3% в ЕС-15, отражая большое количество натуральных хозяйств и отсутствие модернизации.

Тем не менее, регион имеет хороший потенциал для роста в сельском хозяйстве, т.к. 14-15 % пахотных земель остаются необработанными.

Учитывая, что затраты на оплату труда в странах ЦВЕ ниже западноевропейских, создаются преимущества для трудоемких операций в области сельхозпереработки.

Перспективы строительной отрасли.

Доля строительной отрасли в ВВП стран ЦВЕ составляет 7% и 8% рабочих мест (Республика Беларусь 6,3%). Строительная отрасль показывала высокие темпы роста с 2005 г. по 2008 г.(6,6%-8,2%). Однако в результате кризиса положение отрасли значительно ухудшилось. В целом, выработка на одного рабочего в строительном секторе в странах ЦВЕ на 31% ниже, чем в западноевропейских странах (рис. 2). Отставание производительности труда обусловлено многими факторами, начиная от недостатка современного инструмента, отсутствия навыков и необходимых материалов до высокой степени некомпетентности и коррупции.

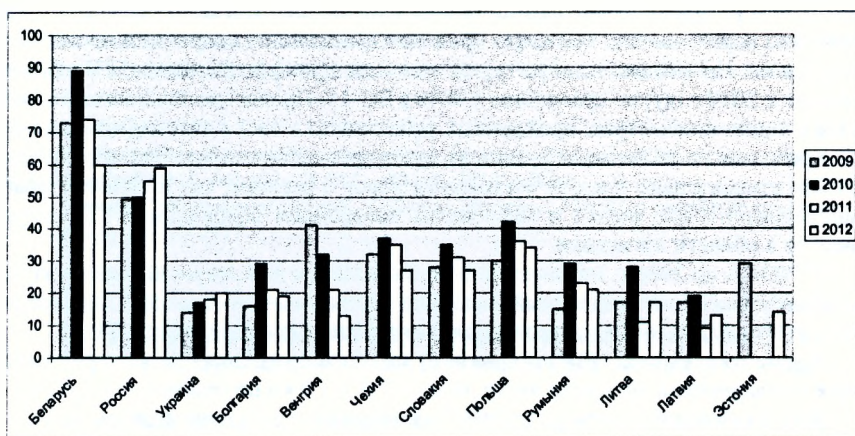


Рисунок 2 – Число построенных квартир на 10 000 человек населения (единиц)

Зарегулированность многих процессов согласований в строительной отрасли также снижает производительность в строительстве. Для строительства склада в странах ЦВЕ, в среднем, требуется пройти в два раза больше процедур, чем в западноевропейских странах. Кроме того, затраты времени на согласование составляет 215 дней или больше, в сравнении с 141 днем в ЕС-15. Например в Польше и Хорватии это может занять больше чем 300 дней (чтобы построить склад). Кроме того, стоимость строительства склада составляет 573% от дохода на душу населения в Хорватии и 294% от дохода на душу населения в Болгарии против только 92% от дохода на душу населения в ЕС-15. Стоимость автомагистрали, построенной недавно в Румынии, в три раза дороже за километр, чем в Болгарии, во многом из-за контрактов add-ons, которые заключают румынские власти (в 396 контрактов, подписанных с июня 2010 года по июнь 2011 года, в 203 внесены дополнения, а 23 договора были изменены).

Чтобы стимулировать предприятия инвестировать в оборудование и внедрять современные методы и материалы, регулирующие органы могут рассмотреть вопрос о введении государственных субсидируемых кредитов для инвестиций, внедрения лизинговых схем. Кроме этого, страны ЦВЕ должны привлекать глобальные строительные компании в регион, с целью трансфера технологий в области организации и управления строительством.

Для консолидации в строительстве и создания более крупных игроков на строительном рынке правительствам стран ЦВЕ требуется снимать барьеры для иностранной конкуренции, которая заставит отечественные компании повышать свою конкурентоспособность.

Повышение производительности труда в грузоперевозках.

Транспорт составляет 6% ВВП стран Центральной и Восточной Европы (Республика Беларусь 7,4%), что несколько выше, чем 4% в ЕС-15. Несмотря на то, что в странах ЦВЕ плотность дорог не сильно отстает от уровня ЕС-15, качество дорог заметно хуже, что приводит к снижению скорости и производительности. На автомобильные грузоперевозки приходится около 50% общего объема в 2010 году, по сравнению с 40% в ЕС-15. Производительность (измеряется в тонно-километрах, пройденных работником в час) в автомобильных грузоперевозках на 35% ниже уровня западноевропейских стран. Это определяется как относительно плохим состоянием дорог в регионе, так и сильной фрагментированностью рынка и медленным внедрением современных IT-инструментов в области логистики.

С 2004 г. по 2008 г. инвестиции в странах ЦВЕ в дорожную инфраструктуру и обслуживание на квадратный километр росли на 24% ежегодно, по сравнению с 7% в ЕС-15. Но в период кризиса инвестиции сократились на 18%.

Кроме того, страны ЦВЕ по-прежнему имеют меньше дорог и автострад в расчете на квадратный километр земли, чем в ЕС-15 (1,0 км по сравнению с 1,4 км).

Для поддержки темпов роста ВВП на докризисном уровне странам ЦВЕ необходимо повысить расходы на инфраструктуру. За последние два десятилетия (1992-2011) страны ЦВЕ инвестировали в среднем 3,3% ВВП в год в инфраструктуру, по сравнению с ЕС-27 в среднем на 2,6%. В 2010 году расходы на инфраструктуру выше, примерно в 4,1% ВВП. Для поддержки темпов роста ВВП, как и в предыдущие десятилетия, инвестиции должны расти еще больше – до 5,1% ВВП в период до 2025 года. В частности, инвестиции в дороги необходимы для повышения производительности труда в грузоперевозках, для расширения экспорта продовольствия и повышения скорости общего потока товаров через и за пределы региона Центральной и Восточной Европы. Но увеличить расходы на инфраструктуру в ближайшем будущем будет чрезвычайно сложно. Дефицит государственных бюджетов, фондов Европейского Союза потребует повысить эффективность инвестиции: совершенствование отбора проектов, оптимизация проектов и повышение емкости существующей инфраструктуры, а не только за счет строительства новых дорог или железнодорожных линий.

В области строительства в Республике Беларусь изменяются приоритеты: если с 1996 по 2014 год основным направлением развития было строительство

жилья, то в настоящее время, учитывая сложности бюджетного финансирования, требуется перейти или на внебюджетное финансирование строительства, или на строительство объектов, которые создают добавленную стоимость (промышленность, транспортная инфраструктура и т.д.).

Заместить бюджетные ассигнования на строительство жилья могла бы система стройсбережений. Основной проблемой в ее развитии в Республике Беларусь является инфляция и связанный с этим высокий уровень процентных ставок по кредитам на строительство. Одной из форм накопления средств для дальнейшего получения ипотечного кредита могла бы стать финансовая система, в которой накапливаются не рубли, а квадратные метры жилья стандартных потребительских качеств. Это позволило бы за 3-5 лет перейти на внебюджетные формы финансирования строительства жилья, а также снизило бы инфляционное давление на экономику: свободные денежные средства шли бы не на разогрев рынка, а на накопление и дальнейшее строительство.

Еще одним плюсом инвестирования в строительство является хороший мультипликационный эффект и практически не ограниченный потенциал роста.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014: стат. сб. / Нац. стат. ком.; В. И. Зиновский (пред. ред. кол.) [и др.]. – Минск, 2014. – 580 с.
2. Eurostat [Электронные ресурсы]. – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>. – Дата доступа: 02.10.2014.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПАРАДИГМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ACTUAL PROBLEMS OF FORMING A PARADIGM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Солодовников С.Ю., Мелешко Ю.В.

*Белорусский национальный технический университет, г. Минск,
Республика Беларусь*

Solodovnicov S.Y., Meleshko Y. V.

Belarusian National Technical University, Minsk, Republic of Belarus

Аннотация

В статье приведен анализ основных теоретических подходов к определению оптимальных направлений инновационного развития Республики Беларусь с учетом современных глобальных тенденций. Авторами предлагаются некоторые механизмы формирования новой парадигмы инновационного развития с акцентом на человеческий и социальный капиталы, а также науку.

Abstract

The article provides an analysis of the major theoretical approaches to the definition of optimal directions of innovative development of the Republic of Belarus taking into account current global trends. The authors offer some mechanisms for the formation of a new paradigm of innovation development with an emphasis on human and social capital, as well as science.

Перейдя на стадию постиндустриального развития, мировая экономика претерпела значительные изменения: произошла переориентация экономики на инновационное развитие, что подразумевает широкоформатное использование инноваций в производстве преимущественно высокотехнологического товара с высокой добавленной стоимостью. При этом кардинально меняется роль человеческого капитала, который расценивается уже не как простой фактор производства, а как важнейший фактор экономического развития наравне с социальным капиталом и наукой. В мировой экономической науке постепенно распространяется социально-институциональная концепция, позволяющая увидеть в социально-экономических отношениях основу функционирования любой национальной экономической модели. Формируется понимание государства как сложного общественного и социально-экономического феномена, выполняющего роль конфигуратора современного рынка.

Традиционно экономисты выделяют ресурсные, производственные, мотивационные, структурные, рыночные и институциональные факторы экономического роста, которые находятся во взаимозависимости и частично в определенных размерах и при определенных условиях становятся взаимозаменяемыми [1]. В постиндустриальной экономике в связи с происходящими глобальными социально-экономическими трансформациями возникает вопрос, какие из факторов оказывают большее влияние на экономический рост: человеческий и социальный капиталы или институциональная среда?

Т. Натхов, проанализировав основные исследования, связанные с институциональной проблематикой, в контексте влияния образования и социального капитала на экономическое развитие [2], справедливо отметил, что у институциональной гипотезы есть серьезные гносеологические конкуренты [2]. Действительно, для устойчивого экономического роста необходимы свободные рынки и сильные институты [3] (под последним понимаются долговременные правила взаимодействия людей, дополненные механизмами принуждения^[4]).

Согласно исследованиям Эд. Глейзера, Ла Порта, Лопес-де-Силанеса и др., человеческий капитал выступает более важной причиной экономического роста, чем институты, а совершенствование политических институтов происходит после того, как страна преодолевает бедность благодаря правильной экономической политике^[5]. Анализ методологии оценки институтов, проведенный этими авторами, позволяет утверждать, как показывает Т. Натхов, «что ни одна группа показателей качества институтов, которыми пользуются исследователи, не отражает долговременных характеристик институциональной среды: эти показатели весьма изменчивы и увеличиваются с ростом доходов на душу население».

ния» [2]. «Например, – отмечает указанный автор, – показатель риска экспроприации собственности был минимален для СССР и Сингапура в 1984 г., хотя здесь трудно говорить о наличии ограничений для власти. В Иране данный показатель увеличился с 1 до 9 (минимальный риск экспроприации) всего за 15 лет. Очевидно, что этот индекс не отражает постоянных правил, определяющих систему сдержек и противовесов верховной власти, хотя он может быть весьма полезен для оценки условий ведения бизнеса в соответствующих странах. Аналогичной критике можно подвергнуть и различные показатели эффективности государства: с учетом их субъективного оценочного характера, они отражают скорее результаты *ex post*, тесно коррелирующие с уровнем экономического развития, а не наличие политических ограничений как таковых» [2].

Как показывают теоретические и эмпирические исследования, количественные оценки человеческого и социального капиталов характеризуются меньшими погрешностями, чем показатели качества институтов. К примеру, «регрессии методом наименьших квадратов показали, что уровень образования гораздо более стабилен, чем показатели ограничений исполнительной власти» [2]. Таким образом, человеческий и социальный капиталы являются более устойчивыми и объективными факторами, чем традиционные индексы качества институтов, т.к. последние не отражают ни ограничений власти, ни долговременные характеристики политической среды, ни качественные характеристики социальной среды. Анализ зависимости между институтами и развитием лишь доказывает, что «институты лучше функционируют в богатых обществах» [2].

К примеру, из стандартного регрессионного анализа факторов экономического роста вытекает, что исходный уровень образования более значим для объяснения темпов роста, чем исходные показатели качества политических институтов. В данных регрессиях авторы оценивали зависимость десятилетних темпов экономического роста начиная с 1960 г. от таких переменных как исходная продолжительность образования, исходный уровень доходов на душу населения и исходные ограничения исполнительной власти. Также представлены расчеты за весь период 1960–2000 гг. Результаты не подтверждают справедливость утверждения, что «институты являются причиной экономического роста» (количество наблюдений до 102 стран, $2R$ до 0,55) [2].

Исследование долгосрочного роста (с 1870 г.) по небольшой выборке стран (количество наблюдений до 31) также не выявил влияния исходных ограничений исполнительной власти на экономический рост. Более важным фактором оказывается исходная доля учащих начальных классов. Страны были классифицированы по признакам накопленного человеческого капитала и политических институтов. Было выявлено, что почти во всех странах со стабильным демократическим режимом население высокообразованное. Напротив, практически во всех авторитарных государствах уровень человеческого капитала низкий. Более того, темпы экономического роста за период 1960–2000 гг. в странах с высоким исходным уровнем человеческого капитала (на 1960 г.) были, в среднем, в два раза выше, чем в странах с небольшой продолжительностью школьного обучения. Разброс темпов роста выше в странах с плохо образован-

ным населением. Интерпретировать эти результаты можно используя работу американского политолога российского происхождения С. Липсета «Политический человек» [6], который утверждает, что основной эффект от образования носит не столько технологический, сколько политический характер. Положительные экстерналии образования снижают уровень насилия в обществе, укрепляют политическую стабильность, способствуют более надежной защите прав собственности и экономическому росту. Эта гипотеза подтверждается и А. Алезинной, которая также показывает, что политическая стабильность благотворно влияет на экономический рост [7].

Таким образом, основной переменной, определяющей производственные возможности общества, выступает уровень человеческого и социального капитала, а институты оказывают воздействие второго порядка и улучшаются по мере роста благосостояния. Эти выводы подтверждаются послевоенным экономическим развитием стран Юго-Восточной Азии, в особенности, КНР. Поэтому в целях выработки стратегий, обеспечивающих экономический рост и устойчивое развитие, необходимо, прежде всего, поиск факторов, способствующих накоплению человеческого и социального потенциалов и их последующей капитализации [2].

Экономисты С. Нэк и П. Кифер показали, что из-за повышения уровня доверия в стране на один пункт экономический рост увеличивается более чем на 0,5 п. [8]. Р. Ла Порта, Лопес-де-Силанес и др. выяснили, что при повышении доверия на один пункт эффективность судебных решений увеличивается на 0,7, а коррупция снижается на 0,3 п. [9]. С. Дьянков, Эл. Глейзер, Ла Порта и др. дали теоретическое обоснование данным взаимосвязям, согласно которому каждое общество сталкивается с выбором между различными вариантами организации, определяемыми кривой институциональных возможностей [10]. При таком подходе институты – лишь точки на кривой, положение которой зависит от накопленного социального капитала. Чем он больше, тем привлекательнее и альтернативные институциональные возможности общества. В связи с этим важно установить связь социального и человеческого капитала, так как социальный капитал «существует только во взаимоотношениях индивидов» [11], это «характеристики социальной жизни – сети, нормы и доверие, – которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей» [12], и возникает он лишь в тесной связи с человеческим капиталом и на его основе.

Один из определяющих показателей человеческого капитала – уровень образования, который является важным, а иногда и важнейшим фактором социальной активности населения. Так, в работе Н. Ная и др. показано, в частности, как растущий уровень образования влияет на вовлеченность граждан в политический процесс [13]. Высокий уровень образования индивидов способствует созданию самоподдерживающегося климата доверия, отдача от которого увеличивается с ростом среднего уровня образования в стране. Дж. Хеллиуэлл и Р. Патнэм показали, что кумулятивный эффект от образования присутствует во многих видах социального взаимодействия, включая членство в различных

клубах и организациях [14]. Высокий уровень доверия, формируемый общим уровнем образования, снижает затраты на контроль и принуждение к исполнению обязательств, вселяет уверенность в то, что цели организации будут достигнуты. Рост среднего уровня образования не только способствует перераспределению социального капитала в соответствующие группы, но и служит фактором его повышения. Дж. Хеллиуэлл и Р. Патнэм проводят регрессионный анализ двух зависимых переменных – «Доверие» и «Честность». Так, например, каждый дополнительный год образования для индивида повышает его склонность к доверию на 4,4, рост среднего уровня образования на один год в определенном регионе повышает доверие на 2,4%.

Регрессионный анализ переменных социальной активности (членство в организациях, количество встреч в год в рамках клуба, работа в общественных проектах и участие в званых обедах) показывает, что образование индивида имеет решающее значение по сравнению с другими социально-демографическими показателями [2].

Таким образом, уровень образования является основной переменной, определяющей накопление социального капитала и, следовательно, набор институциональных альтернатив, доступных каждому обществу, что и определяет необходимость выявления механизма этого влияния. Теоретическая модель формирования социального капитала^[15] дает объяснение данному процессу. В рыночной системе принципиально важны разнообразные отношения, основанные на доверии, которые складываются в обществе, между субъектами рынка (например, отношения между населением и властью) [16].

Важную роль в формировании социального капитала, используемого в сфере экономики, играют первичные хозяйственные формирования (главным образом – фирмы) и межфирменное взаимодействие. Социальный капитал фирмы (предприятия) зависит от места и роли данной организации в общественном производстве, может быть представлен образом, репутацией, сложившейся в процессе ее деятельности, имиджем и формируется на основе взаимодействия отдельных индивидов. Фирма функционирует в условиях неопределенности и поэтому внутрифирменное доверие должно быть фактором коммерческого успеха предпринимательской структуры (фирмы). Неопределенность экономической среды предопределяет и необходимость межфирменного взаимодействия и осознанного выбора стратегии развития, основывающегося на учете интересов избранных участников [16].

В результате качественных трансформаций экономики растет доля фирм, предпочитающих строить свою деятельность на социальном капитале, полезном для общества. Как установил на примере российского опыта хозяйствования П.Н. Шихирев, коллективные (инвестиционные, пенсионные и т.п.) фонды, обладающие в настоящее время двумя третями инвестиционных капиталов, растут на 15-20% быстрее, если обладают хорошей репутацией, не дискредитированной попытками заработать «быстрые», но грязные деньги [17]. Одновременно в случае повышения качества работы государственного аппарата возможно повышение уровня доверия населения и бизнеса к государству, что так-

же может позитивно повлиять на экономический рост в стране. Очень важно понимание специфики современной конкурентной борьбы, которая ведется теперь не только традиционными методами с помощью экономических и политических технологий, но и с применением информационных технологий, в первую очередь воздействующих на сознание людей.

Разрушение позитивной репутации страны-конкурента, информационная «подача» страны в искаженном негативном свете стали весьма распространенными методами конкурентной борьбы в практике некоторых стран и компаний в мировых СМИ. В этой связи необходимость накопления и позитивного социального капитала белорусскими предприятиями и страной в целом становится одной из важнейших современных проблем развития Республики Беларусь.

Устойчивый экономический рост будет иметь место лишь тогда, когда станут неотъемлемой частью жизни общества нормы, правила, традиции, социальные сети, складывающиеся на протяжении длительного времени, отношения собственности стабильны, законодательство строго исполняется, происходит пресечение проявлений негативного социального капитала. Для успешного функционирования экономики необходима не только четко налаженная система регулирования взаимоотношений субъектов хозяйствования, но и кроме всего прочего идеология, поддерживаемая большей частью населения. Установлена положительная корреляция между доверием и уверенностью индивида в своей способности поддерживать и контролировать свою жизнь.

Республика Беларусь – молодое динамично развивающееся государство. экономическая система которого функционирует в условиях диалектического единства общего и частного: реальные экономические отношения у нас развиваются под воздействием универсальных экономических законов и закономерностей, трансформирующихся под влиянием уникальных белорусских институциональных особенностей. Как следствие, для нашей страны неприменимо слепое копирование теоретических подходов и практических механизмов, выработанных и использованных в других социумах. В этой связи перед белорусской политической экономией сегодня стоит задача предложить концепцию обеспечения инновационного развития страны, сохранив при этом социальный и экологические приоритеты внутренней политики. Соответственно, требуется выработка и всестороннее обоснование возможностей реализации новой парадигмы инновационного развития страны, ориентированной на глобальные цивилизационные тенденции в контексте планетарных финансовых, экономических, политических, экологических и иных кризисных явлений.

Для формирования новой парадигмы инновационного развития Республики Беларусь необходимо провести ревизию значимости факторов экономического роста в соответствии с мировыми тенденциями, а именно: по критерию экономической эффективности важнейшими факторами являются социальный и человеческий капиталы, а также наука.

В нашей стране уже накоплен значительный социальный потенциал (за счет проводимой социальной политики) и существует позитивный опыт его капитализации. Стабильно высокие темпы экономического роста в Беларуси не явля-

ются самоцелью, а прежде всего средством роста уровня жизни населения страны, что (в условиях невысокой дифференциации доходов между децильными группами) объективно повышает уровень социального капитала на уровне общества. Исходя из специфики белорусской экономической модели (инновационная, социально-ориентированная, преимущественно рыночная) и современных глобальных императивов, Республике Беларусь необходимо формировать устойчивый внутренний спрос как основу высоких темпов экономического роста за счет социальных эффектов, когда постоянный рост благосостояния, и, соответственно, спроса, населения, обеспечивает расширенное общественное воспроизводство за счет давления спроса.

Среди белорусских ученых не прекращается дискуссия о путях и перспективах перехода на инновационный путь развития, о месте и роли в этом процессе отечественной науки. Регламент нашей работы не позволяет подробно остановиться на всех перипетиях этого обсуждения, поэтому мы остановимся на тех из них, которые иллюстрируют (раскрывают) противоположные точки зрения о направлениях развития белорусской науки в контексте формирования новой социальной парадигмы инновационного развития страны.

Так, например, А.В. Марков в книге «Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации» пишет, что «весьма перспективным для страны, по нашему мнению (*по мнению А.В. Маркова – С.С., Ю.М.*), может стать экспорт (перенос) научных исследований (*выделено нами – С.С., Ю.М.*) в экономические регионы мира, являющиеся наиболее продвинутыми в научном обеспечении (обосновании) направлений инновационного развития, относящихся к числу национальных научно-технических приоритетов» [18, с. 220]. Реализация, если оставить без внимания что имеет в виду автор под понятием «наиболее продвинутыми», такого подхода, идущего в разрез с глобальными цивилизационными тенденциями, на практике неизбежно приведет к исчезновению в Республике Беларусь многих научных школ, сокращению экспортного потенциала белорусской науки, а в перспективе к вытеснению к нам из других стран низкоинтеллектуального труда, что подтверждается примером США, проводящих политику, противоположную вышеуказанной.

Так, Л. Воронецкий говоря о зарубежной практике формирования национальных механизмов социально-экономического инновационного развития, в частности отмечает, что «если предприятие, действующее на территории США, приобретает научно-исследовательскую или технологическую разработку у другой фирмы-резидента указанного государства, то затраты на ее приобретение полностью вычитаются из федерального налога, который эта фирма платит государству. Если же американская компания-лицензиат работает, например, в Европе или в Азии, то понесенные затраты компенсируются частично. Такой подход способствует тому, что каждая корпорация, имеющая филиалы в различных странах, все свои научные центры, лаборатории старается переместить на территорию США (*выделено нами – С.С., Ю.М.*). Указанная налоговая политика способствует превращению США в научный центр мирового масштаба по аккумулярованию в стране интеллектуального потенциала и постепенному вытеснению в другие страны низкоинтеллектуального труда» [19].

Академик П.Г. Никитенко подчеркивает: «Реалии XXI века таковы, что каждая страна имеет в системе международного экономического разделения труда то место, которое она оказалась в состоянии занять и удержать за собой, используя новейшие достижения научно-технической деятельности. Беларусь в состоянии ставить перед собой самые высокие задачи, не довольствуясь положением чьего-то сырьевого придатка или всего лишь страны-фабрики, тиражирующей стандартные промышленные продукты на основе покупки чужих лицензий (выделено нами – С.С., Ю.М.)» [20].

Председатель Сибирского отделения РАН, академик А.Л. Асеев категорически заявляет: «Отказ от фундаментальных исследований – глубочайшее заблуждение. Достаточно вспомнить, что одной из причин поражения Германии во второй мировой войне стало то, что в 30-е годы национал-социалисты, придя к власти, решили: фундаментальная наука не нужна, незачем на нее деньги тратить. К сожалению память у нас короткая (...) И Германия в области фундаментальных исследований допустила такое отставание, что до сих пор пользуется трудом зарубежных ученых, в том числе российских» [21].

В ряде случаев в зависимости от целей, которые ставит перед собой исследователь, разнятся и оценки белорусского научного потенциала. Так, например, А.В. Марков в уже упоминаемой работе, дал такую категорическую оценку белорусского научного потенциала: «...сегодня почти половина финансовых ресурсов, выделяемых из республиканского бюджета на развитие науки в Беларуси, распределяется через научно-технические программы и проекты. Однако их эффективность при этом недостаточно высока» (выделено нами – С.С., Ю.М.) [18, с. 221]. В статье же А. Юрина, вышедшей примерно в то же время, что и книга А.В. Маркова, оценка научно-технических программ уже другая. «Так, в рамках государственных научно-технических программ, – пишет А. Юрин, – объем внедренных научных разработок за последние три года вырос в 5,3 раза (выделено нами – С.С., Ю.М.). В прошлом году (в 2003 г. – С.С., Ю.М.) по результатам выполнения ГНТП было выпущено товарной продукции на 475 млн. долларов (для сравнения: базовое бюджетное финансирование белорусской науки в 2003 году составило 80 млн. долларов)...» [22]. По подсчетам А.Н. Коршунова за период с 2000 по 2006 гг. внутренние затраты на исследования и разработки в Беларуси выросли с 66 до 523, 7 млрд. руб., то есть возросли почти в 8 раз, в том числе за счет бюджетного финансирования – в 12 раз, за счет средств предприятий – в 5,7 раза, за счет средств сферы высшего образования – в 8,5 раза. При этом число организаций, выполнявших исследования и разработки увеличилось лишь в 1,1 раза, а численность персонала, занятого этой деятельностью, даже сократилось на 8%» [23]. «По мнению председателя ГКНТ Ю. Плескачевского, – отмечал А. Юрин, – в республике в целом сформирован научно-инновационный «конвейер». Практическое применение своим научным разработкам белорусские ученые могут найти в рамках различных государственных, региональных и иных программ и проектов. Их экономическая эффективность с каждым годом возрастает» [22].

Остановимся также на еще одном высказывании А.В. Маркова: «Беларуси может быть предложен принцип корреляционной целесообразности, состоящий

в том, что государство финансирует только те исследования, результаты которых могут быть реально востребованы ее народным хозяйством (выделено нами – С.С., Ю.М.), либо способны создать в нем в перспективе новые высокотехнологичные производства» [18, с. 214]. Мы придерживаемся иного подхода к принципам развития отечественной науки и считаем, что Беларусь должна ориентироваться на экспорт своих научных разработок, а не на «научную автаркию». Так, академик П.Г. Никитенко отмечает по этому поводу: «Тут важна адзначыць, што такі падыход магчымы толькі ва ўмовах самаізаляцыі краіны, ажно да пераходу на прынцыпы вядзення «натуральнай гаспадаркі» (выделено нами – С.С., Ю.М.). У адпаведнасці з даказанай на практыцы тэорыяй міжнароднай канкурэнтаздольнасці, любячы спробы адміністрацыйнага абмежавання імпарту (і экспарту навукаёмістай прадукцыі. – С.С., Ю.М.) ў рэшце рэшт прыводзяць да зніжэння тэхналагічнага ўзроўню вытворчасці, якасці прадукцыі і страце канкурэнтаздольнасці прадпрыемстваў і краіны» [24].

Следует согласиться с тезисом П.Г. Никитенко, что «структурно наука в Беларуси в ближайшие 20 лет должна быть представлена небольшим по численности, но хорошо материально и финансово обеспеченным сектором фундаментальных исследований, работающим на высоком мировом уровне. Эти направления надо развивать, лелеять, давать возможность раскрыться талантам, которые в Беларуси есть. Вторая составляющая научного потенциала сконцентрирована в университетах, предоставляющих образовательные услуги высокого качества, в том числе иностранным потребителям. Сегодня университетская наука ограничивается преимущественно включением достижений отечественной и мировой науки в учебный процесс, поскольку ввиду высокой загруженности научно-педагогических кадров им не всегда удастся эффективно и в полном объеме производить собственно научные исследования. Третьим и самым большим становится сектор прикладных научных исследований и разработок, главную задачу которого составит адаптация передовых зарубежных разработок применительно к белорусским условиям, с их последующим собственным развитием, как это имеет место в Японии и Китае» [20].

Следует особенно подчеркнуть, что социальная парадигма инновационного развития Республики Беларусь должна учитывать глобальные цивилизационные императивы, которые неразрывно связаны с нарастанием институционального разнообразия и пониманием значительной частью научного сообщества невозможности познания современных реалий на основе упрощенных, механистических подходов. В мировом сообществе силится понимание необходимости провести ревизию принципов функционирования современных экономических систем, в том числе и по новому взглянуть на роль социальных факторов в экономике. Было бы неправильно говорить о том, что ранее такие попытки не предпринимались отечественными и зарубежными обществами. Естественно они были. Причем достаточно удачные, но зачастую они или игнорировались научным сообществом, или заглушались громким хором либералов-рыночников. В связи с этим, по нашему мнению, существует гносеологическая необходимость рассматривать социально-экономические институты (рынок, общественно-функциональные инновации, инновационная деятельность и т.д.)

как на социальные инструменты, позволяющие более или менее успешно облегчать жизнь людей – снижать транзакционные издержки. Такой подход должен позволить объективно (без внеисторической морализации) рассмотреть границы целесообразного применения инновационного инструментария в экономической системе общества во взаимосвязке с глобальными и национальными цивилизационными тенденциями, институциональной матрицей, материально-технологической средой, экологическим императивом, балансом социально-классовых интересов, социальным капиталом и формами его капитализации. Следует согласиться с мнением А.Л. Подгайского, представителя цивилизационного подхода в белорусской политической экономии, который, придерживаясь научной традиции «Данилевского-Левистроса», трактующей социальное развитие как нелинейный и поливариативный процесс, отметил, что «смысл прогресса в рамках этой традиции (традиции «Данилевского-Левистроса» – С.С., Ю.М.) заключается не в нарастающем универсализме исторического процесса, а в умножении разнообразия социальных форм бытия, в позитивных результатах взаимодействия» [25]. При этом необходимо учитывать, что «ни синергетика, ни цивилизационный подход не отрицают эвристического потенциала исследования общих тенденций, определяющих «лицо» человечества в целом. Но оба направления далеки от того, чтобы признавать за выводами таких исследований абсолютно значимый характер. Они настаивают лишь на универсальности общих принципов самоорганизации социальных систем. Отвергая представления об обществе как некотором однородном континууме, эти направления рассматривают в качестве истинных субъектов истории все многообразие социальных формирований между обществом и индивидом. Речь идет о том, что универсальные закономерности и черты социально-экономического прогресса в целом находят различное преломление в непреходящем разнообразии социально-экономической действительности» [25].

Опираясь на цивилизационный подход, суждения в духе приведенного нами выше заявления, что «государство финансирует только те исследования, результаты которых могут быть реально востребованы ее народным хозяйством» [18, с. 214], представляются гносеологически упрощенными (поскольку исходят из попытки унифицировать субъектное разнообразие потребностей, интересов, мотивов и прочего, т.е. по существу ставят знак равенства между человеком социальным и экономическим человеком, т.е. стоят на позициях «экономического империализма» [26]), исторически не состоятельными (поскольку игнорируют глобальные цивилизационные тенденции развития социально-научного сообщества), практически вредными (поскольку ориентируют белорусскую науку исключительно на внутренний рынок, предлагая добровольно отказаться от экспорта белорусских технологий), стратегически опасными (поскольку ориентируют общество на отказ от национальных фундаментальных научных традиций и сокращение финансирования науки). Уже упоминаемый нами А.Л. Асеев подчеркивает, что «в период кризиса развитые страны мира не уменьшают, а увеличивают финансирование науки. Это США и КНР, в Европе это Англия, Франция, Германия, Италия, даже Испания. Не делают это только страны второго эшелона» [21].

Для формирования новой социальной парадигмы инновационного развития Республики Беларусь с учетом современных глобальных тенденций и вызовов

необходимо направить усилия на развитие человеческого и социального капитала и науки. Решением поставленных задач является:

на микроуровне – создавать условия для поддержки семьи, сохранения традиций, семейных ценностей; продолжать развитие системы образования; продолжать создание благоприятного предпринимательского и психологического климата; развивать нормы взаимности и доверия; содействовать созданию деловой репутации коммерческих организаций и их руководителей, в том числе за счет формирования позитивного имиджа этих организаций в СМИ, если социальный капитал этих хозяйственных субъектов используется в производственных целях и не вступает в противоречие с интересами государства и социума;

на мезоуровне – укреплять доверие бизнеса и населения к региональным властям; поддерживать региональную самобытность; формировать позитивный образ региона; постоянно искать новые модели взаимодействия бизнеса и власти; выработать систему взаимодействия бизнеса, населения и власти на основе доверия; формировать и поддерживать позитивную репутацию региона и его руководителя. Для достижения этих задач следует: заложить в основу социальной политики органов регионального управления концепцию социального капитала; рассматривать уровень доверия населения региона к органам государственной власти и местного самоуправления как важный критерий результативности управленческой деятельности; эффективным способом укрепления доверия населения региональным органам управления и служащим является обеспечение большей открытости и прозрачности их деятельности с использованием возможностей СМИ, Интернета, «электронного правительства» и непосредственных контактов с жителями; выдвинуть повышение качества жизни населения региона в разряд приоритетных направлений, успешная реализация которого взаимосвязана с инновационным развитием и реализацией национальных социальных проектов в регионе; необходима разработка и реализация мер укрепления гражданской идентичности, которая выполняет интеграционную функцию в региональном сообществе;

на макроуровне – укрепление доверия к правительству и органам государственного управления; укрепление прав собственности; повышение уровня корпоративного управления и культуры контрактов; обеспечение законности и правопорядка; ограничение влияния бюрократии; создание активной конкурентной среды; укрепление общенационального согласия.

Модернизацию науки целесообразно провести в направлении переориентации всей прикладной науки на нужды реального сектора экономики – ядра экономической системы общества, что требует разработки системы критериев для выяснения социально-экономической эффективности импорта той или иной технологической инновации или же разработки ее отечественными специалистами. Исходя из постсоветских белорусских реалий, сегодня невозможно прекратить государственное финансирование прикладных исследований, поскольку Национальная академия наук должна взять на себя часть прикладных исследований, которыми раньше занимались отраслевые институты, рухнувшие за годы перестройки. Такой точки зрения начинают придерживаться не только многие белорусские ученые, но и наши ближайшие соседи [21]. Сокращение

(полное прекращение не возможно) финансирования прикладных исследований за счет государственного бюджета должно сопровождаться развитием институционального инновационного рыночного механизма коммерциализации отечественных разработок, в частности, за счет венчурных частных и государственных фондов. Необходимо обеспечить сохранение всех существующих сегодня фундаментальных научных традиций – единственной основы для объективной и комплексной оценки тех научных разработок, которые к нам могут и будут поступать из-за границы. С учетом сегодняшних глобальных тенденций (реальностью становятся интеллектуально-идеологические войны, когда принцип «кто не хочет кормить своих гуманитариев, тот будет кормить чужих гуманитариев и чужую армию» перестает быть преувеличением) следует сделать упор на сохранение и развитие, а в ряде случаев и создание, национальных научных фундаментальных традиций, позволяющих критически оценивать достижения зарубежной теории и вырабатывать новые методологические подходы для дальнейшего конфигурирования белорусской институциональной модели хозяйствования. Необходимо возродить значение социальной философии и политической экономии как наук не только прагматических, но и апологетических.

Литература

1. Алимova, Л.Ш. Подходы к анализу человеческого потенциала в постиндустриальной экономике / Л.Ш. Алимova // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. – 2009. – № 5.
2. Натxов, Т. Образование, социальный капитал и экономическое развитие (обзор основных исследований) / Т. Натxов // *Вопросы экономики*. – 2010. – №8. – С.112-123.
3. Easterly, W. *The Elusive Quest for Growth: Economist's Adventures and Misadventures in the Tropics* MIT Press, 2001.
4. North, D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
5. Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. *Do Institutions Cause Growth?* / E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // *NBER Working Paper*. – 2004. – № 10568.
6. Lipset, S.M. *Political Man: The Social Basis of Modern Politics*. N.Y.: Doubleday, 1960.
7. Alesina, A., Ozler, S., Roubini, N., Swagel, P. *Political Instability and Economic Growth* / A. Alesina, S. Ozler, N. Roubini, P. Swagel // *Journal of Economic Growth*. – 1996. – Vol. 1, № 2. – P. 189-212.
8. Knack, S., Keefer, P. *Does Social Capital Have An Economic Payoff? A Cross-Country Investigation* / S. Knack, P. Keefer // *Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – Vol. 112, № 4. – P. 1251-1288.
9. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. *Trust in Large Organizations* / R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny // *American Economic Review Papers and Proceedings*. – 1997. – Vol. 87, № 2. – P. 333-338.
10. Djankov, S., Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. *The New Comparative Economics* / S. Djankov, E. Glaeser, R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer // *NBER Working Paper*. – 2003. – № 9608.
11. Коулман, Дж. *Капитал социальный и человеческий* / Дж. Коулман // *Общественные науки и современность*. – 2001. – №3. – С.126.
12. Putnam, R. *Who Killed Civic America?* / R. Putnam // *Prospect*. – March 1996. – P. 66.
13. Nie, N. H., Junn, J., Stehlik-Barry, K. *Education and Democratic Citizenship in America* // Chicago: University of Chicago Press, 1996.

14. Helliwell, J., Putnam, R. *Education and Social Capital* / J. Helliwell, R. Putnam // *Eastern Economic Journal*. – 2007. – Vol.33, No.1.
15. Glaeser, E. *The Formation of Social Capital* / E. Glaeser // *Canadian Journal of Policy Research*. – 2001. – Vol. 2, № 1.
16. Конеv, А.А. Социальный капитал как фактор экономического роста в современной экономике: автореферат диссертации на соискание учен. степени кандидата социологических наук. – Иркутск. – 2007. – С. 13-22.
17. Шихирев, П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход / П.Н. Шихирев // *Общественные науки и современность*. – 2003. – №22. – С.29.
18. Марков, А.В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации. – Мн., 2005. – 370 с.
19. Воронечкий, Л. Интеллектуальной собственностью нужно управлять / Л. Воронечкий // *Беларуская думка*. – 2001. – №8. – С. 104-113.
20. Никитенко, П.Г. Инновационное социально-экономическое развитие Республики Беларусь / П.Г. Никитенко, С.Ю. Солодовников // *Беларусь – Молдова: 15 лет дипломатических отношений: Международная научно-практическая конференция (Кишинев, 16 ноября, 2007г.)*. Институт истории, государства и права Академии наук Молдовы, Посольство Республики Беларусь в Молдове. – Кишинев: Институт истории, государства и права Академии наук Молдовы. – 2007. – С. 117-135.
21. Асеев, А.Л. Без науки у России нет будущего / А.Л. Асеев // *ЭКО*. – 2010. – №1. – С.18.
22. Юрин, А. Запустили конвейер / А. Юрин // *Поиск*. – 2004. – 28 мая. – С. 13.
23. Коршунов, А.Н. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2006 г. / А.Н. Коршунов // *Аналитический доклад*. – М.: ГУ «БелИСА», 2007, 316 с.
24. Нікіценка, П. Фарміраванне дзяржаўнага антыкрызіснага механізма гаспадарання: абгрунтаванне і прапановы / П. Нікіценка // *Польмя*. – 2009. – № 10. – С. 127-148. – С. 141.
25. Подгайский, А.Л. Взаимодействие доминирующих и периферийных укладов как составляющая социально-экономической динамики / А.Л. Подгайский // *Гуманітарна-эканамічны веснік*. – 2008. – № 3 (42). – С. 8-9.
26. Радаев, В.В. К обоснованию модели поведения человека в социологии (основы «экономического империализма») / *Социологические чтения*. – Вып. 2. – М.: Институт «Открытое общество»: Институт социологии РАН, 1997.

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ВОЛЫНСКОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ УГЛУБЛЕНИЯ ЕВРОРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

INNOVATIVE-INVESTMENT WAY OF DEVELOPMENT OF VOLYN REGION IN THE CONDITIONS OF DEEPENING OF EUROREGIONAL DEVELOPMENT

Божидарник Т.В., Никитюк Т.Л., Баула Е.В.
Луцкий национальный технический университет,
г. Луцк, Украина

Аннотация

В статье охарактеризован инновационно-инвестиционный путь развития. Авторами произведен анализ источников внутреннего и внешнего инвестирования на уровне региона. Акцентируется внимание на развитии трансграничного сотрудничества «Еврорегион «Буг»».

Abstract

The article describes the innovative-investment way of development. Authors provide the analysis of sources of the internal and external investing at the region level. Attention is accented on the "Bug" development.

Путь развития человечества сложный и динамический, у каждого поколения свои цели и сложности, а также общие тенденции, которые влияют на хозяйственные системы как отдельных стран, так и мирового хозяйства в целом. Начало XXI века характеризуется переплетением трех взаимосвязанных процессов в развитии экономики:

- во-первых, глобализация и интеграция доминируют во всех секторах;
- во-вторых, мир постепенно приближается к идее устойчивого экономического развития (принятого ООН в 80-х годах ушедшего века и предполагающего взаимосвязь экологии и экономики);
- в-третьих, растет понимание того, что позитивного тренда экономика может достичь только инновационно-инвестиционным путем.

О.И. Амоша утверждает, что современная инновационно-инвестиционная политика государства должна быть направлена на постепенное формирование дееспособного инновационно-инвестиционного потенциала устойчивого развития Украины [1; с. 240].

Все же нельзя забывать, что в эпоху глобализации хозяйственная система приобрела черты многоуровневого и достаточно разнообразного организма, или стала асимметричной. Асимметрия проявляется на мировом и национальном уровнях, что поднимает вопрос сбалансированного инновационно-инвестиционного развития отдельных регионов национальных государств. По мнению И.М. Лицур и Ю.В. Лимич, государственная инновационно-инвестиционная политика должна формироваться с учетом региональных инвестиционных программ. Ведь включенные к государственную программу инвестиции будут реализовываться, а объекты строиться в конкретных регионах на определенных территориях, экономические интересы которых следует учитывать в полной мере[2].

Несмотря на асимметричность развития отдельных регионов государства, у приграничных и трансграничных территорий разных стран много общего. Приграничные регионы с древних времен выступали связующим мостиком между соседними странами, со временем их роль не изменилась, а наоборот, возросла. По мнению Я.Я. Калат, их особенностью является то, что в результате своего функционирования они обеспечивают целостность территориальной системы трансграничного региона, а составные территории одного трансграничного региона могут одновременно принадлежать нескольким территориальным системам разных трансграничных регионов [3].

Трансграничное сотрудничество (далее ТГС) регионов Польши, Украины и Беларуси концентрируется в основном на проведении совместных инициатив, укрепляясь и строя связи между общинами, живущими по обе стороны границы. Швайко О.Е. считает, что пограничное образование является объективным

фактором во взаимоотношениях соседних стран, который был исторически обусловлен рядом культурных, этноконфессиональных, языковых традиций пограничных территорий 3 стран, а именно: Беларуси, Украины и Польши[4].

Трансграничное объединение Еврорегион «Буг» было создано как результат соглашения, подписанного в г. Луцк (Украина) в сентябре 1995 года. В мае 1998 года к трансграничному объединению Еврорегион «Буг» присоединились Белоподляское воеводство РП и Брестская область Республики Беларусь. 12 мая 2000 года в качестве ассоциируемых членов в состав Еврорегиона «Буг» вошли Жовківський и Сокальський районы Львовской области Украины [5]. Карта трансграничного сотрудничества Украины, Польши и Беларуси [6] представлена на рис.1.



Рисунок 1 – Карта Еврорегиона «Буг»

Еврорегион «Буг» выгодно географически расположен, по его территории проходят важные коммуникации, которые связывают страны Европы, Прибалтики и РФ. Члены сотрудничества владеют достаточным экономическим, экологическим, социально-демографическим, инфраструктурным, туристическим потенциалом. SWOT-анализ уровня развития Еврорегиона «Буг» представлен на рис. 2.

Чтобы превратить потенциал в реальный хозяйственный комплекс Волинского региона, по нашему мнению, нужно:

- во-первых, достаточное финансирование или продуманная инвестиционная политика государства (региона, ТГС);
- во-вторых, сбалансированная и акцентированная на инновационно-инвестиционном развитии стратегия в рамках ТГС «Буг».

Сила	Преимущества
<ol style="list-style-type: none"> 1) значительные природные ресурсы и сравнительно низкий уровень их деградации; 2) сохранено поликультурное наследие и отсутствие существенных языковых барьеров; 3) сравнительно высокий уровень образования населения; 4) доступность научно-исследовательских центров и создание стимулов для инвесторов; 5) открытость фирм, учреждений и людей на трансграничное сотрудничество 	<ol style="list-style-type: none"> 1) рост значения политики соседства относительно Восточной Европы; 2) пересечение трансевропейских коммуникаций 3) повышение качества и мобильности трудовых ресурсов; 4) повышение заинтересованности в инновационно-инвестиционном развитии членов ТЭС; 5) повышение активности неправительственных организаций в сфере инноваций и инвестиций
Слабость	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1) невысокий уровень общественно-экономического развития; 2) устаревшая экономическая структура и недостаточно развитая инфраструктура рынка; 3) незначительное использование инновационно-инвестиционного потенциала; 4) низкая диверсификация источников энергоснабжения; 5) недостаточность источников финансирования инноваций 	<ol style="list-style-type: none"> 1) укрепление внешней границы ЕС; 2) рост внешней задолженности; 3) дивергенция уровней экономического развития в масштабе Европы; 4) неблагоприятные демографические тенденции (депопуляция, «утечка умов»); 5) теизация экономики, связанная с функционированием внешней границы ЕС

Рисунок 2 – Матрица SWOT-анализа уровня развития ТК «Буг»

Источники инвестирования по происхождению делятся на две группы: внутренние, или национальные, и внешние, или иностранные.

Что касается внутренних источников инвестирования Волыни, то за время независимости украинского государства так и не удалось побороть следующие проблемы:

– недостаточность инвестиционной базы (невысокий уровень доходов населения и, в итоге, невысокий уровень сбережений);

– сложный путь формирования институциональной среды (если формальная институциональная среда или нормативно-законодательная база постепенно приводятся к европейскому рыночному эквиваленту, то неформальная институциональная среда, или реакции населения на существенные изменения экономического строя, образуетесь намного медленнее, ускорить этот процесс может широкая учебно-пропагандистская кампания, направленная на развитие малого и среднего бизнеса и т.п.);

– недостаточно развит механизм внутреннего инвестирования (формирование национального и особенно региональных фондовых рынков в Украине про-

исходит медленно; как предприятия, так и население не имеют достаточного опыта пользования ценными бумагами; коммерческие банки и инвестиционные фонды не обладают достаточными инвестиционными средствами длительного использования и т.п. [7]).

Недостаточность национальных источников финансирования инновационно-инвестиционного развития привело украинское государство в целом, и Волинский регион в частности, к поискам заграничных альтернатив. По данным ГУС Волинской области, в 2010-2014 гг. сумма прямых иностранных инвестиций в регион составила от 218,6 до 339,3 млн. долл. [8]. Все же инвестиционный климат региона нельзя считать благополучным, а суммы прямых иностранных инвестиций недостаточны для ускорения инновационного развития. В связи с этим, администрация Волинского региона в начале формирования ТГС «Буг» большие надежды возлагала на быстрые и достаточно большие суммы инвестиций из стран ЕС.

Европейский Союз финансирует региональную политику и программу добрососедства (в т.ч. ТГС «Буг») при помощи комплекса Структурных фондов. Деятельность фондов базируется на двух принципах: субсидиарности и комплементарности. Принцип субсидиарности – европейские активы только дополняют национальные и региональные программы развития при условии недостаточности собственных средств. Принцип комплементарности – на потребности структурного развития региона используются средства только из структурных фондов без привлечения собственных национальных финансовых ресурсов [9]. Если эти принципы объединить, то получится, что базой финансирования выступают национальные ресурсы, европейские только их дополняют или расширяют. Таким образом, построенная система стимулирует развитие инициативы «снизу», от предпринимателей к местному самоуправлению, далее от регионального управления к центральным органам власти. Кроме этого, в ЕС существует практика деления проектов на две группы – твердые и мягкие. За время существования ТГС «Буг» проекты, которые действуют в рамках трансграничного развития, в большей мере подходили под определение «мягкие» и в основном были направлены на культурное, экологическое, туристическое приграничное развитие, и в меньшей мере ориентировались на хозяйственные и инновационные цели.

Все же в течение 2008-2009 гг. на территории Еврорегиона «Буг» реализован проект "Развитие сотрудничества Волини и Люблинщины в сфере поддержки предпринимательства", что предусматривает поддержку и развитие украинско-польского сотрудничества в сфере предоставления консультационных и образовательных услуг для малых и средних предприятий, презентацию примеров реализации программ и проектов, направленных на развитие предпринимательства. Также внедрен "зонтиковый" проект "Укрепление трансграничного сотрудничества в сфере предоставления бизнес-услуг и облегчения доступа к ним предпринимателей", в рамках которого реализовывались микропроекты: "Создание украинско-польской виртуальной биржи инновационных проектов и предложений" "Улучшение инвестиционного климата в пограничных регионах" и т.д. [9].

В начале 2000-х годов процессы в рамках ТГС выходят на новый уровень развития. В 2012 г. Маршалок Люблинского воеводства Г. Гетман инициировал создание Стратегии «Еврорегиона «Буг»» на 2014-2020 гг.[10], которая является первой в Европе попыткой разработки длительного плана действий в сфере функционирования еврорегионов. Необходимость разработки Стратегии ТГС в определенной степени можно связать с возможностью получить поддержку со стороны Европейского Союза, в том числе через сеть Структурных фондов, которые сейчас также формируют собственную семилетнюю стратегию на аналогичный период. С помощью специально подготовленных программ ЕС поддерживает меры, направленные, с одной стороны, на улучшение состояния безопасности и уплотнения границы, упрощение ее пересечения, а с другой стороны на стимулирование социально-экономического и инновационно-инвестиционного развития приграничных регионов.

Миссия и основные задачи Стратегии ТГС «Еврорегион Буг»[11] представлены на рис. 3.

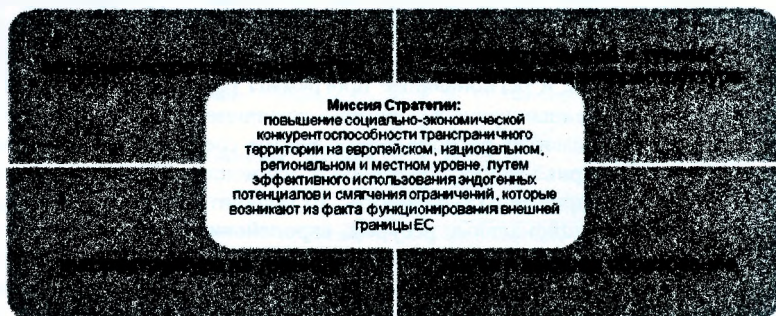


Рисунок 3 – Генеральная цель и задачи Стратегии ТГС «Еврорегион Буг»

В июне 2014 года Стратегия была утверждена, что может послужить достаточным стимулом и источником финансирования инновационно-инвестиционного развития Еврорегиона «Буг» в целом, и Волынского региона в частности.

В настоящее время продолжает действовать «Стратегия экономического и социального развития Волынской области» на 2004-2015 годы, она предполагает повышение инновационной восприимчивости производства, которая позволит внедрять новые технологии и системы организации производства, а именно:

- повышение инновационно-инвестиционной привлекательности предприятий за счет увеличения количества промышленных производств с новейшими технологическими устройствами, увеличения количества инновационно-активных предприятий, увеличения части отгруженной инновационной продукции, товаров и услуг в общем объеме;
- создание инновационной инфраструктуры как объединения институтов, которые обеспечивают проведение эффективной государственной инновационной политики, интеграцию образования, научно-технической сферы и производства;

– ввод механизма коммерциализации научных разработок с целью наращивания объемов выпуска промышленными предприятиями инновационной продукции;

– увеличение количества предприятий, которые внедряют и сертифицируют систему управления качеством в производстве, внедрение на предприятиях международных систем управления безопасностью пищевых продуктов и управления окружающей средой;

– расширение межотраслевой внутрипроизводственной кооперации, кластерной модели развития, в частности в автомобилестроении, легкой и деревообрабатывающей промышленности[12].

За время реализации этой региональной Стратегии наблюдается определенная активность внедрения инноваций на производстве, особенно отличаются предприятия «Модерн-Экспо», «Вики», «Нововольнский масло-жировой комбинат», «СКФ Украина», «Теремно Хлеб», ДП «Автоборочный завод №1», «Едельвика» и другие.

Подводя итоги исследования, можно утверждать, что Волынский регион имеет достаточные экономические ресурсы, которые можно использовать для ускорения инновационно-инвестиционного развития. Для этого нужна сбалансированная политика объединения национального и трансграничного развития с использованием как внутренних, так и внешних источников финансирования.

Литература

1. *Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: нац. доп. / О.І. Амоша [та ін.]; заг. ред. В. М. Гейць [та ін.]; НАН України. Секція суспільних і гуманітарних наук. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.*

2. Лицур, І.М. Чинники формування інноваційно-інвестиційної політики сталого розвитку / І.М. Лицур, Ю.В. Лимич // *Ефективна економіка*. – 2014. [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

3. Калат, Я.Я. Основні виклики євро регіональному співробітництву в умовах забезпечення економічної безпеки регіонів у транскордонному просторі // *Ефективна економіка*. – 2014. [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

4. Швайко, О.Е. *Єврорегіон «Буг»: опыт, традиции, перспективы* [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://centis.bsu.by/>

5. *Карта Єврорегіона «Буг»* [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <https://minsk.trade.gov.pl/>

6. Божидарнік, Т.В. *Обґрунтування господарських рішень і діагностика промислового підприємства: сучасний формат: монографія* / Т.В. Божидарнік, І.В. Кривов'язюк – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2014. – 160 с.

7. *Главное управление статистики Волынской области* [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>

8. *Інституційне забезпечення державної регіональної політики* [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua/>

9. *Официальный сайт «Єврорегіон «Буг»* [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.euro-regionbug.com.ua/>

10. *Проект Стратегии трансграничного сотрудничества Люблинского воеводства, Львовской области, Волынской области и Брестской области на 2014-2020 годы* [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://voladm.gov.ua/>

11. *«Стратегия экономического и социального развития Волынской области» на 2004-2015 годы* [Эл. ресурс]. – Режим доступа: <http://voladm.gov.ua/>

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

FORMATION OF SYSTEM OF REAL ESTATE ASSESSMENT IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Кисель Е.И., Хоронжевская А.Ю.

*Брестский государственный технический университет
г. Брест, Республика Беларусь*

Kisel E.I., Khoronzheuskaya A.Y.

BrSTU, Brest, Republic of Belarus

Аннотация

Важнейшей задачей, влияющей на инвестиционные и девелоперские процессы в Республике Беларусь, является создание гармоничного рынка недвижимости с соответствующей инфраструктурой, оценочной деятельностью и адекватно функционирующей системой регулирования. В работе представлен сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта нормирования оценочной деятельности.

Abstract

One of the major problems on which depends the entrepreneurial climate in Republic of Belarus and investment activity, is the creation in the Republic of Belarus the high-grade market of real estate with a corresponding infrastructure, valuation activity and adequately functioning system of regulation. In the article the comparative analysis of domestic and foreign experience of rationing of estimated activity is submitted.

Развитие рынка недвижимости в Республике Беларусь сопровождается процессом девелопмента – бизнесом, формирующимся из таких областей предпринимательской деятельности, которые затрагивают сферы недвижимости, инвестиций и строительства. На рынке необходимо присутствие разнообразных типов инвесторов и кредиторов, которые стремятся вкладывать свои инвестиции в перспективные и доходные объекты недвижимости на различных фазах инвестиционно-строительного цикла. Открывающиеся перспективы развития объектов могут коренным образом изменить географические границы рынка, становясь частью роста городов и причиной разукрупнения территорий. В связи с этим целью проектов девелопмента становится комплексное освоение потребностей, происходит сопряжение многих секторов рынка недвижимости. Масштабность проектов предполагает значительное количество участников инвестиционно-строительного процесса. Однако инвестор и потенциальный объект инвестиций не всегда находят друг друга в сложной системе взаимоотношений.

Одной из причин являются отличия в подходах к оценке объектов недвижимости, которые сформировались в разных странах на законодательном и экономическом уровнях.

Становление системы оценки недвижимости и бизнеса в Республике Беларусь не возможно без влияния зарубежного опыта: России, а также стран Западной Европы и Америки. Исследуя концепции, распространенные в этих странах, необходимо обращать внимание на особенности их развития и экономические закономерности. Безусловно, опыт стран СНГ наиболее близок для Республики Беларусь – схожие правовые, экономические, финансовые системы. Многие подходы к развитию законодательства сходны и сейчас.

Схема формирования Международных стандартов оценки представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Формирование Международных стандартов оценки

Развитие МСО происходит постоянно. Этот процесс тесно связан с изменениями на международном рынке недвижимости и влиянием на него различных индикаторов. Больших изменений не претерпели важнейшие для понимания оценочной деятельности разделы МСО, раскрывающие общие понятия и принципы оценки (ОППО), а также рыночной стоимости как базы оценки (МСО 1) и другие базы оценки (МСО 2). Международные руководства (МР), которые входят в состав МСО, учитывают типы имущества и цели оценки. Эволюция этих документов – постоянный процесс. Оценочные процедуры и методы все больше базируются на использовании современных информационных технологий, которые способны обработать сложные научно-аналитические подходы.

Европейской группой ассоциаций оценщиков — ЕГАО (The European Group of Valuers Associations — TEGoVA) приняты Европейские стандарты оценки 2000 (European Valuation Standards 2000 — EVS 2000). 8 ноября в Брюсселе в рамках генеральной ассамблеи ЕГАО состоялась презентация новых Европейских стандартов оценки — ECO 2000. Республика Беларусь принимала участие в этой работе. ECO 2000 были приняты в соответствии с директивами ЕЭС 78/660/ЕЕС и 91/647/ЕЕС. Так как эти документы взаимосвязаны с Международными стандартами оценки, то они являются обязательными для применения странами Европейского Союза. А это значит, что национальные стандарты должны соответствовать ECO. Система евросертификации оценщиков, одобренная ЕГАО (TEGoVA), также строится на основе ECO. В связи с этим развитием международных стандартов Европейские стандарты оценки также корректируются [3].

Постановлением правительства Российской Федерации от 6 июля 2001 г. № 519 утверждены Российские стандарты оценки. С июня 1988 г. действуют Американские стандарты по оценке бизнеса.

Основным документом, регулирующим оценочную деятельность в Беларуси, является Указ Президента Республики Беларусь № 615 от 13 октября 2006 г. «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь» и утвержденное Указом Положение «Об оценке стоимости объектов гражданских прав в Республике Беларусь».

В Беларуси разработано множество нормативных документов, которые формируют систему оценки по различным направлениям: Указ Президента Республики Беларусь 6 августа 2010 г. № 410 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 13 октября 2006 г. № 615», Гражданский кодекс Республики Беларусь, Инструкция о порядке расчета стоимости чистых активов утверждена Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь 28.06.2008 № 107, Положение о порядке проведения экспертизы достоверности оценки утверждено Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 10.02.2011 № 173.

Наиболее важными для оценщиков являются разработка и утверждение государственных стандартов Республики Беларусь по оценке стоимости объектов гражданских прав в 2007 г. и их совершенствование в последующих годах. Не менее важным теперь является приведение стандартов в соответствие с международными и европейскими стандартами оценки.

Создаваемая отечественная система стандартов оценки стоимости объектов гражданских прав представляет собой комплекс взаимоувязанных стандартов оценки, устанавливающих положения, правила и требования, обеспечивающие нормативное, методическое, организационное единство при определении стоимости объектов оценки, предоставлению услуг по оценке, а также взаимодействию заинтересованных сторон в области оценочной деятельности.

В таблице 1 представлена структура МСО и основные документы, регулирующие оценочную деятельность в Республике Беларусь.

Таблица 1 – Структура МСО и основные документы, регулирующие оценочную деятельность в Республике Беларусь

МСО (IVS)	Документы, регулирующие оценочную деятельность в Республике Беларусь
<p>Введение. Понятия, лежащие в основе общепринятых принципов оценки (ОП-ПО). Кодекс поведения. Типы имущества. Введение к стандартам.</p>	<p>Указ Президента Республики Беларусь № 615 от 13 октября 2006 г. «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь»</p>
<p>Стандарты</p>	<p>СТБ 52.0.01-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Общие положения</p>
<p>МСО 1. Рыночная стоимость как база оценки</p>	<p>СТБ 52.0.02-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Термины и определения</p>
<p>МСО 2. Базы оценки, отличные от рыночной стоимости</p>	<p>СТБ 52.1.01-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости предприятий (бизнеса)</p>
<p>МСО 3. Составление отчета об оценке</p>	<p>СТБ 52.2.01-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости земельных участков</p>
<p>Примечания</p>	<p>СТБ 52.3.01-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости капитальных строений (зданий и сооружений), не завершенных строительством объектов, изолированных помещений как объектов недвижимого имущества</p>
<p>МПО 1. Оценка для целей подготовки финансовой отчетности</p>	<p>СТБ 52.4.01-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости машин, оборудования, инвентаря, материалов</p>
<p>МПО 2. Оценка для целей залогового кредитования</p>	<p>СТБ 52.5.01-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности</p>
<p>МПО 3. Оценка активов государственного сектора для целей подготовки финансовой отчетности</p>	<p>СТБ 52.6.01-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости транспортных средств</p>
<p>Руководства</p>	<p>ТКП 52.1.01-2011 (03150) Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости предприятий (бизнеса)</p>
<p>МР 1. Оценка стоимости недвижимого имущества</p>	<p>ТКП 52.3.01-2012 (03150) Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений как объектов недвижимого имущества</p>
<p>МР 2. Оценка стоимости интересов (прав) аренды</p>	<p>ТКП 52.3.02-2012 (03150) Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости жилых домов, садовых домиков (дач) и жилых помещений, за исключением объектов незавершенного строительства</p>
<p>МР 3. Оценка стоимости установок, машин и оборудования</p>	<p>ТКП 52.7.01-2011 (03150) Оценка стоимости объектов гражданских прав. Порядок проведения оценки стоимости имущества, находящегося в государственной собственности</p>
<p>МР 4. Оценка стоимости неосязаемых (нематериальных) активов</p>	
<p>МР 5. Оценка стоимости движимого (личного) имущества</p>	
<p>МР 6. Оценка стоимости бизнеса</p>	
<p>МР 7. Оценка при наличии опасных и токсичных веществ</p>	
<p>МР 8. Затратный подход для финансовой отчетности (АЗЗ)</p>	
<p>МР 9. Анализ дисконтированного денежного потока (ДДП) для оценок на рыночной и нерыночной основах</p>	
<p>МР 10. Оценка стоимости сельскохозяйственного имущества</p>	
<p>МР 11. Экспертиза оценок стоимости</p>	
<p>МР 12. Оценка стоимости связанного с торговлей имущества</p>	
<p>МР 13. Массовая оценка для налогообложения имущества</p>	
<p>МР 14. Оценка стоимости объектов имущества в добывающих отраслях</p>	
<p>МР 15. Оценка стоимости объектов исторического имущества</p>	
<p>Глоссарий</p>	

Источник: разработка авторов на основе анализа [2,3].

В таблицу 2 для сравнения сведены рыночные методы оценки, прописанные в МСО и государственных стандартах Республики Беларусь.

Таблица 2 – Рыночные методы оценки, прописанные в МСО (ОППО) и СТБ (СТБ 52.0.01-2011)

<p>Понятия, лежащие в основе общепринятых принципов оценки (ОППО)</p>	<p>СТБ 52.0.01-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Общие положения</p>
<p>9.2.1. Подходы к оценке на основе рынка включают: 9.2.1.1. Подход сравнения продаж (Sales Comparison Approach). 9.2.1.2. Подход капитализации дохода (Income Capitalisation Approach). 9.2.1.3. Затратный подход (Cost Approach).</p> <p>9.2.1.1. Подход сравнения продаж (Sales Comparison Approach). При этом сравнительном подходе рассматриваются продажи аналогичных или заменяющих объектов имущества и соответствующие данные рынка, а расчетная величина стоимости устанавливается посредством процесса, предусматривающего сравнение.</p> <p>9.2.1.2. Подход капитализации дохода (Income Capitalisation Approach). При этом сравнительном подходе рассматриваются данные о доходах и расходах, относящиеся к оцениваемому имуществу, и рассчитывают стоимость посредством процесса капитализации.</p> <p>9.2.1.3. Затратный подход (Cost Approach). При этом сравнительном подходе рассматривают возможность того, что в качестве альтернативы покупке данного имущества, можно приобрести современный эквивалентный актив, который обеспечит равную полезность. Применительно к недвижимости, это подразумевает затраты на приобретение эквивалентной земли и постройки эквивалентного нового сооружения. Обычно покупатель не заплатит за оцениваемое имущество цену большую, чем затраты на современный эквивалент, если последние не связаны с непомерным временем, неудобствами и риском.</p>	<p>6.1 рыночных методов оценки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сравнительного метода; – доходного метода; – затратного метода. <p>6.2 Рыночные методы оценки:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сравнительный метод, основанный на сравнении и учете отличий объекта оценки и аналогичных объектов, сходных с объектом оценки по основным экономическим, техническим, технологическим и иным характеристикам; – доходный метод, основанный на расчете доходов, ожидаемых от использования объекта оценки в будущем, и преобразовании их в стоимость объекта оценки; – затратный метод, основанный на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом его износа, или на разнице активов баланса и обязательств по пассивам баланса.

Источник: разработка авторов на основе анализа [2,4].

Для более подробного анализа в таблице 3 рассмотрены основные пункты в МСО и соответствующие понятия в государственных стандартах Республики Беларусь, касающиеся сравнительного метода оценки.

Таблица 3 – Основные пункты в МСО (МР 1) и соответствующие понятия в СТБ (СТБ 52.3.01-2011), касающиеся сравнительного метода оценки

<p>МР 1. Оценка стоимости недвижимого имущества</p>	<p>СТБ 52.3.01-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости капитальных строений (зданий и сооружений), не законченных строительством объектов, изолированных помещений как объектов недвижимого имущества</p>
<p>5.11. Подход, основанный на сравнении продаж (Sales Comparison Approach), исходит из признания, что цены имущества определяются рынком. Поэтому показатель рыночной стоимости можно рассчитать на основании изучения рыночных цен объектов имущества, конкурирующих друг с другом за долю на рынке. Применяемый процесс сопоставления является основополагающим для процесса оценки.</p>	<p>10 Сравнительный метод оценки 10.1 Сравнительный метод оценки (метод сравнительного анализа продаж) представляет собой совокупность методов расчета стоимости объекта недвижимости, основанных на информации о рыночных ценах объектов-аналогов с последующей их корректировкой по элементам сравнения. Под рыночными ценами объектов-аналогов понимаются цены сделок, предложения или спроса по объектам недвижимости в зависимости от имеющейся информации.</p>
<p>5.11.3. После того как данные по продажам будут отобраны и верифицированы, следует выбрать и проанализировать одну или несколько единиц сравнения. Единицы сравнения используют две составные части, для того чтобы вывести некий множитель (к примеру, цену в расчете на физическую единицу измерения или отношение), который отражает точные различия между объектами имущества.</p> <p>5.21. В целях проведения анализа следует выбрать подходящие единицы сравнения. Можно использовать различные единицы сравнения в зависимости от типа имущества и цели анализа.</p>	<p>10.5 Определение единиц сравнения Выбираются единицы сравнения, по которым будут сравниваться объекты-аналоги и определяться стоимость объекта оценки. Единицами сравнения могут быть цены одного квадратного метра, одного кубического метра, одного места, одного объекта недвижимости, одного земельного участка и др.</p>
<p>Офисные или складские здания можно сравнивать, используя цену квадратного метра или квадратного фута площади, пригодной для аренды. При сравнении складских помещений можно также использовать цену кубического метра или кубического фута. Многоквартирные дома можно сравнивать, используя цену единицы площади жилища или квартиры.</p>	

<p>5.11.5. Чтобы провести непосредственные сравнения между имуществом, являющимся предметом сравниваемой продажи, и оцениваемым имуществом, оценщик должен рассмотреть возможные корректировки, основанные на различиях в элементах сравнения. Корректировки могут уменьшить различия между каждым сравниваемым имуществом и оцениваемым имуществом. Для анализа различий и расчета корректировок оценщики применяют количественные и/или качественные методы.</p>	<p>10.8 Выбор методов расчета стоимости Выбор метода (методов) расчета стоимости в рамках того или иного метода оценки обусловлен наличием информации, целью оценки, видом стоимости, предпосылками и ограничениями, отраженными в отчете об оценке, особенностями объекта оценки, требованиями стандартов оценки. При этом используют методы расчета стоимости, которые можно объединить в две группы: – методы количественного анализа; – методы качественного анализа.</p>
<p>5.20.1. При подходе, основанном на сравнении продаж, данные по сравниваемым продажам корректируют, чтобы отразить различия между каждым сравниваемым объектом имущества и рассматриваемым имуществом. Элементы сравнения включают: 5.22.1. Передаваемые права на недвижимость. 5.22.2. Условия финансирования. 5.22.3. Условия продажи. 5.22.4. Расходы, производимые непосредственно после покупки. 5.22.5. Условия рынка.</p>	<p>10.7 Выбор элементов сравнения При проведении оценки стоимости объектов недвижимости могут быть выделены следующие основные элементы сравнения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – имущественные права; – условия финансирования; – условия продажи; – состояние рынка (время продажи);
<p>5.22.6. Местоположение. 5.22.7. Физические характеристики. 5.22.8. Экономические характеристики. 5.22.9. Использование. 5.22.10. Компоненты продажи, не относящиеся к недвижимости.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – местоположение; – физические характеристики; – экономические характеристики; – вид использования; – другие.
<p>5.23. При применении подхода, основанного на сравнении продаж, оценщик должен следовать следующей систематической процедуре. Оценщик должен: 5.23.1. Исследовать рынок. 5.23.1. Установить истинность информации.</p> <p>5.23.1. Выбрать адекватные единицы сравнения. 5.23.1. Сравнить продаваемые объекты имущества с рассматриваемым имуществом.</p> <p>5.23.1. Согласовать результаты, приведя их к показателю стоимости.</p>	<p>10.2 Расчет стоимости сравнительным методом оценки (методом сравнительного анализа продаж) производится в следующей последовательности: – исследование рынка; – анализ и отбор информации по объектам-аналогам;</p> <p>– определение единиц сравнения;</p> <p>– сравнение объекта оценки с объектами-аналогами;</p> <p>– выбор элементов сравнения;</p> <p>– выбор методов расчета стоимости;</p> <p>– выбор методов расчета корректировок;</p> <p>– расчет корректировок по элементам сравнения;</p> <p>– корректировка цен (стоимости) объектов-аналогов;</p> <p>– определение итоговой стоимости объекта оценки.</p>

Источник: разработка авторов на основе анализа [2,5].

Представленные таблицы говорят о том, что развивая рыночную экономику, Республике Беларусь приходится ликвидировать разрыв с развитыми странами путем исследования и внедрения механизмов, действующих на уже сформированном международном рынке недвижимости и оценки. Однако существующая система оценки еще менее развита по сравнению формами регулирования оценочной деятельности в США, Великобритании, Франции, Германии и других развитых странах. Внедрение инновационных подходов происходит медленнее, чем в Российской Федерации и некоторых странах СНГ. Без накопления, развития, систематизации отечественного опыта невозможно творческое переложение зарубежного опыта на национальную почву.

Развитие оценочной деятельности необходимо, так как это затрагивает процесс анализа эффективности инвестиционных проектов, в основе которого лежит нахождение инвестиционно-привлекательного решения. Несмотря на достаточно большое количество таких исследований, их научную проработанность в аспекте инвестиционных проектов рынка недвижимости в целом нельзя признать исчерпывающей.

Существует множество точек зрения на инвестиционную привлекательность, которые основываются на различных факторах: на целесообразность вложения в зависимости от деятельности субъекта инвестиций, на оценку эффективности использования собственного и заемного капитала с размещением между различными видами имущества, на экономическую категорию «доходность – риск». Все эти методики четко не обозначают механизм сопоставления результатов анализа, так как отсутствует единая информационно-экономическая база, систематизирующая показатели и критерии принятия решения.

Вывод: Создавая и развивая национальную систему оценки Республики Беларусь, необходимо изучать, а не копировать мировой опыт. Этот процесс должен учитывать мировые тенденции, сложившиеся на рынке недвижимости, особенности отечественных участников. Разумный баланс, а не создание каких-либо принципиально новых подходов, позволит существенно повлиять на инвестиционные процессы, результатом которых будет создание не отдельных объектов, а сформированного перспективного бизнеса.

Литература

1. *International Valuation Standards (IVS)-2007*
2. *Международные стандарты оценки. Восьмое издание. / Пер. с англ. И.Л. Артеменкова, Г.И. Микерина, Н.В. Павлова, А.И. Артеменкова; Под ред. Г.И. Микерина, И.Л. Артеменкова. – М.: Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2008. – 422 с. (Энциклопедия оценки).*
3. *Синяк Н.Г. Экономика, оценка и управление недвижимостью: монография / Н.Г. Синяк. – Минск: БГТУ, 2008. – 204 с.*
4. *Оценка стоимости объектов гражданских прав. Общие положения: СТБ 52.0.01-2011*
5. *Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости капитальных строений (зданий и сооружений), не завершённых строительством объектов, изолированных помещений как объектов недвижимого имущества: СТБ 52.3.01-2011*

ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ БЕЛАРУСИ

THE REVIEW OF INVESTMENT APPEAL TRADE REAL ESTATE IN THE REGIONAL MARKETS OF BELARUS

Головач Э.П., Хутова Е.Н.

*Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*

Golovach E.P., Khutova E.N.

*Brest state technical university
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

Целью написания статьи является выявление особенностей торговой недвижимости и обзор регионов Республики Беларусь с точки зрения их инвестиционной привлекательности. Табл.3 Библ: 5 назв.

Summary

The purpose of the article is the detection of real estate trade features and the review of regions of the Republic of Belarus from the point of view of their investment appeal. Table 3 Bible: 5 titles.

Введение

Торговая недвижимость – разновидность коммерческой недвижимости, предназначенная для организации мест розничной и мелкооптовой продажи товаров и услуг [1].

Инвестирование в торговую недвижимость может осуществляться как за счет внутреннего инвестирования субъектов хозяйствования и предпринимателей, так и путем привлечения прямых иностранных инвестиций.

Во всем мире торговля является одной из привлекательных сфер для привлечения прямых иностранных инвестиций, инвестирование многих стран Восточной Европы начиналось именно с торговой недвижимости, что способствовало развитию торговой сети, появлению новых типов торговых объектов, повышению конкуренции в сфере торговли, наиболее полному удовлетворению покупательского спроса, снижению издержек и росту эффективности рыночной сферы. Торговля, как одна из отраслей нематериальной сферы народнохозяйственного комплекса государства, так же подвержена влиянию негативных экономических и политических изменений, однако способна оперативно выходить из кризиса, поэтому растущий спрос на функциональные торговые площади выступает главным показателем развития торговли.

Формами инвестирования в торговую недвижимость могут выступать капиталовложения в строительство, приобретение в собственность, взятие в аренду, реконструкцию существующих торговых объектов.

Для определения инвестиционной привлекательности регионов Беларуси на рынке торговой недвижимости целесообразным является выявление общих черт торговой недвижимости; анализ обеспеченности регионов и приспособленности их к расширению рынка; определение факторов, в большей мере влияющих на инвестиционную привлекательность торговых объектов в регионах.

1. Особенности торговой недвижимости

Коммерческая недвижимость может быть подразделена на приносящую доход — собственно коммерческую недвижимость, и создающую условия для его извлечения — индустриальную (промышленную) недвижимость. Торговая недвижимость является коммерческой недвижимостью, с одной стороны, приносящей доход, а с другой — создающей наилучшие условия для собственников (арендаторов) и покупателей.

Торговый объект — имущественный комплекс, а также иное имущество, используемое для осуществления торговли, принадлежащие на праве собственности, праве хозяйственного ведения, праве оперативного управления или на ином законном основании торговым организациям и (или) индивидуальным предпринимателям [2].

Государственная инвестиционная политика Республики Беларусь направлена на привлечение из негосударственных источников инвестиционных ресурсов на развитие торговой инфраструктуры, реконструкцию имеющихся и строительство новых торговых объектов. Под доходное торговое предпринимательство могут использоваться объекты первых этажей жилого и нежилого фонда, отдельно стоящие магазины и комплексы; стационарные и передвижные объекты мелкорозничной торговой сети. Многофункциональные объекты (торгово-офисные, торгово-складские, торгово-развлекательные и др.) могут размещаться в ряде зданий, объединенных месторасположением и единым стилевым решением. Объекты недвижимого имущества должны использоваться в соответствии с их целевым (функциональным) назначением. Для согласования размещения торгового объекта исполкомом, помещение, которое может быть использовано для осуществления розничной торговли, должно иметь одно из ниже следующих целевых назначений:

- торговое помещение;
- административно-торговое помещение;
- помещение многофункциональное [3].

При анализе рынка торговой недвижимости и принятии решения об инвестировании, торговые объекты необходимо структурировать по однородным группам применительно к конкретному региону, населенному пункту, району города. Целью типизации является выделение однородных объектов по общим потребительным или коммерческим характеристикам, а также по имеющимся различиям в процессе их приобретения или пользования.

С целью определения места торгового объекта на рынке коммерческой недвижимости региона, выявления его сильных и слабых сторон, следует рассмотреть типологию торговой недвижимости и существующие классификации в практике оценки и девелопмента, что является немаловажным для инвестиро-

вания и ведения бизнеса в сфере торговли. Девелопмент (от англ. real estate development «совершенствование, развитие недвижимости») – это предпринимательская деятельность, связанная с созданием объекта недвижимости, реконструкцией или изменением существующего здания или земельного участка, приводящая к увеличению их стоимости [1].

Имеется ряд классификаций торговой недвижимости российских, европейских, американских аналитиков и оценщиков. В разработанных классификациях торговой недвижимости авторами включаются различные признаки для их характеристики. Наиболее встречающимися выступают:

- месторасположение и транспортная доступность;
- парковка;
- состояние и качественное оформление здания;
- тип объекта;
- право собственности и др.

Российские специалисты, выделяя более значимые из приведенных характеристик, предлагают проводить оценку объектов с учетом типологии по балльной системе, относя каждый тип торговой недвижимости к конкретному классу А, В, С, Д по сумме набранных баллов (В.А.Вольнов). Кроме общих признаков, предлагается к использованию характеристика по формам и видам интеграции (Г.М. Стерник). Торговые предприятия могут существовать в виде самостоятельных единиц и в виде различных объединений. Существование предприятий в виде различных объединений является распространенной формой торговли на Западе – около 90% торгового оборота приходится на торговые сети. Интеграция торговых предприятий может быть в горизонтальной и вертикальной формах. При горизонтальной (отраслевой) интеграции сотрудничают предприятия, находящиеся на одной хозяйственной ступени (несколько предприятий оптовой или розничной торговли). При вертикальной – вместе работают предприятия нескольких хозяйственных ступеней, зависимые по иерархии.

Европейский подход главными считает такие признаки, как размер торговых площадей; зона охвата покупателей (пользователей) и тип данного центра; состав арендаторов («якоря», «мини-якоря», сопутствующие арендаторы) и целевые группы покупателей. Кроме того, возможна градация торговой недвижимости с точки зрения целевого использования на категории: для ведения определенного бизнеса (специализированная недвижимость); неспециализированная недвижимость (здания магазинов, которые обычно продаются или сдаются в аренду); для инвестиций (владеют с целью получения дохода от аренды и(или) извлечения прибыли на вложенный капитал); избыточная недвижимость (земля со зданиями или свободные участки, которые больше не нужны для ведения бизнеса сегодня или в будущем).

По ступенчатой системе расположения магазинов различают: центральный бизнес-район; второстепенный и окружной бизнес-район; линейная группа.

В Республике Беларусь классификации розничных торговых объектов по видам и типам (табл.1) строится с учетом Инструкции Министерства торговли. [2]

Таблица 1 – Классификация торговых объектов

Классификационный признак	Виды торговых объектов
1. Форма собственности	<ul style="list-style-type: none"> • государственная; • частная
2. Подчиненность	<ul style="list-style-type: none"> • государственным органам; • общественным объединениям; • без ведомственной подчиненности
3. Тип строения	<ul style="list-style-type: none"> • стационарный; • нестационарный
4. Место расположения	<ul style="list-style-type: none"> • в составе торгового центра; • на торговой площади магазина • в административном здании, здании вокзала, аэропорта, в объекте бытового обслуживания, объекте почтовой связи, физкультурно-спортивном сооружении, учреждении образования, организации здравоохранения, в ином объекте; • на автозаправочной станции; • придорожного сервиса; • на рынках; • в пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь; • на площадках по продаже декоративных растений и продукции цветоводства
5. Формат	<ul style="list-style-type: none"> • магазин; • павильон; • киоск; • палатка; • неизолированный торговый объект; • автомагазин; • торговый автомат; • лоток; • емкость для хранения и (или) продажи товаров; • тележка для продажи товаров

Магазины, как основной вид торговых объектов, классифицируют по видам в зависимости: от способов организации торговли; типа постройки; ассортимента товаров; метода продажи товаров; уровня цен; места нахождения.

Общими чертами торговой недвижимости, по мнению авторов, являются:

– цель использования – получение дохода от реализации товаров и оказания услуг;

– архитектурное оформление: витринные окна, вывески, световое оформление фасада;

– формат и наличие торгового зала и соответствующих помещений. Оптимальным для магазина площадью 400 кв. м. являются: 300 кв. м – на торговый зал, 100 кв. м — на подсобные помещения, 70 кв. м — на склады и 30 кв. м — на административно-хозяйственные помещения;

– свободный доступ (вход-выход) для клиентов и не пересечение товарных и покупательских потоков;

– наличие рампы (бетонированная площадка для погрузки-выгрузки транспортного средства);

– развитость прилегающей инфраструктуры.

Современная концепция любого торгового объекта должна обеспечивать его уникальность и неповторимость, определять совпадение интересов владельца, арендатора, посетителя, а также инвестора и быть ориентированной на долгосрочную перспективу.

2. Анализ торговой сети в регионах Беларуси

Инвестиционная привлекательность рынка торговой недвижимости обусловлена возможностями развития торговли и повышения ее роли в народном хозяйстве государства. Вклад торговой отрасли в социально-экономическое развитие регионов Беларуси связан с развитием торговой сети и обеспеченностью населения торговыми объектами.

Торговая сеть Беларуси на начало 2014 года составила: 49 228 объектов, в том числе: по г. Минску – 6 206; по областям: Минская – 7 315, Брестская – 8 833, Гродненская – 6 143, Могилевская – 6 420, Гомельская – 7 240, Витебская – 7 071.

Показатель обеспеченности торговыми площадями относится к числу важнейших социальных стандартов, характеризующих деятельность торговли, и входит в основные параметры развития торговли и общественного питания. Обеспеченность торговыми площадями. На начало 2014 года по Беларуси на 10 000 чел. приходится 4 757 кв.м торговой площади, к концу 2015 года планируется увеличить обеспеченность в 1,5 раза, достигнув показателя 600 кв.м на 1000 чел. По регионам уровень обеспеченности торговыми объектами примерно одинаковый, наилучший показатель в Минской области – 4 846 кв.м, а самый низкий – в Гомельской области – 4 649 кв. м на 10 000 чел.

В целом по Беларуси розничный товарооборот в январе-сентябре 2014 г. составил 224 трлн. рублей (в сопоставимых ценах на 9% больше января-сентября 2013 г.) В расчете на душу населения – 23,7 млн. руб. (в 2013 г. – 20,1 млн. руб.). В розничном товарообороте 81,4% товарооборота приходится на организации торговли, 18,6% – на рынки, торговые центры. Вклад торговли в создание валового регионального продукта и добавленной стоимости представлены данными в табл.2.

Таблица 2 – Валовой региональный продукт (ВРП) и валовая добавленная стоимость (ВДС) по торговой деятельности за январь-сентябрь 2014 года

Регион	ВРП, млрд.руб.	ВДС, млрд.руб.	В % к ВРП	в % к январю-сентябрю 2013 г. (в сопост. ценах)
Минская обл.	80 200	8 924,1	11,1	106,0
Брестская обл.	52 881,9	6 328,7	12,0	104,8
Гродненская обл.	46 178	5 360,5	11,6	110,6
Могилевская обл.	39 286,9	3 945,8	10,0	107
Гомельская обл.	62 693,4	5 701,5	9,1	106
Витебская обл.	43 104,5	4 269,0	9,9	115,3

Минская область. Розничный товарооборот торговли через все каналы реализации в январе-сентябре 2014 г. составил 32 289,2 млрд. рублей (110,4% к 2013 г.). В расчете на душу населения – 23 млн. руб. (в 2013 г. – 18,4 млн. руб.); 83,2% товарооборота приходится на торговые организации, 16,8% – на торговые места и торговые объекты на рынках, в торговых центрах.

Брестская область. Розничный товарооборот торговли через все каналы реализации в январе-сентябре 2014 г. составил 28,7 трлн. руб. (108,7% к 2013 г.). В расчете на душу населения – 20,6 млн. рублей (2013 г. – 17,4 млн. руб.); 81,4% товарооборота приходится на торговые организации, 18,6% – на торговые места и торговые объекты на рынках, в торговых центрах.

Гродненская область. Розничный товарооборот в январе-сентябре 2014 г. составил 24,5 трлн. руб. (109,7% к 2013 г.) В расчете на душу населения – 23,2 млн. руб. (в 2013 г. – 19,1 млн. руб.); 76,7% товарооборота приходилось на организации торговли, 23,3% – на рынки, торговые центры.

Могилевская область. Розничный товарооборот в январе-сентябре 2014 г. составил (106,8% к 2013 г.). В расчете на душу населения – 18,5 млн. руб. (2013 г. – 15,6 млн. руб.); 86,2% приходится на организации торговли, 13,8% – на рынки, торговые центры.

Гомельская область. Розничный товарооборот в январе-сентябре 2014 г. составил 27 458 млрд. руб. (108,7% к 2013 г.). В расчете на душу населения – 19,2 млн. руб. (в 2013 г. – 16 млн. руб.); 83,8% товарооборота приходится на организации торговли, 16,2% – на рынки, торговые центры.

Витебская область. Розничный товарооборот в январе-сентябре 2014 г. составил 26 592,7 млрд. руб. (108,3% к 2013 г.). В расчете на душу населения – 22,1 млн. руб. (в 2013 г. – 19,2 млн. руб.); 79,7% товарооборота приходится на организации торговли, 20,3% – на рынки, торговые центры.

Таким образом, удельный вес валовой добавленной стоимости торговой отрасли в валовом региональном продукте составляет от 9,1 % (Гомель) до 12,0 % (Брест). При некоторых различиях по областям, в целом тенденция развития товарооборота сохраняется, около 80 % приходится на организации торговли и 16-20 % на рынки и торговые центры. В расчете на душу населения – наибольший показатель по Минской (23 млн.руб.) и Гродненской областям (23,2 млн.руб.), самый низкий – по Могилевской (18,5 млн.руб.).

3. Анализ региональных (областных) рынков торговой недвижимости Беларуси

Рынок торговой недвижимости в целом представлен новыми строящимися объектами, продажей имеющихся (как новых, так и вторичных), арендой. Торговые помещения строят для собственного использования, покупают или арендуют представители ритейлингового бизнеса – самого многочисленного и распространённого вида бизнеса. Рынок аренды торговой недвижимости представляет собой преимущественно рынок аренды помещений, а не целых зданий. Уровень арендных ставок на помещения различен по регионам, месторасположению, качественному состоянию объекта.

Клиентами рынка торговой недвижимости (покупатели или арендаторы) выступают юридические лица (предприятия и организации) или индивидуальные

предприниматели. Продавцами вновь построенных нежилых зданий и помещений (или арендодателями) выступают те же организации-застройщики (как собственники).

Рынок торговой недвижимости в Беларуси в последние годы развивается. Традиционно наиболее активное развитие характерно для столичного рынка. Кроме национальных инвесторов, активность проявляют и зарубежные. Согласно данным Белстата, по итогам 2013 года в организации торговли поступило фактически 34,8% от всех иностранных инвестиций. Значительная их часть направлена в создание объектов торговой недвижимости. Наиболее активными участниками выступают инвесторы из России («Седьмой континент»), «Вестер Групп», «Спортмастер» и др.) и Литвы («Projestos Projektai»), а также из государств Ближнего Востока – Ливана, Катара, Ирана.

Активное развитие получила система франчайзинга, по которой работают большинство иностранных сетей. Европейские инвесторы ввиду перенасыщения собственных рынков (особенно в сетевых форматах) и высокой доходности объектов коммерческой недвижимости в Беларуси, заинтересованы в инвестировании в торговлю. Ввод в строй новых торговых площадей позволит выйти на показатель обеспеченности 600 кв.м, что будет соответствовать среднеевропейскому показателю.

Минск. Инвестиционная привлекательность столицы традиционно является наиболее высокой. В 2014 году в Минске к вводу в эксплуатацию заявлено 30 новых торговых объектов, суммарный объем инвестиций в строительство торговой недвижимости должен составить не менее USD 300 млн. Увеличился спрос на помещения малой площадью 300-500 кв. м и средней – 300-1500 кв.м.

С приходом крупных ритейлов увеличится доля торговых объектов площадью свыше 10 тыс. кв. метров (в общем объеме новых площадей составляет 73%). Согласно данным Инвестиционного атласа Минска, наиболее крупными объектами являются: «Галерея концепт» (40 тыс.кв.м), «ЕвроСтепгрупп» в Кунцевщине (37,5 тыс. кв. м), «Магнит Минска», иранского «Белппарса» (34,3 тыс. кв. м), «Маякивест» на улице Маяковского (33,6 тыс. кв. м), иранской компании «Дидас Интернешнл Компани» (32,5 тыс. кв. м), торговый комплекс «Зомекс Инвестмент» (25,2 тыс. кв. м) и новый гипермаркет «Простотрейда» в районе Каменной Горки (20,4 тыс. кв. м).

В структуре рынка на сегодня 48% занимают объекты площадью 5-20 тыс. кв. м; 6% – свыше 20 тыс. кв. м; наибольшим спросом пользуются торговые помещения площадью до 50 кв. м и 50-100 кв. м. Потребительский рынок столицы представлен современными форматами всех видов торговли.

На потребительском рынке работает более 30 торговых сетей:

– в сегменте продовольственной сети – «Рублевский», «Соседи», «Евроопт», «Виталюр», «ДорОрс», «Алми», «Златка», «Родная сторона», «БелМаркет», «Заводской райпищеторг», «Азарэнне», «Зорина», «Постторг», «Живинка»;

– в сегменте непродовольственной сети – «5 элемент», «Электросила», «Мила», «Буслік», «Эрнис», «Ома», «Алекор», «Мебель, стройматериалы» и др.

Регионы не отстают от столицы по концепции торговых объектов и внешнему виду, однако уступают по количеству.

Брестская область. По количеству торговых объектов Брест занимает первое место, это обусловлено приграничным размещением и пересечением торговых путей из Европы в Россию. Инвестиционная активность рынка представлена новыми предложениями объектов торгово-деловой недвижимости:

1. **Бизнес-центр «Брест Деловой»** – современное 9-этажное здание, большие и светлые площадки, снабжено системами вентиляции и кондиционирования, видеонаблюдения и пожарной сигнализации, высокоскоростной доступ в Интернет, мини-АТС.

2. **Бизнес-центр «Didas Persia»** – здание высокого уровня комфорта: лифт, интегрированные интернет-сети, IP-телефония, услуги виртуального офиса.

3. **Торгово-развлекательный центр «Асстор-Вест»** открылся в 2014 году, имеет детский развлекательный центр и продовольственный супермаркет, а также магазины, офисы, конференц-зал. Общая площадь – 17 000 кв.м.

4. **Административно-торговый центр «Берестейский пассаж»** представляет собой сеть магазинов в самом центре города (по улице Советская, 80) – лучшее место для организации торговли в Бресте.

5. **Торговый центр «Domus City»** является воплощением современных требований, сочетающих заботы о клиентах (вместительная парковка, аптека, магазины), запоминающегося дизайна (навесные фасадные системы из керамогранита), комфорт на рабочем месте (позажная климатизация, регулирование температуры в складских помещениях, система видеонаблюдения), выгодное расположение (самый центр деловой жизни Бреста).

6. **Торговый центр «Gallery Grand».** Инвесторами выступала международная консалтинговая компания Colliers International. Основными арендаторами данного центра выступают «Спортмастер» (2-й спортивный магазин в Беларуси), «Электосила» с магазином бытовой техники; российские модные магазины обуви и одежды («Lanfren», «Kira Plastinina», «PrestigioPlaza», «Silverado», «О'кей», «Царское золото» и др.)

В целом торговая инфраструктура города развивается согласно соответствующему плану до 2017 года, утвержденному решением горисполкома. При этом предпочтение отдается магазинам шаговой доступности.

Характерным для Бреста является неравномерная размещенность торговых объектов по районам. Например, в микрорайоне «Ковалево» с одинаковым профилем: «Евроопт», «Март Инн Фуд», универсам ОАО «Продтоварь», магазин «Ассорти» и др. В то же время не хватает крупных супермаркетов в р-не Речицы.

Могилев. В части инвестиционной программы Могилева – предложения 5 объектов торгово-деловой недвижимости, за последние годы реализовывалось несколько десятков проектов. В соответствии с инвестиционной программой города более 20 государств ежегодно вкладывают деньги в развитие могилевских предприятий. Наибольший интерес к Могилеву проявляют инвесторы из Германии, США, России, Польши, Литвы, Латвии, Австрии.

За 2011-2013 годы осуществлено строительство магазинов по продаже продовольственных товаров «Рублевский» («Девелопер-Групп» (Россия); Торгово-

го центра «Рублевский» (ООО «Девелопер-Инвест» (Могилев); Торгового центра «Перекресток» (ООО «Фортуна-Вест»). В 2014 году заканчивается строительство многофункционального центра AGSA. Заказчик – ИООО "Кейдж Девелопмент".

Главное преимущество Могилёвской области перед другими регионами страны – близость к России, удобное транспортное сообщение и отсутствие дефицита профессиональных кадров. Больше всего инвестируют компании из России.

К самым крупным инвестиционным проектам относятся:

1. **Многофункциональный торговый комплекс площадью 30 тысяч кв. м** (Российская компания «ЗАО ПАТИО»). В состав комплекса войдут магазины «Пятый элемент», продовольственные и брендовые магазины, объекты питания, аптека, пункты обмена валют, а также парковка на 1 000 машин. Общий объем инвестиций по проекту – 260 миллиардов рублей. Окончание работ – 2016 год. Проект предусматривает создание 300 рабочих мест.

2. **Торговый центр «Корона»**, в состав которого войдут паркинг, станция технического обслуживания автомобилей, кафе на 270 мест (Компания ООО «Табак-инвест»). Общий объем инвестиций по проекту составляет 250 миллиардов рублей. Срок ввода объекта в эксплуатацию – 2016 год. Проект предусматривает создание 600 рабочих мест.

3. На 2015-й год запланировано открытие многофункционального торгового комплекса «Парк-Сити». Заказчиком выступает фирма ООО «Техстройресурс» – компания существует на строительном рынке Беларуси с февраля 1997 г., в основу своей работы закладывает комплексный подход, в результате которого клиент получает «под ключ» любой объект; выступает в качестве как застройщика, так и инвестора.

До 2016-го года в городе Могилеве предполагается открытие нескольких торговых центров: гипермаркета «Евроопт»; несколько торговых центров «Соседи»; торгового центра смешанной группы товаров. В перспективе гипермаркеты будут вынесены за черту города.

Гомель. За 9 месяцев 2014 года в Гомеле заработало 126 новых торговых объектов общей площадью 13,4 тысячи квадратных метров. До конца 2014 года планируется ввести в эксплуатацию торговые площади в размере 25 тысяч квадратных метров.

В текущем году для покупателей свои двери открыли ТЦ «Виктория», магазин «Март Инн Фуд», магазин «Евроопт», магазин ООО «АПС Гомель плюс» и др. Работа по вводу в эксплуатацию и строительству новых социально-значимых объектов продолжается.

Витебск. На потребительском рынке работает более 20 торговых сетей: в сегменте продовольственной сети – «Веста», «Витебские продукты», «Евроопт», «Ника», «Родная сторона», «Рублевский», «Соседи», «БелМаркет», «Корона», «Добраном»; в сегменте непродовольственной сети – «Вулкан», «Мила», «Optima», «5 ЭЛЕМЕНТ», «Ома», «Электросила», «Буслік», «Палас», «ЗІКО» и др.

Торговая сеть города расширяется как за счет реконструкции функционирующих объектов торговли, так и за счет строительства и открытия крупных торговых структур, использующих сетевой принцип организации торговли. Особое внимание уделяется открытию в городе торговых объектов «шаговой доступности», а также развитию торговой инфраструктуры в новых жилых микрорайонах города Витебска: Билево и Медцентр.

За январь-август 2014 года в городе за счет нового строительства и реконструкции открыто 78 новых магазинов торговой площадью свыше 14,1 тыс. кв. метров и 22 объекта общественного питания на 681 место, в том числе состоялось открытие гипермаркета и магазинов «Евроопт» ООО «Евроторг»; магазинов ОАО «Веста»; «Белмаркет» ИООО «Белмаркет»; ООО «БелДрев»; ТДУП «Торговый дом «Лагуна»; магазина «Родная сторона» филиал ОАО «Современные розничные технологии» и др. Кроме того, состоялось открытие торгового центра «Мега» ЧТУП «МегаЕвротекс» торговой площадью порядка 19,5 тыс. кв. метров.

Гродно. По состоянию на 1 августа 2014 г. функционируют: 31 торговый объект с торговой площадью 650 кв. м и более, из них 16 – с торговой площадью 1000 кв. м и более; 6 торговых центров с торговой площадью 17,0 тыс. кв. м; 88 ведомственных и 20 фирменных магазинов, 35 фирменных секций.

В 2014 г. за счет нового строительства, реконструкции и перепрофилирования неторговых объектов открыто 20 торговых объектов общей площадью 4,5 тыс. кв. м. 22 магазина города Гродно осуществляют торговое обслуживание малообеспеченной категории граждан по спискам органов социальной защиты. С восьмью субъектами хозяйствования города горисполкомом заключены соглашения о предоставлении скидок отдельным малообеспеченным категориям граждан.

Таблица 3 – Организации, осуществляющие торговлю в регионах

Регион	Представленность торговых организаций, количество объектов	Представленность торговых центров по организациям	Представленность рынков по организациям
1	2	3	4
Минск	<ul style="list-style-type: none"> • ОАО «ЦУМ Минск» • ОАО «ГУМ» • УП «Универмаг Беларусь» • ЗАО «Сделай сам» • ЗАО «ТД Алеко» • ЗАО «Патио» • ЗАО «МЗС «Радиотехника» • ЗАО «Новый торг» • ООО «Торговый дом «На Немиге» • ИП Минкин Д.А. ТЦ «Московско-Венски» • Группа компаний «АЛМИ» (15) • ООО «Евроторг» (43) • СООО «НТС» (7) • «МартИнФуд» (6) и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • ООО «Табак-Инвест» • ЗАО "Выставочный центр "Аквобел" • ЧТУП «Мигаюст» • ООО «МартИнФуд» • «Торговый дом Ждановичи» • «Миатон» • УП Автоспутник • Главное управление потребительского рынка Мингорисполкома • ИП «БелВиллесден» и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • ТКУП «Минский комаровский рынок» • ОАО «Фабэкс» • УП «Болес» • ГП «Чижовский рынок» • ЧЗУП «Червенский рынок в Лошице» и др. <p>Всего – 19 рынков.</p>

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
Брест	<ul style="list-style-type: none"> • ООО «Табак-Инвест» (Гипермаркет Корона) • Ф-л ООО «Евроторг» (19) • Группа Компаний «АЛМИ» (9) • MART INN FOOD (4) • ОАО «Продтовары» (17) • ОАО «Восток» • ООО «Астор-Вест» (3) • СООО «НТС» (4) 	<ul style="list-style-type: none"> • ЧУП «Санга-Сервис», ЧУП «Санга Инвест» • ООО «Облик», ЧУП «Обличье» • ООО «Табак-инвест» • ЧТУП «Мигаюст» • ООО «Научно-производственно коммерческий центр «Интекс» • ОАО «Брест-сервис» • ОАО «Астор Вест» 	<ul style="list-style-type: none"> • ОАО «Брестский центральный универмаг» (2) • ООО «Будауничы рай» • ЧУП «Брестский рынок» • ЧУП «Варшавский» • ООО «Лагуна» • ОАО «Бреставторг-сервис» • ОАО «Брест-Юбилейный» • ООО «Идея» • СП «Веставто» ОАО • ЗАО «Забудова Брест» • КУП ПОУ «Приграничный сервис»
Витебск	<ul style="list-style-type: none"> • ОАО "Витебские продукты"(31) • ОАО "Веста" (53) • Ф-л ОАО «НТС» (8) • ООО «Евроторг» (11) • ОАО «Ника» (5) • ОАО «Витебский универмаг» • Группа Компаний «АЛМИ» (2) 	<ul style="list-style-type: none"> • ЧТУП «МегаЕвротекс» (4) • Управление делами Президента • РУП БелЭЗ • ГУ «Главное хозяйственное управление делами Президента Республики Беларусь» • ИП (2) • СЗАО «Фирма «Омега» • ООО «Кристан Сервис» • ООО «ТабакИнвест» 	<ul style="list-style-type: none"> • Облпотребсоюз (2) • ТП ЗАО «Полярис» • ООО «Витебская экономическая ассоциация АСК» • ВОУП «Автосервиса и торговли» • ОДО «Витронстрой» ИП
Могилев	<ul style="list-style-type: none"> • ООО «Айкэн», магазин «Топтыжка» • ЧПТУП «АгунаПлатинум» • Частное торговое унитарное предприятие «СД-авто» • СООО «Златка» • ИООО «БелМаркетКомпани» • ООО «Март Инн Фуд» • СООО «НТС» («Родная сторона», «Корзинка») • ООО «Табак-Инвест» ООО «Торгпин» («Алми», «Карст») • ООО «Евроторг» (23) • Группа компаний «АЛМИ» (2) 	<ul style="list-style-type: none"> • СООО «Домовой-РП» • ООО «Дэн Глоссен» • СООО «ВестМегамаркет» • ЗАО «Промлизинг» • Товарищество собственников «ДнепрИнвест» • ООО «СтройКолор», ОДО «Альянс-Мебель» • ЗАО «Белагро-промсервис» 	<p>57 рынков на 10700 торговых мест и объектов</p>

Окончание таблицы 3

1	2	3	4
Гомель	<ul style="list-style-type: none"> • Ф-л ООО «Евроторг» (12) • Группа компаний «АЛМИ» (4) • MART INN FOOD (2) • СООО «НТС» (24) • Универмаг "Гомель", ОАО • ОАО «Хозяйственные товары» • ОАО «Диалог Гомель» ОАО НТК «Алеся» и др. 	<ul style="list-style-type: none"> • УП «Гомельский центральный рынок» • ОДО «НП-Сервис» • Дом торговли ООО • Универмаг «Рублевский» и др. 	17 рынков на 6192 торговых места
Гродно	<ul style="list-style-type: none"> • Группа компаний «АЛМИ» (17) • СООО «НТС» (13) • ГГТУП «Нарочь» • ОАО «Продсервис» • ОАО «Ясень» • ОАО «ТД «Неман» • филиал ООО «Евроторг» • филиал ЗАО «Юнифуд» • ИООО "БелМаркетКомпани" • ООО «ТД «Немига-Фаворит» • ООО «Евроторг» (13) 	<ul style="list-style-type: none"> • ГГТУП «Нарочь», ОАО «Продсервис» • ОАО «Ясень» • ОАО «ТД «Неман» • филиал ЗАО «Юнифуд», • ИООО «БелМаркетКомпани» • ООО «ТД «Немига-Фаворит» 	3 рынка и 8 мини-рынков (из них 2 вещевых и 9 смешанных) на 4858 торговых мест.

Как видно из проведенного анализа, представленность организаций в торговой недвижимости Беларуси достаточно широкая. Для сетевой торговли характерно наличие нескольких крупных операторов, имеющих торговые объекты во всех регионах:

1. **Евроопт.** На 1 октября 2014 г. сеть «Евроопт» насчитывает 265 торговых объектов по всей Беларуси, работает 15 магазинов формата «гипермаркет». Наибольшая представленность в Минске (43).

2. **Группа Компаний «АЛМИ»** – транснациональная розничная сеть, ориентированная на широкие потребности современного покупателя. На сегодняшний день компания «АЛМИ» активно развивается на рынке продуктового ритейла России и Беларуси. В Беларуси работает около 50 магазинов разных форматов. Наибольшая представленность в Минской области (15) и Гродненской (17).

3. **СООО «НТС»** первая компания в Республике Беларусь, зарегистрировавшая в Национальном центре интеллектуальной собственности договор комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга), развивает торговую розничную сеть под обновленным брендом «Родная Сторона», в которую на сегодняшний день входят около 90 магазинов: как суперсторы – магазины с торговой площадью более 1500 м², так и супермаркеты шаговой доступности «У дома» – магазины с торговой площадью менее 800 м². Включая небольшие магазины в торговую сеть, СООО «НТС» способствует развитию и поддержанию малого бизнеса, в т.ч. в небольших городах и отдаленных регионах. Наибольшая представленность в Гомеле (23).

4. MART INN FOOD – компания, развивающая сеть универсальных магазинов в Беларуси. Развитие сети осуществляется на основе многолетнего опыта руководителей и работников компании, а также в сотрудничестве с компанией «GLERA MARKET», которая обеспечивает работу по вопросам недвижимости. По представленности сеть наименее разветвленная 20 магазинов.

Улучшение структуры торговых площадей связано не только с вводом новых современных объектов недвижимости, но и с сокращением численности объектов мелкорозничной торговли, реконструкцией ряда рынков, проведенной во всех регионах, приведением в единый стиль объектов в зонах общественных остановок и мест отдыха. Обновлены исторические здания универсамов и гастрономов, старые магазины получили новый вид. Это позволило увеличить долю привлекательных торговых площадей на рынке, однако не всегда их качество соответствует современным требованиям, особенно объектов в центральных районах города:

- торговые площади ограничены и не всегда рационально спланированы;
- нет парковок ни для персонала, ни для покупателей; осуществление посадки-высадки пассажиров препятствует нормальному дорожному движению;
- подъездные пути грузового автотранспорта зачастую пересекаются с траекторией движения жителей прилегающих районов и личного транспорта;
- удаленность от остановок общественного транспорта;
- отсутствуют санитарные места общественного пользования (или доступ ограничен). Санитарными нормами и правилами предусмотрено, что торговые объекты общей торговой площадью более 1000 м² должны оборудоваться туалетами для посетителей, а о малых объектах ничего не сказано.

Заключение

Торговые объекты имеют характерные отличительные особенности в сравнении с другими объектами недвижимости: витрины, свободный доступ, торговый зал и др. Инвестиционная привлекательность их оценивается исходя из принадлежности к определенной однородной группе, обладающей общими признаками: месторасположение, формат, концепция и др. Инвестиционная активность может быть направлена как на строительство новых, так и на реконструкцию имеющихся.

Развитие рынка недвижимости сопряжено с развитием торговли как отрасли народного хозяйства и ее ролью в создании валового регионального продукта. Основная положительная тенденция последних лет на рынке торговой недвижимости регионов Беларуси – строительство объектов с новой концепцией, придающей высокий статус торговому объекту и улучшающих образ города. Увеличивается доля объектов торговли разного масштаба, как крупных (сетевых), так и среднего размера (магазинов «шаговой доступности»).

К факторам, обуславливающим успех торговой недвижимости, по мнению авторов, можно отнести:

- правильно выбранное расположение;
- максимальное удобство для собственников (арендаторов) и покупателей;
- современная концепция объекта и оригинальное с точки зрения архитектуры здание;
- возможность устройства внутренних помещений, в первую очередь торгового зала; возможность устройства рампы;

- приемлемая арендная плата;
- развитость инфраструктуры и сервиса (постоянная уборка территории, круглосуточная охрана, паркинг).

Литература

1. Свободная энциклопедия «Википедия». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>.

2. О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 8 января 2014 года / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 21.01.2014, 2/2126.

3. Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь (в посл. ред. Кодекса Республики Беларусь от 13.07.2012 N 419-3): Закон Республики Беларусь 5 июля 2004 г. N 300-3 / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 13.07.2004, 2/1049.

4. Официальная статистика. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/torgovlya/>.

5. Краткая классификация сертифицированного РОО оценщика недвижимости В.А. Вольнова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ocenchik.ru/docs/163.html>.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

THE ASSESSMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE CONSTRUCTION COMPLEX ENTERPRISES

Надеина Н.Г.

*Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*

Nadeina N.G.

*Brest State Technical University,
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

Определение параметров, составляющих интегральный конкурентный потенциал строительной организации, дает возможность оценить организационно-технологическую готовность строительного предприятия к подрядному заказу.

Summary

Definition of indicators that make up the integrated competitive potential of a construction company gives an opportunity to assess the organizational and technological readiness of the construction enterprise for the contract order.

Для строительного комплекса Беларуси 2014 год стал временем определенных перемен, во многом обусловленных принятием нормативных и правовых актов, направленных на совершенствование строительной деятельности. Наряду с

положительными изменениями, новые правила работы на рынке проектно-строительных услуг стали для многих его участников источником дополнительных сложностей и проблем. Теперь для входа на строительный рынок новым участникам необходимо будет выполнить целый ряд условий, например, введена процедура аттестации строительных организаций. Вступили в силу и новые правила кредитования на строительном рынке. Усиливается контроль государства над рынком льготного кредитования строительства жилья. Строительный комплекс находится под воздействием постоянных изменений внешней среды, и в соответствии с этими воздействиями изменяется внутренняя среда и потенциал субъектов инвестиционно-строительной сферы. *Строительство* – один из важнейших системных элементов единого народнохозяйственного комплекса, в границах которого происходит создание материальной среды жизнедеятельности, как отдельных территориальных общностей, так и общества в целом. Инвестиционно-строительный процесс характеризуется сложностью решения задач и множеством участников, общий вид инвестиционного цикла может быть изображен в составе ряда фаз и этапов, представленных на рисунке 1.

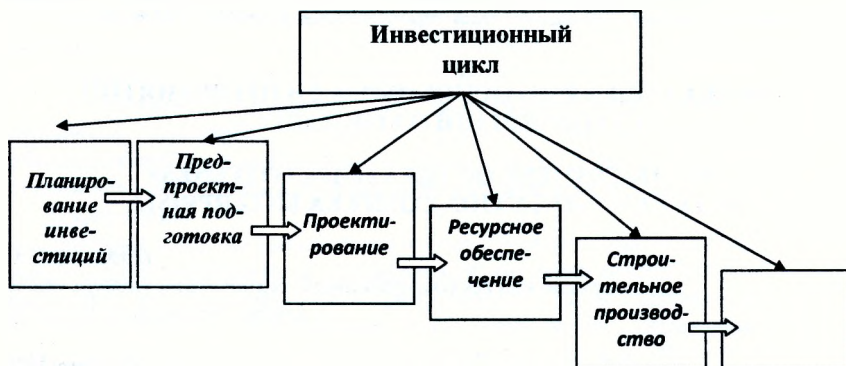


Рисунок 1 – Структура инвестиционного цикла

Выполнение строительной отраслью своей основной функции – обеспечение расширенного воспроизводства основных фондов при эффективном использовании капитальных вложений (инвестиций) – возможно только при целесообразном управлении потенциалом, концентрации на стратегически важных видах активности, максимальной гибкости и приспособляемости к изменениям внешней среды.

Строительство занимает особое место среди других отраслей материального производства, поскольку создает основу их деятельности в виде основных фондов и обладает следующими специфическими чертами:

- значительным количеством участников инвестиционного процесса;
- многообразием хозяйственных связей с другими отраслями экономики;
- зависимостью от местных условий (климатических, геологических, степени освоения территории);
- подвижным характером производства с непрерывной сменой рабочих мест;
- территориальной неподвижностью и индивидуальностью строительной

продукции со значительными затратами на ее создание и длительными сроками эксплуатации.

Все эти особенности определяют и высокую сложность решения проблемы создания конкурентоспособной производственной строительной системы, которая должна быть надежной, устойчивой, гибкой и адаптивной в современных условиях становления инвестиционно-строительного рынка.

Конкурентоспособность в общем смысле понимается как способность фирмы использовать свой конкурентный потенциал для создания и поддержания дополнительных конкурентных преимуществ с целью сохранения устойчивого положения на рынке и оптимизации прибыли за счет завоевания предпочтений потребителей. Конкурентный потенциал строительной организации определяется определенной комбинацией ресурсов, выполненной в контексте выбранной стратегии рыночного поведения. Конкурентоспособность можно рассматривать и как возможность организации противостоять агрессивным воздействиям внешней среды. Таким образом, конкурентные преимущества, имеющие вид ключевых компетенций организации и проявляющие свою сущность как приоритеты перед конкурентами в завоевании предпочтений потребителя, формируются под действием факторов внутренней и внешней среды строительной организации.

Активизация инновационных процессов и реформирование экономики требует достоверной оценки потенциала предприятия, поэтому существует необходимость систематизации критериев функционирования инвестиционно-строительных систем. Любую систему, в том числе и строительную, можно описать с помощью некоторого множества величин – параметров, которые подразделяют на входные, выходные и показатели ее состояния.

Входные параметры отражают связи строительной системы с другими системами и объектами, совокупность которых называется окружением или внешней средой по отношению к рассматриваемой. К параметрам внешней среды можно отнести характеристики: региона строительства, инвестиционных проектов, государственного регулирования экономики, поставщиков и конкуренции на рынке строительной продукции.

Выходные параметры характеризуют результативность системы и ее непосредственное влияние на внешнюю среду, например, ввод в эксплуатацию производственных мощностей или полученную прибыль.

Параметры внутреннего состояния системы – характеризуют ее внутреннюю способность к решению стоящих перед ней задач. В некоторых научных работах параметры внутреннего состояния рассматриваются как параметры, отражающие внутреннюю среду строительной системы. К таким величинам относят уровень организации производства, технический уровень строительного предприятия, производственную мощность, экономический потенциал, технологические режимы, состав и мобильность бригад и т.п.

На основании анализа конкурентной среды можно рассматривать конкурентоспособность строительной системы, состоящую из следующих частей (рис.2):

- производственного потенциала;
- инновационного потенциала;
- финансового потенциала;
- менеджмент организации.



Рисунок 2 – Состав факторов конкурентоспособности строительной организации

Проблема модернизации строительного комплекса Беларуси крайне актуальна, так как уровень развития его материально-технической базы предопределяет внедрение новых технологий в других отраслях экономики, конкурентоспособность их продукции, работ и услуг на внутреннем и внешнем рынках. Однако современное состояние строительного комплекса не всегда удовлетворяет требованиям рыночной экономики, что снижает конкурентоспособность подрядных организаций, особенно при выходе на внешние рынки, или при конкурентной форме реализации инвестиционных проектов.

Активизация инновационной деятельности строительных предприятий и реформирование экономики определяет необходимость систематизации критериев функционирования строительных систем. В научных работах А.И. Рубахова предложена следующая систематизация критериев по группам оценочных показателей.

Системотехнические критерии:

- взаимосогласованность;
- адаптивность и гибкость;
- универсальность;
- результативность.

Организационно-технологические критерии:

- организованность;
- технологичность;
- организационно-технологическая надежность;
- организационная устойчивость.

Экономико-управленческие критерии:

- управляемость;
- финансовая устойчивость;
- инвестиционная активность;
- инновационная восприимчивость.

Системотехнические критерии характеризуют взаимоотношение и взаимосвязи в строительной системе; организационно-технологические – уровень принимаемых решений при разработке ПОС, ППР, при проектировании организационных систем и качества технологических процессов; экономико-управленческие – экономическое состояние производственных систем в сочетании с их управляемостью. Состав критериев функционирования строительных систем может дать возможность определить уровень организационно-технологической готовности строительных предприятий к подрядному заказу. В строительстве, как правило, подрядчики участвуют в тендерных торгах, на которых определяется уровень готовности претендентов.

Анализ существующей ситуации на инвестиционно-строительном рынке показал, что уменьшение доли бюджетных ассигнований, значительное изменение структуры инвесторов, а также наличие инфляционных процессов требует принципиально новых подходов к организации инвестиционного процесса в

строительстве. К системообразующим условиям современного инвестиционно-строительного процесса можно отнести следующие:

- отсутствие директивности и централизации планирования основной массы инвестиций, за исключением инвестирования объектов общегосударственного значения;
- дополнение госбюджетных источников финансирования средствами иных отечественных и зарубежных субъектов инвестиционно-строительной деятельности;
- предпочтительное инвестирование высокорентабельных и быстрокупаемых проектов;
- создание свободного рынка инвестиционно-строительных ресурсов;
- полный переход к договорным ценам на готовую строительную продукцию и ее компоненты;
- переход на новые организационные формы, экономические методы и современную технологию управления инвестиционно-строительными проектами.

Инвестиционно-строительный процесс неразрывно связан с совокупностью информационных процессов, оптимизация которых позволяет обеспечить рациональное инвестирование. В настоящее время информационное обеспечение инвестиционных процессов предопределяется действием большого количества нормативных документов. В результате существующая структура инвестиционно-строительного процесса отличается большой разрозненностью решаемых задач и функций участников создания объекта, громоздкостью взаимодействия элементов структуры, наличием временных разрывов между началом и реализацией проекта. Этапы инвестиционного цикла, как правило, оторваны друг от друга локальными целями, не обеспечена их информационная, экономическая и организационная совместимость и взаимодействие, не согласованы интересы и стимулы участников инвестиционного процесса. Отсутствует система управления инвестиционным циклом, как единым процессом, а действующие локальные системы управления на отдельных этапах неэффективны.

Существующие методы и информационные технологии управления инвестиционно-строительными процессами направлены в основном на улучшение технико-экономических показателей отдельных участников инвестиционного цикла без учета их системной взаимозависимости. Вместе с тем, большую роль в успешной реализации инвестиционных проектов играют новые нетрадиционные формы организации и методы управления инвестиционной деятельностью, основанные на методологии и технике «управления проектами», получивших широкое распространение за рубежом. Переход на современную технологию управления проектами, учитывающую зарубежные стандарты и специфические особенности, переориентация инвестиционного цикла и интенсификация его на всех этапах от технико-экономического обоснования и проектирования до получения готовой продукции, требует научно обоснованной перестройки форм управления и организации строительного производства. Инвестиционно-строительный процесс (ИСП) можно представить в виде сетевой модели, на которой показан один из вариантов планирования и реализации инвестиционно-строительного проекта (рис.3).

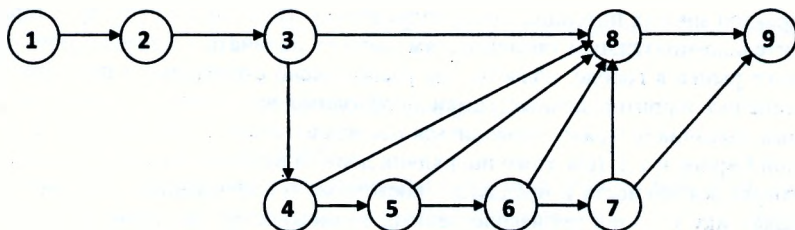


Рисунок 3 – Сетевая модель инвестиционно-строительного процесса

Таблица 1 – Перечень работ инвестиционно-строительного процесса

Событие		Виды работ в инвестиционно-строительном процессе
1	2	Программирование инвестиций
2	3	Разработка и утверждение ТЭО, бизнес-плана инвестиций
3	4	Проведение подрядного конкурса
3	8	Составление годовых и оперативных планов инвестиционно-строительного процесса
4	5	Отвод земельного участка и организационно-техническая подготовка
4	8	Разработка технического проекта и авторский надзор
5	6	Доставка машин и оборудования
5	8	Строительно-монтажные работы
6	7	Монтаж инженерного оборудования
6	8	Монтаж технологического оборудования (1 этап)
7	8	Монтаж технологического оборудования (2 этап)
7	9	Пусконаладочные работы
8	9	Сдача объекта и достижение проектных мощностей

Достижение целей проекта является наиболее важным, так как оно определяет пользу от его реализации. Наряду с основной целью проекта, отражающей его предметную область и содержательную сущность, существуют также стоимостные и временные цели. В процессе осуществления проекта по мере достижения промежуточных результатов все цели могут претерпевать изменения. Управление этими изменениями составляет основное содержание функции управления целями проекта. Управление проектом в целом зависит от успешной организации взаимодействия всех участников и обеспечения их необходимой информацией, включая сбор, передачу, переработку, сортировку и отображение информации, необходимой и достаточной для участников проекта и его окружения.

Важным этапом инвестиционно-строительного процесса является проведение подрядного конкурса. Строительные организации, выходя на подрядный рынок, встречают серьезнейшую конкуренцию. В тендерных торгах, устраиваемых в Беларуси, принимают участие десятки фирм, в том числе и из развитых стран с рыночной экономикой. Белорусские строители в этом случае иногда имеют низкий уровень конкурентоспособности по ряду позиций, в том числе и из-за слабой организационно-технологической готовности. Незнание закономерностей и методов маркетинговых исследований рынка лишает выгодных

контрактов многих потенциальных подрядчиков. Поэтому подготовку к торгам строительно-монтажным организациям следует начинать с исследования подрядного рынка в городе, области, где расположено строительное предприятие. Постепенно территориальные рамки необходимо расширять. Поиск потенциальных заказчиков может проводиться последовательно в странах СНГ, в Восточной Европе и т.д. Для этого подрядчик должен активно осуществлять маркетинговую деятельность и предлагать достоверную информацию потенциальному заказчику о своих производственных возможностях, потенциале предприятия и конкурентных преимуществах.

На следующем этапе необходимо учесть конкурентоспособность своей фирмы и возможности конкурентов. Строительная отрасль до недавнего времени характеризовалась низким уровнем соперничества между подрядчиками. Реальной мерой преодоления низкой конкуренции в строительстве становится система подрядных торгов-тендеров. Еще до начала производства работ подрядчики вступают в конкурентную борьбу на тендерных торгах, с целью получения наиболее выгодного заказа, демонстрируя свои конкурентные преимущества.

В развитых странах организаторами подрядных торгов широко используется методика факторного анализа тендерных предложений на строительство объектов, разработанная английским экономистом П. Маршем. Она предполагает количественное (денежное) выражение преимуществ и недостатков, предлагаемых оферентами вариантов; главным критерием при этом считаются общие финансовые преимущества для заказчиков, а основными группами факторов – временные и ценовые. Ценовые факторы связаны с техническими параметрами и производительностью, проектными решениями и процессами строительства. Кроме этого, существуют методы качественного анализа тендерных предложений, например японский метод ступенчатого агрегирования факторов, при котором для оценки тендерного предложения выделяется пять факторов, влияющих на конкурентоспособность с точки зрения качества:

- технология;
- оборудование;
- производственные гарантии (в соответствии с требованием заказчика);
- инфраструктура;
- услуги.

Существующий опыт организации и проведения тендерных торгов в странах с высокоразвитой экономикой позволяет говорить о том, что и в практике отечественного строительства пора применять наиболее эффективные существующие методики оценки претендентов на торгах и разрабатывать собственные для определения готовности строительных предприятий к подрядным заказам.

Сложившаяся ситуация в строительной отрасли позволяет сделать вывод, что, с одной стороны, инвестиционный климат в республике отличается относительной нестабильностью, но с другой – изменилась структура строительного комплекса по формам собственности строительных организаций и происходит формирование конкурентных условий в одной из основных отраслей экономики.

Автор предлагает проводить оценку конкурентоспособности строительномонтажной организации на основе определения интегрального конкурентного потенциала:

$$P_{ик} = f(\rho_n, \rho_{от}, \rho_э, \rho_k), \quad (1)$$

состоящего из следующих частей:

- **производственного потенциала (ρ_n)** (производственная мощность строительной организации – ρ_{n1} , уровень материально-технического обеспечения строительного производства – ρ_{n2} , мобильность строительных организаций – ρ_{n3});
- **организационно-технологического потенциала ($\rho_{от}$)** (инновационность производства и управления – $\rho_{от1}$, качество строительной продукции – $\rho_{от2}$);
- **экономического потенциала ($\rho_э$)** (активы – $\rho_э1$, собственный и заемный капитал – $\rho_э2$, оборотные средства – $\rho_э3$, прибыль – $\rho_э4$, платежеспособность – $\rho_э5$);
- **кадрового (ρ_k)** (квалификация инженерно-управленческого аппарата – ρ_{k1} , квалификация рабочих – ρ_{k2} , стабильность кадров – ρ_{k3} , эффективность использования рабочего времени – ρ_{k4}).

Определение параметров отдельных частей, составляющих интегральный конкурентный потенциал строительной организации, может дать возможность произвести оценку организационно-технологической готовности строительного предприятия к подрядному заказу.

С учетом взаимосвязей параметров всех составляющих интегрального конкурентного потенциала и в соответствии с экспертной оценкой высококвалифицированных специалистов, первоочередному исследованию подлежат производственная и организационно-технологическая его составляющие, в наибольшей степени обеспечивающие требования инвестиционно-строительного проекта и подрядного договора.

Уровень организационно-технологической готовности строительного предприятия определяется совокупностью факторов, описывающих производственно-хозяйственную деятельность, которые предлагается систематизировать в следующие группы:

- *организация производства* (подготовка строительного производства; соответствие производственной мощности строительномонтажной организации объему заказов; материально-техническое обеспечение; мобильность строительномонтажной организации);
- *организация труда* (обеспеченность заказами; квалификация рабочих; использование рабочего времени; механизация труда; стабильность кадров; соотношение управленческого и производственного персонала);
- *технология и техническая оснащенность* (прогрессивность технологии; прогрессивные материалы и конструкции; внедрение стандартов качества; контроль качества; прогрессивность строительной техники; комплексная механизация СМР; сменность работы техники; оснащенность средствами малой механизации);

• *финансовое состояние* (соотношение собственных и заемных средств; рентабельность; финансирование; общая ликвидность строительно-монтажной организации; риск строительной организации).

Определение параметров отдельных частей, составляющих интегральный конкурентный потенциал строительной организации, может дать возможность произвести оценку организационно-технологической готовности строительного предприятия к подрядному заказу. Разработанные методы оценки уровня организационно-технологической готовности предприятия к подрядному заказу охватывают различные стороны его деятельности и требуют соответствующих средств и процедур управления.

Литература

1. Иванова, Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия: учеб. пособие / Е.А. Иванова. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 298 с.
2. Конкурентный потенциал предприятий инвестиционно-строительного комплекса / Н.Г. Надеина, И.М. Гарчук, Е.Н. Хутова // Совершенствование инвестиционно-строительных процессов на рынке Восточной Европы: сборник научных трудов. – Брест: Издательство БрГТУ. – 2013. – С. 88–96.
3. Рубахов, А.И. Управление переменами на строительном предприятии / А.И.Рубахов. – Минск: Амафeya, 2011. – 408 с.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

INTELLECTUAL POTENTIAL AS FACTOR OF SMALL ENTREPRENEURSHIP COMPETITIVENESS INCREASE IN THE EURASIAN SPACE

Власюк Ю.А., Цуканова М.В.

*Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь*

Аннотация

Рассматриваются особенности формирования интеллектуального предпринимательства в экономике знаний стран-участниц ЕврАзЭС, общие проблемы, а также направления повышения конкурентоспособности малого предпринимательства путем мероприятий интеграционного характера.

Summary

The article reviews features of intellectual entrepreneurship formation in knowledge economy of EurAsEC countries, common problems and directions of small entrepreneurship competitiveness increase through the measures of integration type.

Экономика знаний с характерными для нее приоритетами хозяйствования – инновационностью и социализацией производства – выдвинула новые требования конкурентоспособности и конкурентоустойчивости предпринимательского

сектора как системообразующего элемента процесса становления ноосферной экономики. Возникает новая социальная стратификация, основным критерием выделения страт в которой является обладание знаниями.

Функционирование Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана дает возможность предпринимательским структурам расширять бизнес, осуществлять предпринимательскую деятельность в наиболее привлекательных условиях с помощью свободного движения капиталов, рабочей силы и товаров. Однако существует ряд нерешенных вопросов интеграции предпринимательских структур и развития интеллектуального потенциала как фактора повышения конкурентоспособности малого предпринимательства.

Страны-участницы евразийского экономического пространства, несмотря на уникальность каждой из них, имеют сходство социально-экономического развития, предопределяющее схожие проблемы и пути их решения. Процесс формирования единого экономического пространства ЕврАзЭС находится в стадии развития. При создании с 2012 г. Таможенного Союза трех ведущих стран-участниц ЕврАзЭС (России, Белоруссии, Казахстана) фактически начался первый этап реального формирования экономического союза этих стран, представляющий собой процесс интеграции в рамках единого экономического пространства.

Доля сектора малого предпринимательства в формировании ВВП и обеспечении занятости населения стран ЕврАзЭС недостаточно высока (в странах Западной Европы она достигает около 50 и 70 процентов соответственно).

Таблица 1 – Роль малого предпринимательства в экономике стран-участниц ЕврАзЭС

<i>Страна</i>	<i>Количество зарегистрированных субъектов</i>	<i>Доля в ВВП страны, %</i>	<i>Доля работников, занятых на малых предприятиях, %</i>
Россия	1 996 973	17	25
Беларусь	82 612	15,1	17,5
Казахстан	418 930*	18,5	22,4

*в том числе фермерских хозяйств

Для предпринимательского сектора стран-участниц евразийского интеграционного рынка свойственны общие особенности функционирования, объясняющие недостаточно высокую роль предпринимательства в экономике:

Во-первых, непродолжительный период существования предпринимательства. В годы СССР предпринимательство как класс было уничтожено. Традиции досоветского предпринимательства утеряны, а новые еще не созданы в силу непродолжительного периода существования. Становление предпринимательства происходит под влиянием традиционных ментальных социокультурных ценностей. Предпринимательство характеризуется глубокими и масштабными изменениями всей системы ценностей и социальных отношений. Предпринимательство еще не сформировалось как устойчивый социально-экономический класс и не произошло еще четкого осознания себя и своей миссии.

Во-вторых, общность институциональной матрицы – восточной, для которой свойственны институты редистрибутивной экономики, унитарно-централизованного политического устройства и коммуитарной идеологии с доминирова-

нием коллективных, общих ценностей. Такая среда по природе своей вступает в диссонанс с сущностью предпринимательства. В свою очередь, некоммунальная материально-техническая среда способствует возрастанию роли предпринимательства, что находит отражение в институциональном закреплении, а также в создании соответствующих норм и ценностей в общественной жизни [1].

В-третьих, общий уровень институционального равновесия – баланса интересов предпринимательства и общества. Институциональное равновесие в структуре социально-экономических отношений и пути его достижения всегда представляли собой предмет научных разногласий. Баланс интересов предпринимательства и общества – это такое соотношение, которое предполагает результативное функционирование предпринимательства как социально-экономического субъекта в соответствии с существующими институциональными ограничениями. Институт предпринимательства для экономики постсоветского периода является вновь возрожденной хозяйственной структурой. В качестве составляющих института предпринимательства можно выделить интеллектуальный, человеческий, структурный и социальный капитал. Институализация предпринимательства находится под воздействием многих факторов: государственной поддержки, системы налогообложения, уровня консолидации предпринимательских структур, отношения общественного мнения и др. Процесс формирования социального института предпринимательства на данный момент незавершен в силу пока еще не четкого взаимодействия с внешней средой и невыполнения ряда актуальных для саморазвития функций [2].

В-четвертых, для Беларуси, России, Казахстана свойственна общая проблема, которая порождает решение важной задачи – восстановление прерванных в результате распада СССР экономических связей. Многие бизнес-коммуникации создаются заново, при этом стоит вопрос поиска информации о потенциальном партнерстве, что вызывает неизбежный рост транзакционных издержек.

В-пятых, общность противоречия между инновационной направленностью, творческой активностью предпринимателя и отсутствием финансовой и институциональной поддержки воплощения новаторских инициатив в реальный продукт. Предпринимательство по сути своей является проводником инноваций. Как и всякая система, экономическая система стремится к стабильности и в определенной мере инерционна. Специфическая роль предпринимателей состоит в преодолении инерционности экономической системы и стремлений хозяйственных субъектов действовать согласно установившимся практикам. Любая инновация в хозяйственной сфере сопряжена с определенным риском, которого традиционные экономические субъекты пытаются избежать. Предприниматель постоянно нарушает стабильность системы, находя новые модели хозяйствования и новые стратегии поведения. Однако зачастую такая инициатива сталкивается с невозможностью ее практической реализации из-за отсутствия финансовых средств (кредитных линий, венчурного финансирования, собственных средств), а также недостаточной институализации предпринимательства в целом.

Интеллектуализация предпринимательства стала глобальным явлением. В экономически развитых странах стратегическая направленность государственной политики выражается в развитии инноваций и интеллектуализации всех форм бизнеса с разработкой соответствующих программ.

Предприниматели в силу своей природы и мотивации являются наиболее гибкими и мобильными игроками экономической системы, поэтому именно они осваивают эти ресурсы. Экономика знаний принципиально меняет концепцию конкурентоспособности предпринимательства. Происходит интеллектуализация предпринимательства, которая выражается в следующем:

1. На смену производственному, трудовому предпринимательству приходит интеллектуальное. Формируется новый тип предпринимателя – высокообразованного, духовного, социально ответственного.

2. Растет роль нематериальных ресурсов. Основным ресурсом конкурентоспособности предпринимательской структуры выступают знания, информация. В свою очередь повышается значимость человеческого фактора в деятельности организаций.

3. Определяющим фактором конкурентоспособности продукции становится ее инновационность и интеллектуальные составляющие. Доля стоимости знаний в общей стоимости выпускаемой продукции непрерывно растет. Появляется новый критерий конкурентоспособности товаров – знаниеемкость.

4. Господствующей технологией выступает манипуляция человеческим сознанием. Предприниматели как генераторы идей не только продвигают материализованные знания в виде товаров и услуг, но и сами создают новые потребности в обществе.

5. Ключевым фактором успеха предпринимательской деятельности является кодификация теоретического знания. Наиболее динамичными и прибыльными становятся знаниеёмкие отрасли [3].

Возникает новый тип предпринимателя, для которого свойственен следующий системный императив:

- этико-нравственный;
- интеллектуально-знаниевый;
- инновационно-креативный;
- социально-ответственный.

Для динамичного развития интеллектуального предпринимательства в странах-участницах евразийского экономического пространства должны быть созданы средовые условия, включая развитие институциональной среды, инновационной и знаниевой инфраструктуры. Рассмотрим основные показатели индекса экономики знаний 2012 года для Беларуси, России и Казахстана. Как видно из таблиц, все 3 страны имеют схожие результаты и тенденции роста.

Таблица 2 – Индекс экономики знаний стран-участниц ЕврАзЭС

Рейтинг	Тренд	Страна	Индекс экономики знаний	Индекс знаний
55	+9	Россия	5,78	6,96
59	+11	Беларусь	5,59	6,62
73	+5	Казахстан	5,04	5,40

Нужно отметить, что позиции стран по показателю индекса экономики знаний растут достаточно высокими темпами (по сравнению с 2011 г. Беларусь поднялась на 11 пунктов, Россия и Казахстан – на 9 и 11 пунктов соответственно).

Таблица 3 – Качественные показатели индекса экономики знаний стран-участниц ЕврАзЭС

Страна	Индекс экономического и институционального режима	Индекс инноваций	Индекс образования	Индекс информационных и коммуникационных технологий
Россия	2,23	6,93	6,79	7,16
Беларусь	2,50	5,70	7,37	6,79
Казахстан	3,96	3,97	6,91	5,32

http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp

Страны характеризуются достаточно высоким индексом образования (в рейтинге Беларусь занимает 33 место, Казахстан – 40, Российская Федерация – 44 место). Однако по индексу экономического и институционального режима страны занимают относительно невысокие позиции.

Совершенно очевиден факт, что при общности проблем и наличии институционального оформления единого экономического пространства ЕврАзЭС, странам-участникам необходимо интегрировать свои усилия в сфере предпринимательства и его интеллектуализации. Наиболее важными факторами необходимости интеграции предпринимательских структур в рамках единого экономического пространства выступают следующие:

1. Нарастающая конкурентная борьба предпринимательских структур стран-участниц евразийского пространства с предпринимательскими структурами развитых стран, стремящимися занять лидирующие позиции на рынках Евразийского экономического сообщества, и в первую очередь в знаниеемких отраслях.

2. Экономическая глобализация, прежде всего в сферах высоких технологий, дающая реальные перспективы для интеграции предпринимательства в эффективный сектор национальной и мировой экономики.

3. Направленность и высокая заинтересованность предпринимательских структур в формировании общего рынка (трансфер технологий, ноу-хау, совместное освоение высокотехнологичных проектов, расширение рынков сбыта). Принцип открытого доступа на рынки стран единого экономического пространства ЕврАзЭС для предпринимательских структур этих стран регламентируется Соглашением Правительств Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации от 09.12.2010 г. «О единых принципах и правилах конкуренции».

Необходимо осуществлять поиск эффективных моделей, механизмов и инструментов интеллектуального обеспечения инновационного развития предпринимательства. Развитие инновационного интеллектуального предпринимательства может быть обеспечено совместными усилиями трех ключевых субъектов национальной инновационной системы – государства, предпринимательства и системы образования и науки. Основное стратегическое направление такого развития – трансфер знаний между образованием, наукой и интеллектуальным предпринимательством. Среди десятки стран, лидирующих в общем рейтинге конкурентоспособности IMD 2012 (WCY), 7 из них входят в число 15 ведущих государств по показателю передачи знаний между университетами и компаниями. Эта корреляция особенно свойственна для небольших государств,

таких как Швейцария, Израиль, Швеция, Финляндия и Австрия. Формой кооперации инновационной и предпринимательской деятельности служат кластерные структуры на базе (с участием) подразделений высших учебных заведений, позволяющих обеспечить эффективный трансфер знаний от системы образования в предпринимательство для обеспечения инновационного развития.

Решение проблемы интеллектуализации предпринимательства может быть осуществлено также посредством внесения в образование гуманитарной предпринимательской направленности, способствующей повышению общего интеллектуального и культурного уровня предпринимательства. В настоящее время достаточно велик разрыв между новыми реалиями ноосферной экономики и «упаковкой» их в учебные формы и техники. Подчеркивая роль знаний в конкурентной борьбе, следует отметить такое важное свойство знаний, как кумулятивность. Появление новых знаний увеличивает вероятность появления новых идей, продуктов и процессов.

31 мая 2013 года в Минске на заседании Совета глав правительств СНГ был подписан долгожданный документ – Соглашение государств-участников Содружества Независимых Государств о взаимном признании документов о высшем профессиональном образовании. Нормативное закрепление признания дипломов будет способствовать кадровой интеграции внутри евразийского пространства.

Один из путей оптимизации деятельности малого предпринимательства и интеграции его в экономическом пространстве стран-участниц ЕврАзЭС – создание сетей. Сети позволяют более эффективно использовать совместные ресурсы, достигать максимального синергетического эффекта и значительно снижать риски, свойственные инновационному предпринимательству, путем распределения их между участниками сети. Актуальны вопросы создания отраслевых и межотраслевых ассоциаций, объединений малого предпринимательства и крупного бизнеса, в которых крупный бизнес является источником финансирования инноваций, генерируемых малым предпринимательством. Эффективное сетевое взаимодействие участников инновационного развития выступает фактором устойчивого развития экономики знаний.

Достаточно перспективным инструментом интеграции предпринимательских структур стран-участниц ЕврАзЭС выступает инновационный аутсорсинг. Хотя компании, функционирующие в мировом масштабе, как и ранее, концентрируют НИОКР в первую очередь в стране происхождения, поэтапно они переходят от модели их осуществления в одном центре к созданию множества различных по масштабу центров. Организация и размещение последних может происходить в зависимости от специализации страны-участницы ЕврАзЭС на конкретном рынке или технологии. Крупные американские и европейские компании реализуют процесс глобализации НИОКР, итогом которой является передача некоторых операций в страны с более низким уровнем заработной платы и приближение к новым рынкам.

Аутсорсинг в Беларуси в настоящее время находится на стадии становления. Интерес к такой модели появился относительно недавно. Тем не менее, уже существуют компании, специализирующиеся на оказании услуг по схеме аут-

сорсинга: бухгалтерские, юридические, консалтинговые фирмы, ИТ-компании. Чаще всего на аутсорсинг передают информационные технологии, ведение бухгалтерии, расчет заработной платы, юридическое сопровождение деятельности, службу безопасности и иные виды деятельности. Лидером аутсорсинга в Беларуси выступает сфера информационных технологий.

За последние несколько лет Беларусь сумела стать одной из стран, предоставляющих качественные услуги в сфере ИТ-аутсорсинга и аутсорсинга НИ-ОКР. Хотя необходимо отметить, в соответствующих официальных международных рейтингах страна упоминается редко. С 2005 года Беларусь сделала и продолжает делать важные шаги по превращению в страну с хорошо развитой инфраструктурой ИКТ, высококвалифицированными ИТ-ресурсами и инновационными проектами в области ИКТ как для частного, так и государственного сектора, – шаги, которые другие признанные страны Центральной и Восточной Европы пока даже не планируют предпринимать.

Проблемами интеграции предпринимательских структур занимается Интеграционный комитет, являющийся постоянно действующим органом ЕврАзЭС. Следует отметить, что определенные шаги в направлении интеграции интеллектуального капитала как фактора повышения конкурентоспособности предпринимательских структур уже сделаны и реализуются на практике. Так, в Минске в апреле 2013 года состоялась презентация "Венчурная компания "Центр инновационных технологий ЕврАзЭС" (ЦИТ ЕврАзЭС). Учредителями фонда выступили Инфрафонд "РВК" (Россия), АО "НАТР" (Казахстан) и Белфонд (Беларусь).

Таким образом, в условиях экономики знаний происходит переосмысление понятия «предпринимательство». Вместо узкого восприятия его как деятельности, направленной на получение прибыли, приходит понимание его роли в инновационном развитии общества. Предприниматели становятся интеллектуалами, способствуя развитию нового типа предпринимательства – интеллектуального.

Очевидна общность проблем развития предпринимательства и, в частности, интеллектуального, в странах-участницах ЕврАзЭС. Схожие условия эволюции, средовые факторы, государственная политика, а также результаты деятельности создают предпосылки для необходимости интеграции предпринимательских структур стран-участниц общего экономического пространства. Синергетический подход к стимулированию развития интеллектуального предпринимательства будет способствовать интеграции предпринимательских структур стран-участниц, а также созданию благоприятных условий для его саморазвития.

Литература

1. Курдина, С.Г. *Институциональные матрицы и развитие России* / С.Г. Курдина. – Новосибирск: ИЭи ОПП СО РАН, 2001. – 308 с.
2. Солодовников, С.Ю. *Политико-экономическое исследование сущности социального капитала* / С.Ю. Солодовников // *Экономика и банки*. – 2012. – № 1. – С. 14-20.
3. Власюк, Ю.А. *Трансформация предпринимательства в ходе инновационного развития экономики* / Ю.А. Власюк, М.Т. Козинец // *Перспективы инновационного развития Республики Беларусь: сб. науч. статей IV Межд. науч. конф., Брест, 25–26 апреля 2013 г.* / Брестский гос. техн. ун-т; редкол.: А.М. Омелянюк (отв. ред.) [и др.]. – Брест: Издательство БрГТУ, 2013. – С.15-17

ТЕНДЕНЦИИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

REFORMING TRENDS OF INNOVATION POLICY OF THE EUROPEAN UNION

Адаманова З.О.

*РВУЗ «Крымский инженерно-педагогический университет»,
г. Симферополь, Республика Крым*

Аннотация

Проанализированы основные макропоказатели инновационной деятельности в ЕС. Обоснована необходимость дальнейшей модернизации инновационной политики ЕС, определены ее глобальные ориентиры и основные направления.

Summary

In the article the main macroeconomic indicators of innovation activity in the EU were analyzed. The necessity of further modernization of EU innovation policy was justified. Global benchmarks and guidelines of this policy were defined.

Постановка проблемы. В современной экономической парадигме главным фактором роста и развития стали инновации, многообразие которых позволяет говорить о всеохватывающем влиянии на жизнь общества. В связи с тем, что движущей силой экономики стал инновационный процесс, возникли задачи обеспечить его непрерывность, масштабность и максимальную результативность. Это порождает проблему создания благоприятных условий и поддержки инновационной деятельности, ее обеспечения и регулирования. Чаще всего такие действия связываются с проведением целенаправленной государственной инновационной политики. Однако опыт Европейского Союза (ЕС) показал, что стимулирование инноваций может эффективно осуществляться и на международном уровне в рамках интеграционных организаций. Это обусловлено новыми возможностями в развитии международного сотрудничества и координации, обеспечении мобильности знаний, людей и инвестиционного капитала.

Следует учитывать, что ЕС является одним из ведущих мировых центров научно-технического развития. Из 28 государств-членов целый ряд стран можно отнести к глобальным инновационным лидерам, а большинство остальных также не являются аутсайдерами. Эти страны достаточно активно проводят инновационную политику, дополняемую действиями ЕС, который выполняет не только координирующие функции, но и напрямую поддерживает инновации и создает для них новые условия на уровне объединения. С 2010 г., с принятием новой среднесрочной стратегии развития, началась глубокая модернизация инновационной политики ЕС. Ее системные изменения призваны обеспечить улучшение глобальных позиций объединения и переход к новой экономической модели. В этом плане опыт ЕС во многом можно считать прогрессивным в мировом масштабе.

Изучение особенностей модернизации инновационной политики ЕС является важной научной задачей, которая имеет теоретическое и практическое значение. Особый интерес это представляет для Украины, которая стремится построить инновационную экономику и интегрироваться в Европейское исследовательское пространство.

Анализ литературы. Вопросы разработки и совершенствования инновационной политики ЕС закономерно вызывают большой интерес исследователей-экономистов. Прежде всего, методологические основы проведения инновационной политики обобщены в работах А. Поповича [1] и В. Гусева [2]. Комплексный анализ составляющих инновационной политики ЕС выполнен в работе В. Белозубенко [3]. Н. Шелюбская делает акцент на обновлении инновационной стратегии ЕС после глобального экономического кризиса [4]. М. Анврет рассматривает инновационную политику как «рычаг» повышения конкурентоспособности европейской экономики на глобальном уровне [5]. Дж. Додд исследует переход на уровне ЕС к всеобъемлющей инновационной политике и подходы повышения инновационной продуктивности [6]. Ф. ван Вюгт отмечает изменение повестки дня ЕС в сфере инноваций и рассматривает новшества политики [7].

Отдавая должное наработкам современных исследователей, необходимо сказать, что особенности модернизации инновационной политики ЕС исследованы недостаточно. Фрагментарно рассмотрены изменения отдельных составляющих инновационной политики ЕС и ее глобальная императивность.

Цель исследования: выделить направления и глобальные ориентиры модернизации инновационной политики ЕС, выделить системные изменения ее составляющих. Для достижения поставленной цели использованы методы логического, исторического, статистического и институционального анализа.

Изложение основного материала. Инноватизация является одним из мегатрендов хозяйственных изменений. Учитывая необходимость повышения инновационности экономики и изменение представлений о природе инноваций, а также появление их новых видов, в ЕС постоянно совершенствуются все составляющие инновационной политики.

Еще в 1980-х гг. ЕС начал реализовывать специальные меры поддержки исследований и технологий. Научно-техническая политика как коммунитарная оформилась в начале 1990-х, однако уже в 1995 г. была выпущена Зеленая книга по инновациям, которая ознаменовала переход к политике инновационной. Еще больше изменений в правовое обеспечение, организационные и финансовые механизмы было внесено с принятием в 2000 г. Лиссабонской стратегии, направленной на построение экономики знаний. Несмотря на невыполнение к намеченному сроку (2010 г.) поставленных в документе амбициозных целей, стратегия сыграла огромное значение в формировании инновационной политики и совершенствовании различных механизмов поддержки инноваций. В принятой в 2010 г. стратегии «Европа 2020. Стратегия разумного, устойчивого и инклюзивного роста» обновлены цели, предложены новые инициативы и представлена общая концепция совершенствования социально-экономической политики [3; 8].

Формирование инновационной политики, которое началось с 1995 г., сопровождалось усилением мер по поддержке инноваций. Несмотря на повышение социальных стандартов, масштабные расширения (особенно в 2004 и 2007 гг., когда присоединились недостаточно подготовленные страны), тяжелый экономический кризис 2008-2009 гг. и начавшуюся после него рецессию, ЕС существенно улучшил макропоказатели инновационной деятельности. Необходимо учитывать существенный временной лаг, ведь меры, предпринятые в 2000-2010 гг., проявятся значительно позже. Также следует отметить и то, что ЕС во время экономического кризиса не только не снизил, а даже нарастил объемы финансирования, что свидетельствует о неизменности политического курса на изменение экономической модели. Установив еще в Лиссабонской стратегии целевой ориентир общих затрат на НИОКР в 3% от ВВП и перенеся его в новую стратегию, ЕС стабильно наращивает показатель (%): 2007 г. – 1,84; 2009 г. – 2,01; 2011 г. – 2,04; 2012 г. – 2,06 [9]. По наукоемкости ВВП ЕС еще существенно отстает от США, Японии и Южной Кореи. Однако следует учитывать и сложность задачи, которая охватывает все 28 государств-членов, и значительный прогресс, учитывая экономические условия. Существуют все основания, что в дальнейшем объемы затрат на НИОКР будут увеличиваться по мере перехода на новую модель экономического роста. Важным достижением является и то, что главную роль в финансировании НИОКР на себя взял бизнес (в % от ВВП по ЕС-28): 2007 г. – 1,01; 2009 г. – 1,09; 2011 г. – 1,12; 2012 г. – 1,13 [9]. При этом основной объем средств идет на обеспечение НИОКР именно в секторе бизнеса (в % от ВВП по ЕС-28): 2007 г. – 1,17; 2009 г. – 1,24; 2011 г. – 1,29; 2012 г. – 1,3 [9].

Кроме финансирования, позитивная динамика изменений подтверждается и социальными индикаторами. Так, численность человеческих ресурсов в сфере науки и технологий (в возрасте 15-74 года) до и после кризиса составила (ЕС-28, млн.): 2008 г. – 103,35; 2009 г. – 105,52; 2010 г. – 107,30; 2011 г. – 112,40, 2012 г. – 115,09. При том, что численность занятых в технологических и наукоемких секторах в ЕС-28 несколько снизилась (2008 г. – 222,47, 2011 г. – 217,97 млн.), существенно увеличилась численность занятых с высшим образованием (2008 г. – 59,35, 2011 г. – 65,15 млн.). Также стремительно возрастает численность персонала НИОКР и исследователей (% от численности занятых): 2008 г. – 1,57; 2009 г. – 1,67; 2010 г. – 1,75; 2011 г. – 1,83 [9].

Позитивные изменения в увеличении финансирования и накоплении человеческих ресурсов обязательно приведут к повышению результативности инновационных процессов. Пока динамика не является прорывной, но соответствует мировой патентной активности. Количество патентных заявок в ЕПО по ЕС-27 составило, тыс.: 2008 г. – 56,02 (доля в общем количестве по миру – 45,28%); 2009 г. – 55,67 (соответственно – 44,40%); 2010 г. – 54,92 (соответственно – 44,72%); 2011 г. – 53,99 (соответственно – 44,79%) [9]. Стабильно возрастает высокотехнологический экспорт в третьи страны (по ЕС-27, млрд. евро): 2008 г. – 202,91; 2009 г. – 187,67; 2010 г. – 218,77; 2011 г. – 240,21; 2012 г. – 264,13. Пока сохраняется отрицательное сальдо внешней торговли высокотехнологическими товарами, которое существенно сократилось за последние годы (по ЕС-27, млрд. евро): 2008 г. – -36,08; 2009 г. – -30,02; 2010 г. – -55,33; 2011 г. – -28,60; 2012 г. – -5,63 [9].

Вместе с тем, по многим показателям инновационной деятельности сохраняется отставание ЕС от других стран-лидеров. Так, по совокупным расчетам инновационной продуктивности, выполненным в отчете InnovationUnionScoreboard, отставание ЕС от США сократилось с 36% в 2008 г. до 20% в 2012 г., от Японии – соответственно 31 и 15%, а относительно Южной Кореи – выросло с 7 до 20% [8]. Это обуславливает необходимость дальнейшего совершенствования инновационной политики ЕС.

Под модернизацией инновационной политики следует понимать обновление ее составляющих (программных документов, инструментов и механизмов поддержки инноваций), их глубокое качественное совершенствование в соответствии с новыми задачами и требованиями. Модернизация носит перспективно-прогрессивный характер и основана на видении будущего, которое в данном случае предполагает смену модели экономики в направлении изменения ее структурных пропорций (повышения доли высокотехнологических наукоемких секторов), технологической базы и снижения нагрузки на окружающую среду при обеспечении растущих потребностей общества. Особенность европейской парадигмы модернизации является приоритетность решения социальных проблем и императивная ориентация на повышение благосостояния и качества жизни.

Механизм модернизации инновационной политики ЕС включает следующие элементы: принятие новых стратегических решений на основании общественного обсуждения и определение оптимальных путей и способов их достижения; внедрение новых подходов к обеспечению и концепций управления инновационным развитием; рационализация всех механизмов и инструментов поддержки инноваций; внедрение новых правовых институтов, организационных моделей и мер стимулирования инноваций. Структурирование этого механизма определяет этапность модернизации. Ее критериями являются степень качественных и количественных изменений составляющих инновационной политики и повышение ее эффективности.

Глобальными ориентирами модернизации инновационной политики ЕС являются: 1) конкурентные позиции европейских производителей на мировых рынках; 2) глобальные торговые позиции ЕС и успехи в привлечении инвестиционного капитала, особенно в сектор НИОКР и высоких технологий; 3) лидерство в области НИОКР, в новых направлениях научных исследований и технологий, в разработке технических стандартов; 4) привлечение высококвалифицированных специалистов и ученых из третьих стран [3; 4; 7].

На основании проведенного анализа выделены следующие основные направления модернизации инновационной политики ЕС [3; 5; 6; 8]:

- принятие новой стратегии развития и программных документов в различных областях (энергетика, экология, образование и т.д.), где прослеживается изменение идеологии хозяйствования на основе императивов инклюзивности, социально-экономической гармонии и ресурсной экономии;
- диверсификация и гармонизация структуры международных организаций, создание специализированных учреждений (например, Европейский институт инноваций и технологий);
- формирование всеобщего организационного механизма (Инновационный союз), позволяющего реализовать комплекс инициатив по поддержке инноваций;

- консолидация информационного пространства (за счет CORDIS, PRO INNO Europe, I3S, ERAWATCH, профессиональных и предпринимательских сетей);
- внедрение новых институтов мобильности знаний и людей, а также общеевропейских механизмов обеспечения инновационных процессов в рамках Европейского исследовательского пространства;
- рационализация механизмов финансовой поддержки инноваций, которые с 2014 г. объединены в Восьмой рамочной программе исследований и инноваций «Горизонт 2020», устанавливающей приоритеты и требования к проектам;
- оптимизация распределения компетенций между органами ЕС, а также между ними и органами государств-членов (при усилении роли органов ЕС);
- усиление прямой поддержки регионов со стороны ЕС, а также малого и среднего бизнеса.

Изменения, которые охватили составляющие инновационной политики ЕС, носят системный характер. Это достигается за счет того, что: (1) в рамках ЕС выделяется единая международная инновационная система, целостное пространство знаний, информации, мобильности, (2) все изменения координируются и управляются из единого центра и (3) охватывают все составляющие, которые становятся согласованными и взаимодополняющими.

Выводы. Таким образом, модернизация инновационной политики ЕС заключается в изменении идеологии хозяйствования на основе императивов инклюзивности. Это сопровождается совершенствованием управленческих подходов, институциональных и организационных составляющих, включает рационализацию механизмов финансовой поддержки инноваций. В перспективных исследованиях предполагается выделить специфические детерминанты инновационной продуктивности, возникающие в ЕС.

Литература

1. Попович, О.С. *Науково-технологічна та інноваційна політика: основні механізми формування та реалізації* / О.С. Попович; під ред. Б.А. Малицького. – К.: Фенікс, 2005. – 226 с.
2. Гусев, В.О. *Державна інноваційна політика: методологія формування і впровадження: Монографія* / В.О.Гусев. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 624 с.
3. Білозубенко, В.С. *Інноваційна система Європейського Союзу: особливості формування та розвитку: монографія* / В.С. Білозубенко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. – 456 с.
4. Шелюбская Н.В. *Інноваційна стратегія ЕС: розвиток після кризи* / Н.В. Шелюбская [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://innclub.info/wp-content/uploads/2011/02/шелюбская_2368_стр_конк_кач_001.doc>.
5. Anvret, M. *Innovation policy: boosting EU competitiveness in a global economy* / M. Anvret, M. Granieri, A. Renda [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://aei.pitt.edu/14482/1/Innovation_Policy_e_version_ok.pdf>.
6. Dodd, J. *Total innovation – Towards a localised, comprehensive EU innovation policy* / J. Dodd, J. Franke, R. Moody [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.innovation.cc/scholarly-style/dodd_totalinnovation6final_v16i2a3.pdf>.
7. Vught, F. van. *The EU Innovation Agenda: Challenges for European Higher Education and Research* / F. van Vught [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.utwente.nl/mb/cheps/publications/publications_2009/eu_innovation_agenda_vanvught.pdf>.
8. *European Commission* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <<http://ec.europa.eu>>.
9. *Eurostat* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>>.

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ОБРАЗОВАНИЕМ

THE INNOVATION IN MANAGEMENT EDUCATION

Пастухов А.Л.

*Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург, Россия*

Pastukhov A.L.

*St.-Petersburg State University of Economics
St.-Petersburg, Russia*

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению инновационных аспектов развития образования на основе управления знаниями.

В ней рассмотрен организационный механизм формирования социального партнерства в управлении образованием региона.

Ключевые слова: инновации, управление, образование, университетский комплекс, управление знаниями.

Summary

The article is devoted to consideration of innovation aspects of the education progress based on the knowledge management.

It regards the organizational mechanism of the mechanism of formation of social partnership in management of the education in regions.

Keywords: innovation, management, education, university complex, knowledge management.

В настоящее время в результате смены технологического уклада и процессов глобализации основой национального богатства и основным фактором развития экономики становятся знания. Именно они во многом определяют конкурентоспособность организаций, регионов и стран, выступают ключевым ресурсом социального и экономического развития. Способность управления знаниями с достижением их максимального приумножения и эффективного использования становится доминантой обеспечения устойчивого социального будущего. Информационные технологии, обеспечивающие структуризацию, сохранение и передачу знаний, а также создание баз знаний, начинают играть ведущую роль в современном обществе, уровень развития которого в значительной мере определяется степенью использования средств обработки информации, плотностью потока изобретений новых продуктов и новых технологий.

Это предполагает модернизацию отечественной системы образования, внедрение инновационных технологий, основные тренды развития которой были сформулированы в Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года, согласно Приказу Министерства образования Российской Федерации № 393 от 11.02.2002, одобренной Правительством Российской Федерации.

В ней констатируется, что образовательная политика России, отражая общенациональные интересы в сфере образования и предъявляя их мировому сообществу, учитывает вместе с тем общие тенденции мирового развития, обуславливающие необходимость существенных изменений в системе образования:

- ускорение темпов развития общества, расширение возможностей политического и социального выбора, что вызывает необходимость повышения уровня готовности граждан к такому выбору;

- переход к постиндустриальному, информационному обществу, значительное расширение масштабов межкультурного взаимодействия, в связи с чем особую важность приобретают факторы коммуникабельности и толерантности;

- динамичное развитие экономики, рост конкуренции, сокращение сферы неквалифицированного и малоквалифицированного труда, глубокие структурные изменения в сфере занятости, определяющие постоянную потребность в повышении профессиональной квалификации и переподготовке работников, росте их профессиональной мобильности;

- возрастание роли человеческого капитала, который в развитых странах составляет 70-80 процентов национального богатства, что, в свою очередь, обуславливает интенсивное опережающее развитие образования как молодежи, так и взрослого населения.

При этом в документе подчеркивается, что должна быть повышена инвестиционная привлекательность образования для вложения средств предприятий, организаций и граждан, модернизированы действующие в образовании организационно-экономические механизмы, что позволит увеличить объем внебюджетных средств в образовании, а также кардинально улучшить использование этих средств, направив их непосредственно в учебные заведения [1].

Опираясь на мировой опыт, сформировавший современную модель экономики динамически развивающегося постиндустриального (информационного) общества, обусловившую возрастание роли человеческого капитала, а также рост коммуникабельности и толерантности, можно выявить определенные феномены социально-экономической самоорганизации общества, которые важно учитывать в процессе управления образованием региона.

Во-первых, социальной целью системы высшего образования является повышение качества людских ресурсов, формирование компетенций, необходимых для высокопроизводительного труда. Взаимодействие предприятий и учебных заведений позволит вузам скорректировать учебные программы с максимальным учетом потребностей потенциального работодателя будущих выпускников в рамках государственных образовательных стандартов и нормативных требований.

Во-вторых, студенты должны в период прохождения производственных практик, в процессе участия в работе научно-образовательных центров и бизнес-инкубаторов при учреждениях высшего образования выполнять исследовательскую практическую работу. Это будет способствовать улучшению взаимодействия коммерческих организаций и образовательных учреждений и в конечном итоге влиять на повышение качества образования.

В-третьих, студенты также должны проводить прикладные исследования и совместно с профессорско-преподавательским составом разрабатывать рекомен-

дации по улучшению внутрикорпоративного взаимодействия с целью достижения синергического эффекта в работе организаций региона.

В-четвертых, тесное взаимодействие студентов разных факультетов или даже вузов, связанных с одним производственным или технологическим кластером, будет способствовать формированию личных деловых связей, которые могут принести существенный эффект в улучшении взаимодействия предприятий внутри кластера при последующей трудовой деятельности выпускников профильных учебных заведений на предприятиях, относящихся к одному кластеру [2].

Соответственно образовательные учреждения должны выбрать такие стратегии своего развития, которые позволят:

- обеспечить максимизацию взаимодействия образовательных учреждений с предприятиями реального сектора экономики: как промышленными предприятиями, так и организациями малого бизнеса;

- сформировать базу данных и базу знания, позволяющих использовать их в не только в процессе обучения, но и при выполнении НИР по заказам предприятий, организаций;

- внедрять информационные технологии и цифровые системы не только в учебный процесс, но и в систему контроля административной, учебной, научной и методической деятельности;

- организовать институциональную образовательную среду, способствующую повышению прозрачности как управления образованием, так и учебной деятельностью.

Практика успешного создания систем управления знаниями в западных компаниях, где реализует свои профессиональные амбиции много молодых специалистов, сформировала основу для теоретического осмысления возможности внедрения этой передовой интеллектуальной технологии в образовательную среду университетского комплекса, под которым в данном случае понимается учебно-научно-производственный центр, объединяющий образовательные учреждения разного уровня и форм обучения, научно-образовательные центры и малые инновационные предприятия, организации, способствующие трудоустройству выпускников (образовательный консорциум).

Это может способствовать дальнейшему развитию и модернизации системы образования в глобальном масштабе, а также увеличению количества учащихся, стремящихся получить высшее профессиональное образование. Ведь рост специалистов с высшим образованием наиболее характерен для экономически развитых стран, что отражается на их дальнейшем экономическом развитии и увеличении доли нематериального продукта в структуре ВВП.

Процессы интеграции в образовании, развитие систем непрерывного образования и коммерциализация результатов научно-образовательной деятельности способствуют более интенсивному внедрению системы управления информационными потоками и управления знаниями на нескольких уровнях.

Во-первых, это создание на основе информатизации и обеспечения максимальной открытости информации обо всех учебных процессах и их результатах в образовательных учреждениях для учащихся, абитуриентов, преподавателей, администрации, представителей государственных органов власти, спонсоров и деловых партнеров.

Во-вторых, это обеспечение большей оперативности координации взаимодействия определенных подразделений и сотрудников учебных заведений, а также преподавателей и обучающихся.

В-третьих, это создание электронной информационной базы данных, позволяющей оптимизировать обмен научной и методологической информацией и активизировать научно-образовательную деятельность в том числе среди молодежи.

При этом следует отметить, что система управления знаниями в системе образования имеет свои особенности по сравнению с товарным производством. Прежде всего, образовательная деятельность относится к сфере услуг, конечным продуктом которой является система знаний теоретического и практического характера, применимая к использованию в организованной деятельности для дальнейшего производства определенной продукции или оказания услуг и имеющая конечную практическую полезность в отношении повышения производительности труда и качества продукции или услуг [3].

Для автоматизации процесса управления образованием с применением современных информационных технологий с возможностью последующей интеграции в международное образовательное и научное глобальное пространство необходимо создание интегрированной системы управления информацией.

Она может включать в себя следующие информационные системы, базы данных и знаний:

- электронную библиотеку;
- автоматизированную систему управления учебным фондом (помещения, оборудование и т.д.), включая учебное расписание;
- автоматизированную систему мониторинга научной деятельности, позволяющая в режиме он-лайн контролировать количественные и финансовые показатели выполнения НИР и ОКР;
- электронный УМК, включая рекомендации для студентов и преподавателей;
- систему бухгалтерского учета;
- систему учета абитуриентов и управления данными поступающих в образовательные учреждения;
- образовательную систему для дистанционного обучения (виртуальный учебный класс);
- объединенные информационные ресурсы предприятий, являющихся базами практик и обеспечивающих проведение научных исследований обучающимися;
- информационное пространство бизнес-инкубатора с презентациями бизнес-проектов и описанием их внедрения;
- портфолио обучающихся, включая информацию о выполненных ими работах для предприятий и реализуемых коммерческих проектах в системе бизнес-инкубатора и др. [4].

Совершенствование образовательной деятельности на основе управления знаниями университетского комплекса осуществляется в трех направлениях:

- реализация проекта маркетингового развития университетского комплекса (создание и функционирование координационного комитета по маркетинговой политике и маркетингового центра университетского комплекса);

– реализация проекта методического совершенствования учебного процесса университетского комплекса (создание и функционирование учебно-методического центра университетского комплекса и учебно-методических объединений по каждой специальности);

– развитие процесса обучения на основе управления знаниями.

Принципами функционирования координационного комитета являются: информационная прозрачность деятельности для всех участников, коллегиальность, коммуникативная активность всех участников, вариативность принимаемых управленческих решений, доверие, порядочность.

Принципами функционирования маркетингового центра являются: открытость, коллегиальность, информационная прозрачность, коммуникативная активность всех участников, доверие, порядочность, достоверность, научность, верификация.

Для функционирования маркетингового центра необходимо создание программно-аппаратного комплекса для сбора, анализа информации и знаний, оперативного обмена информацией между его участниками, размещения маркетинговой информации (создание баз данных и знаний), а также сообщества практики с открытым участием и обсуждением актуальных вопросов маркетингового развития образования и управления персоналом.

Ресурсы, обеспечивающие инновационное развитие университетского комплекса на основе управления знаниями включают в себя информационные базы данных и знаний, трудовые ресурсы (участники координационного комитета проекта и администратор — модератор виртуальной части проекта), программно-аппаратный комплекс (сервер, программные средства, электронное оборудование, система обеспечения безопасности и т. д.), применяемый для реализации проекта, расходные материалы.

Использование ресурсов предполагает возникновение издержек на внедрение и реализацию предлагаемых мероприятий, в том числе издержки, связанные с эксплуатацией сервера и электронного оборудования для достижения задач проекта и его функционирования, стоимостью создания и модерирования электронного компонента проекта, мероприятиями по обеспечению информационной безопасности, временными затратами участников проекта (сотрудников образовательных учреждений университетского комплекса) на обмен информацией (передача и прием электронной корреспонденции, сбор, анализ и структуризация размещенной в электронной системе информации, информационное наполнение баз данных и знаний и т.д.). Однако они компенсируются повышением качества образования и соответственно ростом количества студентов, обучающихся на платной основе, доходов от выполнения НИР и ОКР на коммерческой основе и других поступлений от предприятий и организаций в рамках реализации проектов социального партнерства.

Применение информационных технологий, формирование современного информационного пространства образовательных систем, позволяет повысить производительность труда научно-педагогических работников, качество образования, необходимо для развития бизнес-инкубатора и отвечает потребностям молодежи в информационном обеспечении образовательного процесса.

Литература

1. О Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года [текст] / Федеральный портал «Российское образование» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.edu.ru/db/mo/Data/d_02/393.html – Дата доступа: 12.01.2013). – Загл. с экрана.
2. Пастухов, А.Л. Модернизация российского образования // Научно-образовательный центр «Технологии товароведческих, таможенных и криминалистических экспертиз: совместный сборник научных трудов / Санкт-Петербургский научно-исследовательский центр «Кристалл». – СПб.: изд-во СПбГУСЭ, 2013. – № 4. – С. 59-61.
3. Пастухов, А.Л. Управление знаниями: монография / А.Л.Пастухов – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2011. – 163 с.
4. Пастухов, А.Л. Управление образованием в условиях модернизации экономики: монография / А.Л.Пастухов – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2012. – 167 с.

ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ ВНЕШНИХ РЫНКОВ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ASSESSMENT OF THE MARKETING ENVIRONMENT EXTERNAL MARKETS FOR CONSTRUCTION ORGANIZATIONS OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Леванюк С.В., Черненко С.В.
*Брестский государственный технический университет
г. Брест, Республика Беларусь*

Levanuk S.V., Chernenko S.V.
*Brest State Technical University
Brest, Belarus*

Аннотация

Данная статья посвящена анализу маркетинговой среды внешних рынков и в первую очередь рынка Российской Федерации для строительных организаций Республики Беларусь в связи с проблемами, с которыми столкнулся строительный комплекс республики с 2011 года.

Summary

This article is devoted to the marketing environment analysis of the external markets and first of all to the Russian Federation market for the construction organizations of the Republic of Belarus in connection with the problems of the construction complex of the Republic has been facing since 2011.

Валютно-финансовый кризис 2011 года серьезно отразился на всех отраслях экономики Республики Беларусь. Сложнее всех пришлось предприятиям строительного комплекса республики. Многократное увеличение стоимости привозных строительных материалов, сокращение финансирования государственных программ, искусственное сдерживание роста индекса цен на строительно-

монтажные работы привели к значительному падению рентабельности продаж, оттоку квалифицированных кадров и увеличению количества убыточных организаций в отрасли.

В сложившейся ситуации одним из важнейших показателей эффективной деятельности, а, возможно, и ключевым параметром выживания предприятия, является возможность предприятия реализовать его продукцию и услуги на экспорт.

Перед предприятиями строительной отрасли поставлена задача выхода на внешние рынки. Первостепенным этапом решения данной задачи является оценка внешней маркетинговой среды возможных рынков сбыта продукции и услуг. Необходимость их детального изучения обусловлена тем, что анализ маркетинговой среды не только дает возможность определиться с потенциальными рынками сбыта, но и позволяет выявить и предотвратить возможные угрозы и риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью.

Целью статьи является выработка рекомендаций по совершенствованию внешнеэкономической деятельности предприятия на основе изучения его производственных возможностей и исследования маркетинговой среды потенциальных рынков сбыта продукции и услуг предприятия.

Выбирая тот иной внешний рынок, компания сопоставляет свои цели и возможности с характеристиками потенциального зарубежного рынка. Условия рынка, перспективы его развития, степень конкуренции и ее особенности в сопоставлении с потенциалом международного развития компании – обязательные объекты маркетинговых исследований при выборе зарубежного рынка.

Важные характеристики рынка:

- емкость (динамика и прогноз);
- наличие спроса на данный или аналогичный товар, услуги;
- характер и прогноз;
- доступность рынка и его восприимчивость;
- конкуренция.

Доступность рынка настолько важный показатель, что его негативная оценка может сыграть ключевую роль при выборе целевого рынка при всех других благоприятных условиях. Доступность внешнего рынка прежде всего анализируют с точки зрения существующих препятствий, которые придется преодолеть: таможенные барьеры, юридические преграды, протекционные и дискриминационные меры (нетарифные барьеры).

Маркетинг строительства специфичен настолько, насколько специфично строительное производство по сравнению с другими отраслями человеческой деятельности.

В частности, специфика маркетинга в сфере капитального строительства объясняется следующим:

- жизненный цикл инвестиционного продукта обычно более продолжителен, чем других продуктов производственного назначения;
- строительство характеризуется высокой капиталоемкостью, что резко ограничивает круг потенциальных покупателей объектов недвижимости;

– капитальное строительство чаще удовлетворяет потребности производственного характера, что обуславливает больший профессионализм потребителей его продуктов, чем покупателей товаров конечного потребления;

– объекты капитального строительства в меньшей степени поддаются стандартизации, ей в большей степени подвержены строительные материалы и технические условия выполнения строительно-монтажных работ;

– в зависимости от сложившейся деловой практики и в силу ряда причин, например таких, как различные климатические условия или сложившаяся деловая практика, в разных странах стандарты выполнения строительно-монтажных работ значительно отличаются, что необходимо учитывать при выходе на зарубежные рынки;

– выполнение строительно-монтажных работ в большей степени, чем другие виды хозяйственной деятельности, подвержено различным рискам. Так, после сдачи объекта в эксплуатацию подрядчик в течение продолжительного времени продолжает нести ответственность за качество выполненных работ, поэтому для осуществления данного вида деятельности подрядчикам необходимо получение значительного количества различных лицензий и сертификатов. В некоторых странах участие в строительно-монтажных работах возможно только для участников специализированных союзов, несущих финансовую ответственность за своих членов, таких как, например, саморегулируемых организаций в Российской Федерации;

– обычно объекты капитального строительства характеризуются довольно жесткой локализацией, т.е. привязкой к определенному местонахождению;

– существует значительная зависимость процесса капитального строительства от природно-климатических условий. Помимо конструктивных, технических, экологических и экономических последствий этого фактора, при выходе на зарубежные рынки необходимо принимать в расчет и сезонные колебания спроса на продукцию капитального строительства.

Пожалуй, самое радикальное воздействие на маркетинг строительства оказывает экономическая среда. Она включает в себя: общее состояние экономической конъюнктуры; уровень деловой активности в целом и в инвестиционной сфере в частности; степень экономической либерализации и государственного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов, в том числе и строительных организаций; открытость экономики для иностранных инвесторов и возможности международного обмена; занятость населения и уровень сбережений домохозяйств; экономическую политику государства и многое другое.

На сегодняшний день в строительной отрасли Республики Беларусь существует огромное количество проблем различного рода. Финансовый кризис 2011 года, две последовавшие друг за другом девальвации белорусского рубля, некоторые противоречивые решения управления нанесли серьезный урон развивающемуся строительному комплексу республики. Повышение кредитной нагрузки при покрытии дефицита оборотных средств, неоднократный рост ставки рефинансирования и, как следствие, моментально взлетевшие выплаты по кредитам – это только часть проблем, с которыми столкнулись строительные организации.

Запас прочности отрасли придала проведенная в 2006-2010 гг. модернизация строительного комплекса республики, когда наращивались мощности строительных организаций, значительному обновлению подвергся парк строительных машин и механизмов, значительно укрепился кадровый состав строителей. Проведенная модернизация строительного комплекса республики была нацелена в первую очередь на решение крупных государственных программ строительства жилья, объектов соцкультбыта, развития инфраструктуры.

Однако после 2011 года структура финансирования объектов, подрядчиками по которым выступали крупнейшие строительные организации республики, кардинально изменилась. С 65-70 % в общей доле финансирования строительно-монтажных работ бюджетное финансирование сократилось до 30 %. Значительно снизились объемы господдержки в жилищном строительстве. Так, на 2014 год запланирован ввод 5 миллионов квадратных метров жилья. Учитывая то, что суммарная мощность строительного комплекса республики составляет порядка 10 миллионов квадратных метров жилья в год, организациям необходимо искать возможность загрузки имеющихся мощностей [1].

Сегодня перед предприятием стоит непростая задача – поиск новых рынков сбыта продукции и оказываемых услуг. При этом стоит отметить, что, учитывая упавшую покупательскую способность населения и свертывание государственных программ строительства жилья, спрос в республике, за исключением города Минска, на строительные услуги будет падать, а конкуренция между строительными организациями расти.

В создавшихся условиях строительным организациям жизненно необходимо диверсифицировать портфель заказов. Причем диверсификация должна быть двухуровневая. Первый уровень диверсификации – по видам финансирования – бюджетные и коммерческие объекты. Второй уровень – по месту выполнения услуг – на территории Республики Беларусь и за ее пределами.

В настоящее время экономическая ситуация в республике требует от строительных организаций и предприятий направленности на экспорт услуг – им необходимо активно искать новые рынки сбыта, заниматься строительством зарубежных объектов

Важнейшим экспортно-ориентированным направлением развития предприятия является строительный рынок Российской Федерации, что неудивительно – Россия является основным торгово-экономическим и политическим партнером Республики Беларусь. Она занимает первое место среди торговых партнеров Беларуси, в свою очередь по аналогичному показателю для России Беларусь занимает 6 место [2].

Далее рассмотрены некоторые особенности, которые следует учитывать нашим организациям при анализе строительного рынка Российской Федерации.

Говоря о политическом факторе, можно отметить стабильность политического курса высшей власти России. Несмотря на политическую стабильность, для деятельности белорусских компаний существует риск введения различного рода санкций при ущемлении экономических интересов российских компаний.

Экономика России сохраняет значительную зависимость от цен на энергоресурсы. Такое положение в экономической сфере таит в себе потенциальную

опасность стабильности экономики при изменении спроса и цен на мировом рынке природных ресурсов. Правительство России осознает вероятные риски и нивелирует их возможные последствия за счет создания стабилизационного фонда, размер которого измеряется 3,7% валового внутреннего продукта.

Помимо зависимости от цен на природные ресурсы, у российской экономики есть и другие слабые стороны. Одна из главных проблем – раздутый государственный аппарат и связанная с ним коррупция. Фактор коррупции очень отрицательно сказывается на строительном комплексе России. Так, процедура получения разрешения на строительство в России по сравнению с другими странами самая длинная и тяжелая. Если за рубежом она занимает от 12 до 18 месяцев, то в России на это уходит до 44 месяцев.

Данный процесс является не только очень длительным, но и очень дорогим. Средний показатель для аналогичных проектов в Восточной Европе равен около 260 дней (это почти в 2,5 раза быстрее, чем в России), а для стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), составляет 157 дней. Относительная стоимость разрешительных процедур в России превосходит средние показатели Восточной Европы в 4 раза, а ОЭСР в 40 раз [3].

Говоря о технологических факторах, стоит отметить, что технологические подходы, нормативные документы, регулирующие сферу строительства очень схожи. Обусловлено это, во-первых, одинаковой нормативно-правовой базой России и Беларуси, основанной на стандартах Советского Союза, а во-вторых, тесным сотрудничеством в рамках Союзного государства и единого экономического пространства.

Так, на сегодняшний день между Россией, Беларуссией и Казахстаном утверждена и действует программа гармонизации нормативных документов в области строительства с принципами, принятыми в Евросоюзе – т.е. это реально действующее формирование единого технологического пространства и рынка строительных услуг.

Важной особенностью строительного рынка России является наличие пришедшего на смену лицензированию института саморегулируемых организаций (СРО). СРО для строителей является некоммерческим вариантом партнерства и выполняет функции регулятора отношений между компаниями, работающими в области строительства. Вступление в СРО является необходимым условием ведения строительной деятельности.

В последние годы правительством России делаются попытки переломить сложившуюся ситуацию «проедания экономики», принимаются федеральные программы развития всех отраслей экономики, включая строительство жилья развитие транспортной инфраструктуры, села, социальной инфраструктуры, регионов и т.п. В условиях повышения спроса на строительные услуги белорусским организациям вполне по силам укрепить свои позиции в Российской Федерации [4].

По результатам анализа маркетинговой среды строительного рынка России можно выделить следующие преимущества белорусских организаций:

- как правило, это крупная строительная компания;

- большой опыт реализации проектов различной степени сложности;
- наличие высококвалифицированного инженерно-технического персонала и рабочих;

- наличие собственных проектных групп, отделов геодезии;
- мощный парк машин и механизмов.

Из недостатков можно выделить:

- низкий уровень оплаты труда;
- слабое знание законодательства;
- отсутствие опыта работы на рынке России;
- отсутствие устоявшихся деловых связей;
- отсутствие разрешительных документов (допусков) на ведение отдельных видов работ;

- высокая себестоимость производства строительных материалов;
- удаленность от различных регионов России.

Возможности строительного рынка Российской Федерации характеризуются:

- высоким спросом на строительные услуги и материалы;
- большим количеством федеральных программ по строительству объектов различного назначения;

- возможностью быстрого роста;
- притоком частного и иностранного капитала в строительную отрасль.

Возможные угрозы строительного рынка Российской Федерации:

- высокий уровень коррупции и взяточничества;
- высокий уровень конкуренции;
- нечестная конкуренция;
- переманивание квалифицированных кадров;
- необходимость наличия источника финансового обеспечения контрактов;
- необходимость выплаты процента дохода за членство в саморегулируемой организации.

Подводя итог исследования внешней маркетинговой среды строительного рынка России, можно сделать следующий вывод. На сегодняшний день, он является самым привлекательным рынком из всех существующих. При всех его недостатках он обладает одним неоспоримым преимуществом – высоким уровнем платежеспособного спроса.

Литература

1. Специфические проблемы строительной отрасли Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cnb.by/content/view/1734/31/lang,ru/>.

2. Сайт Белорусского телеграфного агентства «Белта». Беларусь-Россия: экономическое сотрудничество [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/-infographica/i_1160.html

3. Федеральные целевые программы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/Title/1/2012>.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА В ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

CONTROLLING SYSTEM AND ITS APPLICATION IN THE FOREST COMPLEX OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Лысюк Р.Н.

*Брестский государственный технический университет, г. Брест,
Республика Беларусь*

Lysiuk R.N.

*Brest State Technical University, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

В данной статье рассматриваются цели, задачи и инструменты системы контроллинга и описаны основные преимущества данной системы. Изложены основные направления применения системы контроллинга в лесном комплексе Республики Беларусь.

Summary

This article includes the information about the goals, tasks and the main instruments of the controlling system, and describes the main advantages of this system. It considers the main areas of application of the system of controlling in the forest complex of the Republic of Belarus.

Адаптация экономических процессов в национальной экономике к мировым условиям хозяйствования непрерывно происходит под влиянием интеграции в мировую экономическую систему. Ускорение научно-технического прогресса способствует созданию новых отраслей и народнохозяйственных комплексов. Мировой опыт свидетельствует, что наука и информация являются основными ресурсами постиндустриальной экономики. Действительно, во второй половине прошлого века в США, при снижении численности занятых в сельском хозяйстве в 5 раз, число работников в сфере деловых услуг возросло с 20% до 35%, а в сфере страхования, финансов и операций с недвижимостью с 3% до 12 % от общего числа занятых [1, с.14].

Наиболее детальный подход к определению отраслевой структуры экономики был предложен российскими учеными И.Г. Дежиной и Б.Г. Салтыковым, которые представили четырехуровневое отраслевое деление народного хозяйства высокоразвитых стран:

- ✓ отрасли добычи и первичной переработки сырья;
- ✓ отрасли традиционной тяжелой (материалоемкой и трудоемкой) промышленности;
- ✓ высокотехнологичные отрасли, которые характеризуются относительно низкой материалоемкостью и трудоемкостью, но очень высокой долей затрат на НИОКР в добавленной стоимости;

✓ отрасль «soft» (мягких) технологий/услуг (разработка программного обеспечения, системная интеграция, образование, консалтинг и др.).

Как правило, в высокоразвитых странах доля последних двух отраслей в структуре народного хозяйства постоянно увеличивается. Это можно объяснить тем, что значительная доля добавленной стоимости создается не в процессе добычи ресурсов, а в процессе НИОКР, что позволяет получать сверхприбыли. Так, от эффективности управления, использования прав на интеллектуальную собственность и быстроты обработки информации и применения новых знаний, в конкретных отраслях будет зависеть благосостояние национальной экономики [2, с. 8].

Изменения в структуре потребителей, развитие новой техники и технологий предопределили трансформацию методов управления, оптимизации и эффективности использования природно-ресурсного потенциала. Анализ отраслевой структуры Республики Беларусь показывает, что наибольший удельный вес в национальной экономике занимает промышленное производство. В структуре промышленного производства в свою очередь доминирует обрабатывающая промышленность (91,5%), в том числе виды деятельности «производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов» (20,5%), «производство пищевых продуктов, включая напитки и табак» (18,5%), в то время как «обработка древесины и производство изделий из дерева» составляет только 1,3% от общего объема производства обрабатывающей промышленности [3, с. 286]. Таким образом, исторически сложившаяся в Республике Беларусь промышленная структура национального производства означает необходимость использования методов кооперации, расширения внешней торговли, увеличения экспорта за счет повышения конкурентоспособности национальных производств.

Повышение конкурентоспособности лесного комплекса является наиболее актуальным для национальной экономики потому, что лес является основным возобновляемым природным ресурсом, рациональное использование которого позволит повысить конкурентоспособность лесного комплекса в целом. Обеспеченность лесными ресурсами Беларуси является одной из самых высоких в Европе, поскольку запас древостоя на душу населения превышает среднемировой уровень в 2,1 раза. Лесистость территории составляет 39,1%, что гораздо выше, чем в странах Западной Европы, таких как Бельгия (22,4%), Венгрия (22,4%), Германия (31,8%), Италия (31,1%), Франция (29,1%) и др. [4, с. 243].

Следовательно, в условиях глобализации мировой экономики развитие новых и поддержание конкурентоспособности существующих отраслей народного хозяйства требует применения новых форм и методов управления их экономической деятельностью. В мировой практике все большую популярность приобретает применение контроллинга как системы управления экономической деятельностью предприятий. В странах Западной Европы уже накоплен достаточный теоретический и практический опыт применения данной системы.

В научной литературе существует несколько определений понятия «контроллинг». Как правило, в узком смысле слова под контроллингом понимают внутрифирменную систему интегрированного информационного обеспечения

планирования и контроля. В более широком смысле под контроллингом подразумевают комплексную систему управления организацией, направленную на координацию взаимодействия систем менеджмента и контроля их эффективности. В данном случае контроллинг может обеспечивать информационно-аналитическую поддержку процессов принятия решений при управлении организацией (предприятием, корпорацией, органом государственной власти) и может быть частью, прописывающей принятие определённых решений в рамках определённых систем менеджмента. Правильное применение системы контроллинга позволяет оптимизировать управление организационной структурой, организовать эффективную систему учета операций и результатов, обеспечить мотивацию персонала, внедрить систему планирования, контроля и анализа деятельности [5].

Преимуществом системы контроллинга является то, что она ориентируется на специфику отрасли или организации, учитывая особенности внутренней и внешней среды. Система современного контроллинга базируется на методах планирования и прогнозирования, анализа, контроля и бюджетирования, управления стоимостью и качеством продукции. Данная система своей основной целью ставит предоставления необходимой и комплексной информации менеджеру, для принятия управленческого решения. Для обеспечения данной цели система контроллинга ставит перед собой поэтапное достижение следующих задач:

- построение системы целевых показателей деятельности компании;
- исследование альтернативных вариантов достижения целей и выбор наиболее оптимального;
- координация деятельности структурных подразделений компании на основе методов контроллинга;
- анализ деятельности и внесение корректировок;
- оценка эффективности и целесообразности управленческих решений [6].

Как правило, в системе управления выделяют оперативный и стратегический контроллинг. Оперативный контроллинг координирует процессы оперативного планирования, учета и контроля на предприятии. Основной задачей данного вида контроллинга является обеспечение информационной, методической и инструментальной поддержкой менеджера предприятия, в соответствии с поставленной задачей. Под стратегическим контроллингом понимается координация функции стратегического планирования, стратегического информационного обеспечения и контроля. Главной задачей стратегического контроллинга является обеспечение успешного функционирования организации в долгосрочном периоде [7, с.20-25].

Наличие на предприятии контроллингового подразделения зависит от размера компании. На малых предприятиях функцию контроллера выполняет один человек, в сотрудничестве с менеджером/собственником. Поскольку с увеличением размера предприятия возрастает не только уровень сложности, но и потребность в координированном планировании и управлении, то зачастую штат контроллеров на предприятиях с общей численностью сотрудников, превышающих 5000, может составлять более 25 человек.

Применение системы контроллинга в лесном комплексе Республики Беларусь будет способствовать повышению его конкурентоспособности. На текущий момент значимыми направлениями развития лесного комплекса в целом является модернизация существующих и создание новых конкурентоспособных производств, наращивание экспортного потенциала, увеличение производств с более высокой долей добавленной стоимости и др.

Если рассматривать применение системы контроллинга в лесном комплексе, то первоочередным является его внедрение по следующим направлениям – управление, производство, сбыт и инновационная активность.

Управление. На текущий момент лесной комплекс имеет сложную структуру управления, поскольку структурно состоит из лесохозяйственного и лесопромышленного комплексов, которые по отдельности являются самостоятельными системами управления.

Одним из наиболее некапиталоемких и приемлемых путей развития данного комплекса является его реорганизация на основе применения кластерного подхода. Адаптация кластерного подхода в лесном комплексе была бы более действенной с учетом применения системы контроллинга, которая позволила бы скоординировать управленческую деятельность лесного кластера. Как правило, при создании кластера его основу (ядро) составляют крупная фирма либо концентрация крупных фирм. Это ядро в нашем случае может быть образовано за счет кооперации деятельности предприятий лесохозяйственного и лесопромышленного комплексов.

Ярким примером успешного функционирования лесного кластера на основе слаженной работы системы менеджмента является лесной кластер Финляндии. Особенностью данного лесного кластера является слаженная система государственно-частного партнерства, закрепленная на законодательном уровне. Так, например, в Финляндии преобладает частная собственность на лес, и государству принадлежит 35% лесного фонда страны, 8% составляют леса промышленности, 5% – леса компаний, коммун и приходов, а 52% лесов находится в руках частных лесовладельцев. В среднем на одно частное хозяйство приходится 26 гектаров леса. Государство берет на себя ответственность в части научных разработок и предоставляет помощь по всем вопросам ведения лесного хозяйства – от выращивания деревьев до маркетинга лесоматериалов.

Анализ зарубежного опыта показывает, что адаптация системы контроллинга должна происходить с учетом всех особенностей развития национальной экономики. Так, например, по похожей с Финляндией схеме построено управление лесным комплексом в Германии, где в частной собственности находится 47% всех лесов; в Австрии, где в руках частных лесовладельцев находится порядка 53% от всей площади лесов. Среди республик бывшего Советского Союза только лесной комплекс Литвы перенял основные принципы кластерного подхода. Так, например, у частных лесовладельцев находится примерно 34% лесов страны. Государственные леса составляют порядка 50% площади страны, причем из состава государственных лесохозяйственных организаций выведены цеха по переработке древесины [8].

Координация деятельности отраслей и производств, а также контроль за движением финансовых и материальных потоков являются областью применения системы контроллинга с использованием инструментов планирования, прогнозирования, бюджетирования, контроля качества и др.

Производство. Анализ выпуска лесопромышленного комплекса показывает, что в структуре выпуска продукции преобладают товары с низкой степенью переработки и, как следствие, с низкой добавленной стоимостью. Анализ добавленной стоимости промышленных предприятий показывает, что доля добавленной стоимости в выпуске в целом по промышленности составляет 42,2%, в то время как по виду деятельности «обработка древесины и производство изделий из дерева» только 23,78%, что связано с большим удельным весом в общем объеме производства продукции с низкой степенью переработки [9, с.168-172].

Исходя из технологических особенностей производства, продукцию лесопромышленного комплекса условно можно разделить на сырьевые товары и товары с индивидуальными характеристиками. К первой группе относятся балансы, деловая древесина, не прошедшая определенных стадий технологической обработки. Вторую группу можно условно разделить на две подгруппы, к которым относятся древесина низкой степени переработки (необрезные и обрезные пиломатериалы) и древесина высокой степени переработки (шпон, ДВП, ДСП, МДФ, клееные изделия и продукция целлюлозно-бумажного комплекса: бумага, картон и товарная целлюлоза).

Графически удельный вес областей и г. Минска в общереспубликанском производстве отдельных видов продукции лесопромышленного комплекса представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Удельный вес основных товаров лесопромышленного комплекса в общем объеме промышленного производства [10, с.310-316]

	Области						
	Брест- ская	Витеб- ская	Гомель- ская	Гроднен- ская	г. Минск	Мин- ская	Могилев- ская
Лесоматериалы, продольно распиленные или расколотые, разрезанные на части или раскромоченные	12,8	16,1	15,3	10,4	3,3	26,1	16,1
Бумага и картон	0,4	3,8	50,0	19,9	0,1	5,8	20,1
Мебель	34,0	2,5	11,0	19,2	8,7	16,7	7,9
Обои и аналогичные материалы для оклеивания стен; бумага для окон прозрачная	-	-	77,6	-	22,4	-	-

Из представленной таблицы видно, что продукция с низкой степенью переработки (лесоматериалы) во всех областях производится в приблизительно рав-

ных объемах, что говорит о равномерном распределении производства и равномерно развитой системе лесного хозяйства. Производство же продукции с высокой степенью переработки, такой как целлюлозно-бумажная промышленность, такой как «бумага и картон» и «обои и аналогичные материалы для оклеивания стен», наиболее развито в Гомельской области. Однако данные объемы производства не удовлетворяют потребности внутреннего рынка.

Следовательно, применение контроллинга на стадии производства должно включать управление затратами и качеством, а также управление информацией, поскольку от реализации данных компонентов в последующем зависит объем реализации и объем экспорта продукции.

Сбыт. Наиболее импротоемой продукцией лесопромышленного комплекса является целлюлозно-бумажная, производство которой составляет порядка 16,5% от общего объема выпуска продукции лесопромышленного комплекса. Производственные мощности имеющихся на территории страны заводов не способны в полной мере удовлетворить спрос покупателей на продукцию высокого качества, поэтому по состоянию на 2013 год импорт бумаги, картона и изделий из них составил 2,07 % в общем объеме импорта Беларуси. Одна из причин импорта целлюлозно-бумажной продукции связана с тем, что целлюлозно-бумажное производство является капиталоемким, и поэтому объемы производства продукции не полностью удовлетворяют нужды потребителей по качественным характеристикам.

По данным «Белорусской универсальной товарной биржи» (БУТБ), основной торговой позицией экспорта на биржевых торгах рынка лесопродукции являются лесоматериалы круглые, которые составляют более половины объема биржевых сделок экспорта. За 2013 год на внутренний рынок было реализовано круглых лесоматериалов 3802,22 тыс.м³, на сумму 159,05 млн. USD, а на внешний 2 688,34 тыс.м³, на сумму 117,20 млн. USD. Следовательно, средние цены реализации за 1м³ деловой древесины на экспорт составляют примерно 43 USD, а на внутренний рынок 41 USD. Причем на внешний рынок было реализовано щепы топливной в 30 раз больше, чем на внутренний, на общую сумму реализации 0,9 млн EUR.

Во многом развитие производств с высокой долей добавленной стоимости сдерживается из-за зависимости от внешних технических средств, импортного сырья, материалов и комплектующих. В данном случае применение контроллинга при анализе прибыльности каналов сбыта и принятию решений по ценовой политике было бы наиболее действенным. Совершенствование ассортиментной политики в направлении развития более конкурентоспособных производств, продукция которых будет пользоваться спросом на внешних рынках, оказала бы положительное влияние на развитие лесного комплекса.

Инновационная активность. Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь по состоянию на 2013 год, среди предприятий, занимающихся обработкой древесины и изделий из нее, только 7 осуществили технологические инновации, что в относительном выражении составляет 1,6 % от общего числа предприятий промышленности. Среди предприятий

целлюлозно – бумажной промышленности и издательской деятельности – 9 предприятий. Наибольший удельный вес затрат приходится в данных видах деятельности на продуктовые инновации (свыше 85%) [11, с.62,65].

При применении системы контроллинга необходимо поставить задачу поиска путей оптимального и рационального использования лесных ресурсов в условиях ускорения научно-технического процесса, реализация которой будет способствовать созданию новых конкурентоспособных производств.

Следовательно, правильное построение системы контроллинга помогает созданию новой информационной базы и обеспечивает точной, достоверной и своевременной информацией менеджера. Информационные потоки являются одними из наиболее значимых и при создании лесного кластера, поскольку от обмена информацией, знаниями и технологиями внутри его элементов будет зависеть конкурентоспособность кластера в целом. Контроллинг позволил бы скоординировать информационные и иные потоки между производствами лесного комплекса, провести анализ затрат и результатов его деятельности и выявить факторы, влияющие на его дальнейшее развитие.

Литература

1. Марков, А.В. *Стратегия и механизм реализации инновационной политики Беларуси: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А. В. Марков. – Минск, 2006. – 262 с.*
2. Дежина, И.Г. *Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И.Г. Дежина, Б.Г. Салтыков. – М.: ИЭПП, 2004. – 152 с.*
3. *Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013 : стат. сб. / Нац. стат. ком.; В.И. Зиновский (пред. ред. кол.) [и др.]. – Минск, 2013. – 578 с.*
4. *Охрана окружающей среды в Республике Беларусь: статистический сборник / Нац. стат. ком. ; В.И. Зиновский (пред. ред. кол.) [и др.]. – Минск, 2013. – 254 с.*
5. *Контроллинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/7970f. – Дата доступа: 15.01.2014.*
6. *Белобородов, Р.С. Особенности формирования системы управления на основе применения методов целевого управления [Электронный ресурс] / Р.С. Белобородов. – Режим доступа: e-rej.ru/Articles/2011/Beloborodov1.pdf. – Дата доступа: 19.10.2014.*
7. *Концепция контроллинга: управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners ; В. Толкач (науч. ред.); пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.*
8. *Отчет группы экспертов по мероприятию 2.2. Странового плана ФЛЕГ Республики Беларусь «Анализ существующего порядка и способов реализации древесины и разработка предложений по его совершенствованию с учетом международного опыта» за 2011 год [Электронный ресурс] / FLEG, 2011. – Режим доступа: http://www.enpi-leg.org/fileadmin/ufs/Belarus_CWP_2_2_2011.pdf – Дата доступа: 15.11.2013.*
9. *Финансы Республики Беларусь: статистический сборник / Нац. стат. ком.; В.И. Зиновский (пред. ред. кол.) [и др.]. – Минск, 2012. – 594 с.*
10. *Регионы Республики Беларусь: социально-экономические показатели: статистический сборник в 3 т. / Нац. стат. ком.; В.И. Зиновский (пред. ред. кол.) [и др.]. – Минск, 2013. – Т.1. – 739 с.*
11. *Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник / Нац. стат. ком.; В.И. Зиновский (пред. ред. кол.) [и др.]. – Минск, 2013. – 118 с.*

АНАЛИЗ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА В СТРАНАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

THE ANALYSIS OF THE CONSTRUCTION MARKET IN THE COUNTRIES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Проровский А.Г.,

Дзик В.А.

*Брестский государственный технический университет, г. Брест,
Республика Беларусь*

Prarouski A.G.

Dzik V.A.

*Brest State Technical University, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

Инвестиции в строительство служат хорошим индикатором развития страны. В работе исследована зависимость между тремя наиболее важными факторами строительного рынка, а именно – валовым внутренним продуктом на душу населения, количеством введенного в эксплуатацию жилья и ценой жилья.

Summary

Investments in construction are a good indicator of a country's development. We have investigated the relationship between three of the most important factors in the construction market, namely, gross domestic product per capita, the number of commissioned housing and the housing price.

Одним из ключевых и крупнейших геополитических событий 2012 года является начало функционирования Единого экономического пространства Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан.

Происходящие в мире процессы – финансово-экономические кризисы, вооруженные конфликты, смены политических режимов, техногенные катастрофы, самым непосредственным образом отражающиеся на экономиках государств, побуждают их инициировать процессы экономической интеграции или включаться в такие процессы путем вступления в созданные интеграционные объединения и заключать соответствующие международные договоры.

Для того чтобы провести анализ строительного рынка в странах ЕЭП, необходимо оценить и сравнить ряд показателей, характеризующих данный рынок в динамике.

Первый показатель, характеризующий строительный рынок рассматриваемых стран, – это *индекс введенного в действие жилья*. Данный показатель позволяет оценить изменение вводимого в действие жилья по годам. Чтобы более наглядно оценить *величину введенного в эксплуатацию жилья*, необходимо рассмотреть этот показатель в натуральном выражении, то есть в квадратных метрах (табл. 1).

Таблица 1 – Ввод в действие жилья за 2000-2013 годы

Годы	Ввод в эксплуатацию общей площади жилых домов					
	Беларусь		Россия		Казахстан	
	тыс. кв. м	кв. м. на 1000 нас.	тыс. кв. м	кв. м. на 1000 нас.	тыс. кв. м	кв. м. на 1000 нас.
1	2	3	4	5	6	7
1995	1944	191	41000	276	965	62
2000	3542	291	30300	276	1218	175
2001	3017	244	31500	206	1506	184
2002	2822	303	34800	215	1552	198
2003	3028	255	37200	240	2111	224
2004	3515	308	40100	257	2591	241
2005	3801	360	43600	278	4992	272
2006	4102	392	50600	303	6245	328
2007	4665	426	61200	353	6679	406
2008	5086	487	64100	429	6848	449
2009	5718	533	59900	419	6403	408
2010	6641	601	58400	425	6409	415
2011	5480	699	62300	429	6531	434
2012	4486	578	63900	436	6742	442
2013	5006	589	64056	447	6844	469

Объемы строительных работ для всех трех стран разные, поэтому будет некорректно сравнивать страны по количеству введенных квадратных метров общей площади. Чтобы сравнить данный показатель по трем странам, необходимо пересчитать его на 1000 населения. Как видно из таблицы, Республика Беларусь лидирует по введенному в эксплуатацию жилью на 1000 населения. Средняя величина введенного в эксплуатацию жилья на 1000 населения в России превышает этот же показатель в Казахстане.

Следующий показатель, по которому необходимо сравнить страны, это *валовой внутренний продукт на душу населения* (ВВП). Данный показатель является одним из наиболее важных показателей системы национальных счетов, который характеризует конечный результат производственной деятельности экономических единиц (резидентов) и измеряет стоимость товаров и услуг, произведенных этими единицами для конечного использования и потребления (табл. 2).

Таблица 2 – ВВП на душу населения за 2000-2013 годы

Годы	Валовой внутренний продукт на душу населения					
	Беларусь		Россия		Казахстан	
	ВВП на душу населения, тыс. руб.	ВВП на душу населения, \$	ВВП на душу населения, млрд. руб.	ВВП на душу населения, \$	ВВП на душу населения, тенге	ВВП на душу населения, \$
1	2	3	4	5	6	7
2000	915	1452	49664	1765	174 682	1 229
2001	1730	1251	61132	2096	218 772	1 491
2002	2649	1485	74590	2379	254 142	1 658
2003	3732	1819	91091	2968	309 341	2 068
2004	5138	2379	117999	4096	391 004	2 874

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
2005	6733	3126	150277	5253	501 128	3 771
2006	8253	3848	187969	6926	667 212	5 292
2007	10163	4736	232826	9109	829 865	6 772
2008	13622	6374	289054	11625	1 024 175	8 514
2009	14457	5178	271950	8563	1 056 804	7 165
2010	17330	5817	324063	10671	1 336 466	9 070
2011	31368	6271	391653	13328	1 665 102	11 357
2012	56036	6721	435094	13989	1 807 049	12 119
2013	67271	7575	465843	14703	1 967 494	12 933

Из таблицы видно, что лидером по показателю валового внутреннего продукта на душу населения является Россия, так же высокие показатели наблюдаются в Казахстане, в Беларуси данный показатель почти в два раза меньше, чем в России.

Еще один показатель, позволяющий оценить строительный рынок с экономической точки зрения – это средняя цена на рынке жилья (в долларах США за квадратный метр общей площади) (табл. 3). Информация о средних ценах жилья используется не только для оценки его рыночной стоимости при определении размера выплат различного вида субсидий, а также мониторинга реализации государственных целевых программ и проектов. Показатели динамики цен на рынке жилья используются для сравнительного анализа индексов цен. Кроме того, индексы цен одного квадратного метра общей площади квартир используются при исчислении валового внутреннего продукта в сопоставимых ценах и других макроэкономических показателей, при проведении ретроспективного анализа и прогнозирования, а также в научных исследованиях.

Таблица 3 – Средние цены на рынке жилья за 2000-2014 годы (долларов США за квадратный метр общей площади)

Годы	Цена за квадратный метр общей площади, \$		
	Беларусь	Россия	Казахстан
1	2	3	4
2000	350	144	133
2001	478	181	161
2002	524	219	238
2003	600	278	333
2004	780	347	515
2005	1030	409	697
2006	1108	511	983
2007	1255	652	1317
2008	1309	1055	1226
2009	1451	954	931
2010	1514	1051	977
2011	1600	1133	1051
2012	1240	1021	1159
2013	1100	1070	1243
2014	1 281	966	1465

Как видно из таблицы, на сегодняшний день самые высокие цены на недвижимость сложились в Казахстане, на втором месте – Беларусь, на третьем – Россия. Данное положение стран весьма парадоксально, так как, несмотря на самый высокий уровень ВВП на душу населения, в России самые низкие цены на недвижимость и, наоборот, выше в Республике Беларусь.

Проведенный анализ строительного рынка трех стран позволяет говорить о его неоднородности. На первый взгляд сложно выявить какие-то закономерности и зависимости показателей, однако с помощью более подробного статистического исследования этих связей можно выявить причинно-следственные зависимости между показателями, т.е. насколько изменение одних показателей зависит от изменения других.

Для установления факта наличия связи используется *корреляционный анализ* – метод обработки статистических данных, заключающийся в изучении коэффициентов корреляции между переменными. *Целью корреляционного анализа* является получение некоторой информации об одной переменной с помощью другой переменной.

В начале корреляционного анализа необходимо выдвинуть гипотезу. Предположим, что количество введенного в эксплуатацию жилья зависит от валового внутреннего продукта на душу населения, а именно – чем выше величина валового внутреннего продукта – на душу населения, тем больше количество введенного в эксплуатацию жилья.

Для доказательства данной гипотезы будет использован корреляционный анализ зависимости между двумя признаками: валовой внутренний продукт на душу населения (\$) и общая площадь введенного в эксплуатацию жилья (кв.м. на 1000 населения) за 2000-2013 годы.

Для первого этапа статистического анализа необходимо выделить результативный и факторный признаки. Валовой внутренний продукт на душу населения (\$) – *факторный признак* (X), а ввод в эксплуатацию общей площади жилых домов (кв.м. на 1000 населения) – *результативный* (Y).

Для начала первичная информация была проверена на однородность по признаку-фактору с помощью коэффициента вариации. Значение коэффициента вариации по всем трем странам < 33%, а это говорит нам о том, что совокупность рассматриваемых значений во всех случаях является однородной.

После проверки на нормальность распределения с помощью правила «трех сигм» можно говорить о нормальности распределения исследуемых факторных признаков.

Для установления факта наличия связи была проведена аналитическая группировка по признаку-фактору, которая показала, что с увеличением величины валового внутреннего продукта на душу населения величина введенного в эксплуатацию жилья также увеличивается. Чтобы наглядно увидеть данную зависимость, построим график связи (рис.1).

Эмпирические линии связи приближаются к прямой линии и имеют положительный наклон. Следовательно, можно предположить наличие тесных прямых связей между показателями. Нестабильные участки связаны с кризисными явлениями в странах и имеют временный характер.

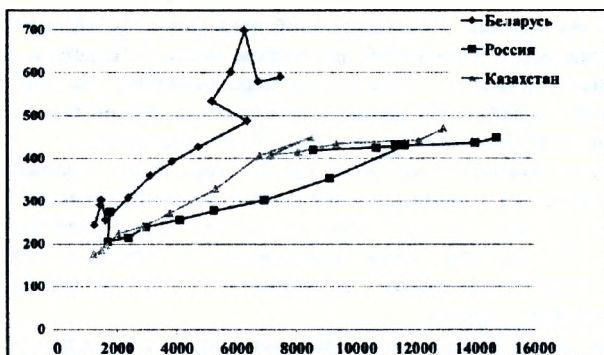


Рисунок 1 – График связи между факторным и результативным признаком

Для измерения тесноты связи были найдены линейные коэффициенты корреляции $r_{РБ}=0,96$; $r_{РФ}=0,97$; $r_{РК}=0,98$. Значение линейных коэффициентов корреляции для всех стран очень близко к 1, что свидетельствует о наличии очень тесной прямой связи.

Далее был определен вид функции линейной регрессии, в результате чего были получены следующие модели связи:

$$U_{\text{лин}}_{РБ} = 512,493 + 0,019X; U_{\text{лин}}_{РФ} = 386,395 + 0,007X; U_{\text{лин}}_{РК} = 407,506 + 0,013X.$$

Таким образом, первый этап статистического анализа строительного рынка трех стран выявил наличие тесной прямой связи между валовым внутренним продуктом на душу населения (\$) и вводимой в эксплуатацию общей площадью жилых домов (кв.м. на 1000 населения).

На втором этапе статистического анализа строительного рынка трех стран выдвинем еще одну гипотезу. Предположим, что количество введенного в эксплуатацию жилья влияет на цену за квадратный метр общей площади, а именно – чем больше количество введенного в эксплуатацию жилья, тем выше цена за квадратный метр общей площади.

Для доказательства данной гипотезы, как и в первом случае, будет использован корреляционный анализ зависимости между двумя признаками: цена за квадратный метр общей площади (\$) и общая площадь введенного в эксплуатацию жилья (кв.м. на 1000 населения) за 2000-2013 годы.

Для второго этапа статистического анализа необходимо выделить результативный и факторный признаки. Ввод в эксплуатацию общей площади жилых домов (кв.м. на 1000 населения) – факторный признак (X), а цена за квадратный метр общей площади (\$) – результативный (Y).

Как и в первом случае, первичная информация была проверена на однородность по признаку-фактору с помощью коэффициента вариации. Значение коэффициента вариации по всем трем странам < 33%, а это говорит нам о том, что совокупность рассматриваемых значений во всех случаях является однородной.

После проверки на нормальность распределения с помощью правила «трех сигм» можно говорить о нормальности распределения исследуемых факторных признаков.

Для установления факта наличия связи была проведена аналитическая группировка по признаку-фактору, которая показала, что с увеличением величины валового внутреннего продукта на душу населения величина введенного в эксплуатацию жилья также увеличивается. Чтобы наглядно увидеть данную зависимость, построим график связи (рис.2).

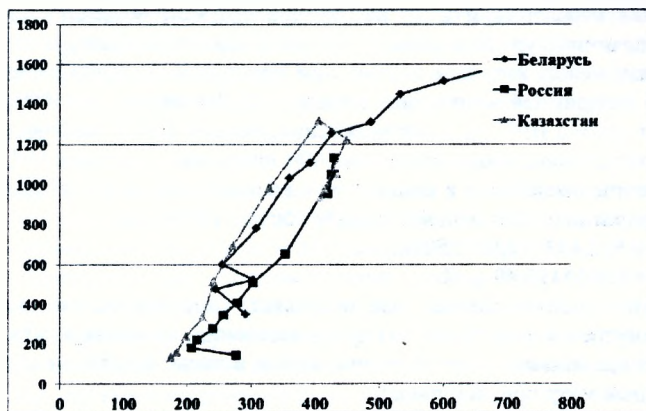


Рисунок 2 – График связи между факторным и результативным признаком

Эмпирические линии связи состоят из прямых отрезков и преимущественно имеют положительный наклон. Следовательно, можно предположить наличие прямых связей между показателями. Нестабильные участки связаны с кризисными явлениями в странах и имеют временный характер.

Для измерения тесноты связи были найдены линейные коэффициенты корреляции: $r_{РБ} = 0,96$; $r_{РФ} = 0,98$; $r_{РК} = 0,96$. Значение линейных коэффициентов корреляции для всех стран очень близко к 1, что свидетельствует о наличии очень тесной прямой связи.

Далее был определен вид функции линейной регрессии, в результате чего были получены следующие модели связи:

$$U_{\text{лин РБ}} = 2,465X - 44,$$

$$U_{\text{лин РФ}} = 4,091X - 732,443,$$

$$U_{\text{лин РК}} = 3,691X - 441,499.$$

Второй этап статистического анализа строительного рынка трех стран выявил наличие тесной прямой связи между количеством введенного в эксплуатацию жилья и ценой за квадратный метр общей площади, а именно – чем больше количество введенного в эксплуатацию жилья, тем выше цена за квадратный метр общей площади. Следует отметить, что данная зависимость противоречит законам рынка – «чем больше предложение, тем выше цена», однако связь есть, следует лишь поменять результативный и факторный признак местами, то есть чем выше цена за квадратный метр общей площади, тем больше количество введенного в эксплуатацию жилья. Таким образом, увеличение цены на жилье, стимулирует работу застройщиков.

В ходе статистического анализа строительного рынка Республики Беларусь, Российской Федерации и Республики Казахстан при помощи корреляционно-регрессионного метода была определена зависимость между тремя наиболее важными факторами данного рынка, а именно – валовым внутренним продуктом на душу населения (\$), количеством введенного в эксплуатацию жилья (кв.м. на 1000 населения) и ценой на 1 квадратный метр общей площади (\$).

На основании двух доказанных гипотез можно утверждать о наличии косвенной связи между валовым внутренним продуктом на душу населения (\$) и ценой на 1 квадратный метр общей площади (\$). Например, для Республики Беларусь при уровне ВВП на душу населения, равном 5000\$, количество введенного в эксплуатацию жилья (кв.м. на 1000 населения) составит 417,49 кв.м., а при количестве введенного в эксплуатацию жилья, равном 417,49 кв.м., средняя цена за квадратный метр общей площади составит 985,12\$.

$$417,49 = 512,493 - 0,019 \cdot 5000.$$

$$985,12 = 2,465 \cdot 417,49 - 44.$$

Выявление данной взаимосвязи позволяет, учитывая изменение величины валового внутреннего продукта на душу населения, прогнозировать изменение количества введенного в эксплуатацию жилья, а также изменение средней цены за квадратный метр общей площади.

Литература

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014: стат. сб. / Нац. стат. ком.; В. И. Зиновский (пред. ред. кол.) [и др.]. – Минск, 2014. – 580 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТРЕСТ №8»

PROSPECTS OF BUILDING COMPLEX THE DEVELOPMENT OF BREST REGION ON THE EXAMPLE OF "BUILDING TREST №8"

Черненко С.В., Леванюк С.В.

*Брестский государственный технический университет
г. Брест, Республика Беларусь*

Chernenko S.V., Levanuk S.V.
*Brest State Technical University
Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

Данная статья анализирует экспорт строительных услуг на российский рынок и перспективы развития строительного комплекса на примере одной из крупнейших строительных организаций Брестской области и Республики Беларусь – ОАО «Строительный трест №8»

Summary

This article analyses the export of construction services to the Russian market and the development prospects of the building complex on the example of one of the largest construction companies in Brest, Belarus and the region – of "Building Trest №8»

Республика Беларусь – страна с открытой экономикой. Государство проводит многовекторную внешнеэкономическую политику, направленную на укрепление роли в мировом сообществе, расширение и закрепление перспективных рынков для отечественных товаров и услуг. Стратегической задачей РБ является углубление интеграции в мировое сообщество.

В ходе либерализации белорусской экономики в начале 90-х годов весьма негативно на состоянии внешней торговли сказался такой фактор, как технологическая отсталость предприятий. Она была присуща всем странам так называемого социалистического лагеря и сформировалась в результате длительного развития преимущественно государственных предприятий в искусственных, защищенных от конкуренции извне, условиях директивного планирования и управления. Ускоренному научно-техническому прогрессу и созданию эффективной экономики препятствовало отсутствие у отечественной промышленности и сферы научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы (НИОКР) заинтересованного хозяина, подстегивающего процессы совершенствования производства продукции.

На современном этапе внешнеторговая политика Республики Беларусь строится на основе международных норм и демократических стандартов. На базе двусторонних региональных и многосторонних соглашений РБ сотрудничает со странами СНГ, Таможенного союза и Единого экономического пространства (ТС и ЕЭП), ЕврАзЭС, Европейского Союза, США, Канадой, странами Латинской Америки и африканского континента.

Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь является важнейшим элементом экономики республики. От роста или падения экспортно-импортных операций зависит экономическое благополучие отдельных отраслей и предприятий, населения и республики в целом.

География экспорта белорусских строительных услуг весьма обширна и на сегодняшний день продолжает расширяться. В то же время в рейтинге стран, куда Беларусь поставляет свои строительные услуги, первое место с явным преимуществом занимает Российская Федерация.

В 2015 году экспорт строительных, инженерных и архитектурных услуг Беларуси должен достигнуть миллиарда долларов. Это предусмотрено постановлением Совета Министров № 1409 от 21 октября 2011 года. Согласно документу, министерствам архитектуры и строительства, связи и информатизации, транспорта и коммуникаций, энергетики, Белорусскому государственному концерну по нефти и химии, облисполкомам и Минскому горисполкому определены задания по экспорту строительных, инженерных и архитектурных услуг на 2012-2015 годы. Количественно задание выглядит так: объемы экспорта услуг в 2012 году должны достигнуть \$512,150 млн, в 2013 г. — \$766,7 млн., в 2014 го-

ду экспорт должен составить \$940 млн, а в 2015 г. возрасти до 1 миллиарда. Цифры выглядят серьезно, ведь, по данным БЕЛСТАТа, в 2010 г. экспорт строительных услуг Беларуси составил лишь \$125,5 млн., в 2011 г. \$195,0 млн., 2012 г. еще \$469,7 млн., а в 2013 г. уже \$928,3 млн.

Крупнейшим торговым партнером Беларуси традиционно является Россия. Выше 75% объема экспорта промышленной продукции и подрядных работ строительного комплекса Республики Беларусь приходится на Российскую Федерацию. На нынешнем этапе огромное значение приобретает развитие международного сотрудничества, привлечение зарубежного опыта, технологий и инвестиций. Для этого в республике совершенствуется законодательная и правовая основа. Организация совместных производств – один из путей привлечения зарубежных инвестиций.

История предприятия ведется с мая 1957 года.

За многолетнюю историю структура предприятия постоянно совершенствовалась. На сегодняшний день в состав ОАО «Строительный трест №8» входят следующие структурные подразделения:

Аппарат Управления;

Генподрядные строительные управления: СУ №32, СУ №83, СУ №98, СУ №116, СУ №158, СУ №262, СУ «Строймонтаж», СУ «Буг», филиал ОАО «Строительный трест №8» (г. Островец), филиал «Стройтрест №33».

Субподрядные строительные управления: специализированное управление СУ №33.

Зарубежные филиалы: филиал ОАО «Строительный трест №8» в г. Москва, филиал ОАО «Строительный трест №8» в г. Калининград, филиал ОАО «Строительный трест №8» в Туркменистане.

Вспомогательные филиалы: Управление производственно-технологической комплектации (УПТК), Завод железобетонных конструкций (ЖБК), Дорожно-строительная передвижная механизированная колонна №27.

Трест осуществляет следующие виды деятельности:

- гражданское и промышленное строительство на территории и за пределами Республики Беларусь;
- выпуск промышленной продукции (сборных бетонных и железобетонных изделий, металлоизделий, арматуры, изделий деревообработки и др.);
- осуществление функций технического надзора в строительстве;
- выполнение геодезических и топографических работ;
- выполнение проектных работ;
- осуществление оптовой и розничной торговли;
- подготовка персонала по обслуживанию грузоподъемных машин и сооружений;
- производство и оптовая торговля строительными материалами;
- долевое строительство квартир и офисных помещений;
- другие виды деятельности.

За более чем полувековую историю своего существования предприятие стало визитной карточкой пограничного Бреста и области. Являясь ведущей

строительной организацией города и области, трест практически полностью построил основные объекты областного центра. В их числе: электроламповый и электромеханический заводы, ковровый и чулочный комбинаты, гормолзавод, машиностроительные заводы, заводы «Цветотрон» и бытовой химии, ряд других градообразующих предприятий.

За последнее пятнадцатилетие трестом возведен целый ряд новых и уникальных объектов. Это многофункциональный гипермаркет ООО «Асстор-Вест», супермаркет «Микс» ОАО «Продтовары», Легкоатлетический манеж, Дворец спорта на 2007 мест, спорткомплекс «Виктория», Гребная база с инфраструктурой. Начато строительство жилых домов в микрорайоне ЮЗМР-3. Самую высокую оценку руководством Союзного Государства получили объекты на погранпереходах «Варшавский мост», «Мокраны» и «Домачево», а также таможни «Брестская» и «Западный Буг».

Наиболее значимыми из сданных за последние несколько лет объектов являются: гипермаркет «Корона», гипермаркет «Евроопт», административно-экологический центр с музеем природы в Беловежской пуше, мини-ТЭЦ на местных видах топлива в г. Пружаны, Дворец водных видов спорта в г.Бресте, западный обход г. Бреста.

В начале 2011 года было завершено строительство механико-биологической установки, предназначенной для обработки до 370 тыс. куб. метров ила и осадков сточных вод, строительство которой велось с участием немецких партнеров.

По случаю грядущего мирового чемпионата мира по хоккею, который будет проходить в Республике Беларусь, ОАО «Строительный трест №8» проводит полную реконструкцию железнодорожного комплекса «Брест-Центральный».

В 2013 году специалистами предприятия завершены работы по реализации проекта "Западного обхода Бреста", в рамках которого был возведен четвёртый мост через реку Мухавец, проведена реконструкция части улиц и дорог города Бреста. В центре города Бреста по заказу иранской компании завершено строительство многофункционального комплекса «DidasPersia» общей площадью 45 000 кв.м.

В 2013 году в столице России сотрудники предприятия продолжали возведение здания посольства Республики Беларусь, вели реконструкцию одного из зданий в Кремле. В Калининградской области было закончено строительство 1 очереди комбикормового завода.

Новым испытанием на прочность и одновременно важнейшим проектом для предприятия является участие в строительстве первой атомной электростанции в Беларуси. Так, в 2014 году специалисты предприятия продолжают работы по строительству производственной базы, необходимой для строительства АЭС, и продолжится строительство основных объектов первой белорусской АЭС.

В 2011 году ввод жилья составил около 72,5 тысяч квадратных метров жилья, в 2012 – 38,8, в 2013 – 52,9.

С 2011 года ОАО «Строительный трест №8» приступило к работе на двух внешних рынках – на территории России и в Боливарианской Республике Венесуэла, с 2013 года – предприятие начало работу в Республике Туркменистан.

Важнейшим экспортно-ориентированным направлением развития предприятия является строительный рынок Российской Федерации, что не вызывает особого удивления – Россия является основным экономическим и политическим партнером Республики Беларусь.

Она занимает первое место среди торговых партнеров Беларуси, в свою очередь по аналогичному показателю для России Беларусь занимает 6 место.

Одной из важнейших особенностей строительного рынка России является наличие института саморегулируемых организаций (СРО). Данный институт пришел на смену лицензированию строительной деятельности. Вместо лицензий, выдаваемых строительным организациям, в России созданы и действуют союзы СРО. Они несут коллективную имущественную ответственность за деятельность своих членов. Участие в данных союзах платное, осуществление строительной деятельности на территории России вне СРО запрещено.

С 2009 года ОАО «Строительный трест №8» является членом саморегулируемой организации некоммерческого партнерства "Саморегулируемая организация "Межрегиональное объединение строителей" в Российской Федерации и имеет право выступать в качестве субподрядной или генподрядной организации.

По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2010 г. численность жителей России составила 142 миллиона 857 тысяч человек, обеспеченность жильем составила 40% от уровня развитых стран. Если не учитывать те жилые объекты, которые в развитых странах не признаются жильем, то данный показатель составляет всего 20%.

В 2011 году в России было построено 62,3 миллиона квадратных метров жилья. К 2015 году этот показатель должен увеличиться в полтора раза – до 90 миллионов квадратных метров. В ближайшие три года на выполнение жилищных программ Правительство России выделит около 340 миллиардов рублей.

Выполнить такой план самостоятельно российским компаниям не под силу. По данным Министерства регионального развития, в России на начало 2013 года действовало 210 домостроительных комбинатов, из которых только 30 – современные производства. На остальных износ оборудования достигает 80 процентов, а их загрузка – всего 30 процентов. Казалось бы, есть резерв, но их продукция не соответствует минимальным современным требованиям.

Сложившееся положение дел открывает огромные возможности для белорусских строительных компаний. С увеличением объема вводимого жилья в России повысится спрос и на строительные материалы. К слову, на российском рынке уже наблюдается их дефицит, что также открывает дополнительные возможности поставки туда белорусских строительных материалов.

Выход на российский рынок обусловлен не только государственными программами в сфере жилья. Помимо них, в России приняты федеральные программы развития транспортной инфраструктуры, села, социальной инфраструктуры, регионов и т.п. Ажиотажный спрос на строительство подогревает Чемпионат мира по футболу 2018 года и т.п.

Главным фактором конкурентоспособности ОАО «Строительный трест №8» на строительном рынке России является, прежде всего, наличие высококвалифицированных инженерно-технических специалистов. Однако, учитывая значительное различие уровня зарплат в странах-соседах, существует опасность переманивания дефицитных белорусских специалистов в российские компании.

В структуре экспорта предприятия можно выделить 2 составляющие: 1) экспорт продукции и услуг внутри страны, т.е. оказание услуг нерезидентам Республики Беларусь на территории республики, 2) экспорт «в чистом виде», т.е. оказание услуг за пределами Республики Беларусь. На рисунке 1 отображена динамика показателя экспорта продукции и строительных услуг ОАО «Строительный трест №8» в 2008-2013 годах (в тысячах долларов США).



Рисунок 1 – Экспорт продукции и услуг ОАО «Строительный трест №8» в 2008-2013 годах (тыс. дол. США).

За 9 месяцев 2014 года наблюдается уже двукратное превышение показателей по экспорту 2013 года.

Падение экспорта на внутреннем рынке в 2011 году почти в 3 раза по сравнению с 2010 было обусловлено размером реализуемых инвестиционных проектов. Рост данного показателя в 2012-2013 годах был связан с реализацией инвестиционного проекта по строительству и оснащению автодорожного пункта пропуска «Песчатка» в рамках проекта международной технической помощи и строительством объектов производственной базы и началом строительства основных объектов первой белорусской АЭС.

Финансовый кризис 2011 года, две последовавшие друг за другом девальвации белорусского рубля практически вынудили предприятие выходить со своими услугами за пределы Республики Беларусь. Положительная динамика данного показателя – залог стабильной работы организации.

Наиболее выгодным для предприятия является сотрудничество на территории Республики Беларусь с нерезидентами. Это обусловлено рядом причин: наименьшими затратами на транспортировку персонала, материалов, оборудования к месту строительства, правовой защищенностью, отсутствием дополнительных затрат, связанных с командированием и размещением персонала, и т.п.

В целом, получение валютной выручки внутри страны напрямую связано с инвестиционной привлекательностью республики и зависит от реализации инвестиционных проектов. Однако такой вид экспорта обладает значительным минусом: прогнозировать его очень сложно, а влиять на него – практически невозможно.

В перспективе экспорта строительных услуг доля белорусских строителей, в том числе и строительного треста №8 открываются новые возможности. Республика Беларусь и Российская Федерация создают с 1 января 2015 года единый рынок строительных услуг. Единый рынок дает возможность белорусским строительным организациям спокойно работать на новостройках России, а российским – в Беларуси.

В перспективе белорусские строители примут участие в возведении в России пяти объектов стартового и производственного комплексов на космодроме «Восточный» в Амурской области.

Также российская сторона готова приглашать строителей из Беларуси на возведение жилья эконом-класса в Смоленской, Московской и Калининградской областях [2].

Создание единого белорусско-российского рынка строительных услуг позволяет коллективу треста еще в большей степени проявить свое профессиональное мастерство на зарубежных новостройках, принесет строительной организации прибыль, а для рабочих сулит неплохие зарплаты.

Сегодня, когда острой проблемой в Республике Беларусь является удовлетворение внутреннего спроса на строительные услуги и инвестиции, политика в отношении экспорта строительных услуг должна быть особенно продуманной. Направления развития экспорта строительных услуг должно осуществляться в рамках следующих приоритетных направлений. Это – совершенствование производственных технологий, расширение номенклатуры и ассортимента строительных материалов конструкций, совершенствование технологии производства монолитных и сборных железобетонных конструкций, высотное строительство.

Литература

1. *Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>*

2. *Официальный сайт ОАО «Строительный трест №8» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stroytrest8.by/>*

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ КОМПЛЕКСНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

NEED OF DEVELOPMENT OF THE COMPLEX MECHANISM OF RISK MANAGEMENT OF THE CONSTRUCTION COMPLEX OF THE REGION

*Бережная Г.Г.
Брестский государственный технический университет, г. Брест,
Республика Беларусь*

*Berezhnaya G.G.
Brest State Technical University, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические основы определения понятия риска в строительном комплексе региона, в частности в случае реализации крупных проектов, влекущих за собой возникновение значительного количества рисков, которые на современном этапе мало исследованы в научной сфере.

Ключевые слова: риск, оценка риска, управление рисками, «формальный анализ», процессо-ориентированные подходы, стратегически ориентированные подходы.

Summary

In the article theoretical aspects of the region construction complex risk concept definition are considered, in particular during the implementation of large projects when there is a significant amount of risks which are still insufficiently investigated in the scientific sphere.

Keywords: risk, risk assessment, risk management, "the formal analysis", process-focused approaches, strategically-focused approaches.

Определение рисков в строительном комплексе является важнейшей частью территориально-экономического планирования. Пример глобального финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2008 г. и наиболее ярко отразившегося на строительном комплексе регионов (многочисленные факты неисполнения обязательств перед дольщиками, резкое снижение темпов ввода жилья, приостановление реализации важнейших региональных инфраструктурных проектов в сфере образования, медицины и т.п.), показывает, что оценке и анализу рисков необходимо уделять гораздо больше внимания.

Классификации рисков достаточно многообразны. Одним из первых классификацией рисков занялся Дж.М. Кейнс [1]. В современной экономической литературе аспектам управления рисками уделено значительное внимание, но чаще всего источники не содержат в себе те необходимые критерии, которые

позволяют учесть все многообразие возникающих рисков (или совершенно отсутствуют подходы как к оценке, так и к анализу рисков). Обобщенную классификацию рисков можно представить в виде следующей схемы (рис. 1)

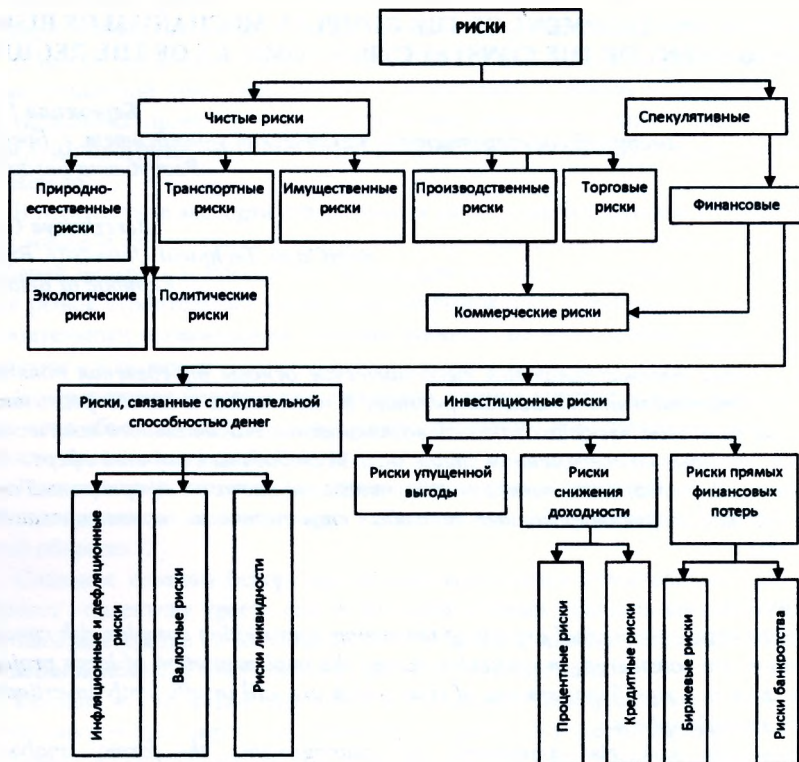


Рисунок 1 – Обобщенная классификация рисков строительного комплекса региона [4]

Приведенная выше классификация рисков в строительном комплексе необходима для разработки мероприятий по управлению ими, а также для выработки мер как по предотвращению, ликвидации, так и минимизации рисков.

Целесообразно отметить, что мировая практика анализа рисков основывается на следующей классификации (данная классификация используется международным рейтинговым агентством «Standard & Poor's»):

1. Правительственные риски.
2. Проектные риски.
3. Институциональные риски.
4. Возможность получения дополнительных гарантий (Credit enhancement).
5. Форс-мажорные риски.

Каждый анализируемый проект оценивается исходя из наличия и степени каждого из выделенных пяти рисков. Следует отметить, что указанный выше подход вполне может быть использован и в процессе анализа рисков при реализации белорусских проектов в строительстве, хотя в современных условиях развития рынка строительных услуг возможность получения дополнительных гарантий вызывает серьезные сомнения. Как следствие, при переносе международного опыта может произойти почти стопроцентное снижение кредитных рейтингов белорусских проектов в строительной сфере, что конечно отрицательно отразится на перспективах привлечения дополнительного финансирования и приведет к удорожанию стоимости строительных проектов [3].

Ещё одним важным аспектом процесса определения рисков в строительном комплексе регионов необходимо считать тот факт, что на современном этапе в процессе реализации крупных инфраструктурных проектов в строительстве всё чаще используются схемы государственно-частного партнерства. Для разработки актуальной обобщенной классификации рисков в строительном комплексе регионов необходимо сформулировать определение риска в строительном комплексе: «Риски в строительном комплексе – это целый комплекс рисков, возникающих при строительстве и эксплуатации объектов на всех стадиях, начиная от разработки технико-экономического обоснования до пуска объекта в эксплуатацию».

Основным источником возникновения финансовых рисков является нестабильность развития рыночной экономики: кризисы; инфляция, изменение цен и процентной ставки кредитов; колебания курсов валют; изменения в сфере налогообложения; ненадежность источников финансирования.

Состояние макроэкономической сферы выступает источником коммерческих рисков, которые могут проявиться в процессе определения объемов спроса и предложения на строительные услуги; ошибочное формирование ценовой и инвестиционной политики; в возникновении жестокой конкуренции на рынке сбыта строительной продукции. Состояние макроэкономики в целом отчетливо говорит о дефиците государственного бюджета, что оказывает существенное влияние на строительные компании, которые имеют государственные заказы на выполнение строительных работ.

В ситуации, когда отсутствует перспективное планирование экономического развития страны на уровне государства, вполне могут возникнуть политические риски: нестабильности политической власти; политический и, как следствие, экономический кризис; непредвиденные изменения в законодательстве; проведение налоговой реформы и т.д. Общее нестабильное состояние страны вполне может вызвать неравномерную загрузку строительных компаний, а в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств строительная отрасль может стать и вовсе неуправляемой.

При рассмотрении причин возникновения экологических рисков можно выявить несколько источников: недостаточный контроль со стороны государственных органов за ходом строительного процесса; отсутствие внимания органов государственной власти к вопросам качественного и экологически чистого строительства объектов; возникновение дополнительных расходов в случае

устранения последствий загрязнения окружающей среды и нарушения экологического равновесия. Следствием загрязнения окружающей природной среды могут быть различного рода болезни населения, более ранняя смертность.

Управленческие и юридические риски имеют общие источники возникновения, среди которых можно выделить: недостаточную и часто нечеткую роль государственного регулирования, что является следствием несовершенства законодательства; недостаточное количество государственных заказов, а также субсидий, выделяемых малому бизнесу, что на современном этапе является более чем актуальной проблемой.

Источниками возникновения инновационных рисков, возникающих в процессе реализации строительных проектов, являются: экономия на маркетинговых исследованиях рынка строительных услуг при выборе места застройки планируемого объекта строительства, как следствие, отсутствие большого спроса на построенный объект. Например, государство не стимулирует переход строительных компаний на новые технологии и, как следствие, увеличиваются как сроки, так и затраты на строительство новых объектов.

Следствием возникновения рисков является рост непроизводительных расходов, удорожание строительных работ, в целом увеличение себестоимости строительства, что влечет за собой снижение доходов и прибыли, возможное возникновение убытков и другие негативные последствия.

Анализ статистики рисков строительного комплекса региона говорит о том, что на современном этапе отсутствует система управления рисками прикладного характера, строительные предприятия не имеют отделов по управлению рисками, следовательно отсутствует возможность планирования и прогнозирования возможных рисков, что существенно ухудшает эффективность деятельности как строительных организаций, так и органов власти. Все это ведет к существенному увеличению расходов на строительство объектов.

Своевременное выявление (идентификация) рисков в строительном комплексе поможет уменьшить вероятность возникновения рисков, тяжесть наступления рискового события, а также позволит своевременно разработать мероприятия по предотвращению, ликвидации и минимизации рисков.

В неоклассической теории сама проблема риска не рассматривается, так как в принципе отсутствует неопределенность ситуации. Следовательно, для возникающих в условиях неопределенности рыночной ситуации и риска хозяйственных задач существующие классические методы и модели оказываются недостаточными.

В современных условиях развития рыночной экономики мировая экономическая наука столкнулась с жесткой потребностью изучать весьма сложные и противоречивые объекты и процессы, для которых не существует и не ожидается в ближайшей перспективе целостной теории, которая позволит использовать имеющийся математический арсенал классических методов и моделей. Неопределенность и риск рыночных отношений возникают в результате взаимодействия многочисленных объектов, внутрифирменных и межхозяйственных процессов. Способы взаимодействия и количество объектов, подлежащих анализу, нередко определяются в ходе самого процесса.

Если даже математические модели и могут быть построены, и имеются методы их решения, все же в ряде случаев они остаются непригодными из-за огромного объема различных операций, которые необходимо выполнить.

Часто возникают ситуации, когда хорошей на первый взгляд моделью системы является определенный метод, например задача линейного, нелинейного или динамического программирования. Однако процессы, происходящие в реальной экономической системе, не поддаются формализации (слабоструктуризуемые или неструктуризуемые системы).

Среди ученых не существует единодушного мнения о том, какие методы следует использовать при выборе способов и методов определения приемлемого риска. Все многообразие существующих в мировой практике подходов вполне можно разделить на две группы. Процессо-ориентированные подходы и стратегически ориентированные подходы.

При использовании первого подхода лицо, вырабатывающее решение, берет за основу процесс, который будет использован для принятия решения по управлению риском. Выбор такого процесса не требует дополнительного обоснования правил, по которым происходит процесс принятия решений.

Если говорить о стратегически ориентированных подходах, то они являются более обоснованными, централизованными и публичными, а также являются более логичными.

Сам рынок строительных услуг можно рассматривать как ярко выраженный процессно-ориентированный подход, который предполагает, что взаимодействие производителей и потребителей продукции приведет к таким решениям по риску, при которых продукция и действия «слишком рискованные» не будут конкурентоспособны по сравнению с лучшими альтернативами.

Баланс «затраты-выгода» можно рассматривать как типичный стратегически ориентированный подход. Конечно, стратегически ориентированные подходы вписываются в общественные процессы и часто определяют стратегию деятельности внутри этих процессов.

«Формальный анализ» объединяет подходы, которые исходят из предпосылки, что задача управления риском может быть решена умозрительно с помощью различных формальных математических методов, на основе достаточно адекватно сформулированной модели системы. Все такие подходы, базирующиеся на экономических теориях и теории управления, имеют следующие общие характерные черты:

- концептуализация проблем приемлемого риска как проблем принятия решения, т.е. требование выбора между альтернативными способами действия;

- методология «разделяй и властвуй». Сложные комплексные задачи разбиваются на более мелкие и простые компоненты, которые могут быть решены независимо и затем скомбинированы, чтобы получить полную оценку;

- правила принятия решения жестко предписаны. Все элементы комбинируются в соответствии с формальной процедурой, и решение принимается в строгом соответствии с полученными результатами;

- использование единой метрики. Сведение всех компонентов анализа к единому критерию (например, к стоимостным характеристикам или вероятностям и пр.);

- беспристрастность принятия решения [2].

Вся совокупность формализованных методов строится на чисто формальных, объективных оценках независимо от характера рассматриваемой проблемы. Модели формируются таким образом, чтобы были четко обозначены все предполагаемые исходы событий, выбор был измеримым и все возможные решения четко идентифицированы.

Достаточно веской причиной неэффективного управления рисками является отсутствие ясных и четких методологических основ этого процесса. Предварительный анализ приводимых в литературе принципов и методов управления рисками показывает их разрозненность, а отдельным попыткам их систематизации присуще множество спорных моментов. Однако анализ исследований в области методологии управления рисками с учетом требований современной экономики позволяет сформировать систему принципов управления рисками:

- управленческое решение, принимаемое на основании выявленных рисков, не должно повлечь за собой ухудшения производственно-хозяйственной деятельности, а также должно быть экономически грамотным;
- алгоритм управления рисками строительной организации должен сочетаться с корпоративной стратегией организации;
- в процессе управления рисками принимаемые решения должны основываться на необходимом объеме достоверной информации, собранной в результате проведения маркетинговых исследований;
- при выборе методов управления рисками принимаемые решения должны учитывать объективные характеристики макросреды, в которой предприятие осуществляет свою деятельность;
- управление рисками должно носить системный характер;
- управление рисками должно предполагать текущий анализ эффективности принятых решений и оперативную корректуру набора используемых принципов и методов управления рисками [2].

Несмотря на разнообразие методов управления рисками, из сложившейся на настоящий момент практики достаточно четко видно, что у белорусских специалистов, с одной стороны, и западных исследователей, с другой, сложились вполне четкие предпочтения в отношении методов управления рисками. Наличие подобных предпочтений обусловлено в первую очередь характером и уровнем экономического развития государств и, как следствие, группами рассматриваемых рисков.

Но, несмотря на различия в предпочтениях, необходимо учесть, что развитие экономических отношений в Республике Беларусь весьма способствует использованию западного опыта и, как следствие, сближению белорусского и западного подходов к управлению и исследованию рисков. При этом сущность каждого этапа управления рисками предполагает применение различных методов.

Опираясь на вышеперечисленное, можно сделать вывод о том, что для эффективного определения и управления рисками строительного комплекса региона необходимо применять целый комплекс методов, что, в свою очередь, подтверждает актуальность разработки комплексного механизма управления рисками.

Литература

1. Кейнс, Дж.М. *Общая теория занятости, процента и денег* — М.: Гелиос АРВ, 1999. — 352 с.
2. Чернова, Г.В. *Практика управления рисками на уровне предприятия*. — СПб.: Питер, 2005. — С. 176.
3. *Официальный сайт международного рейтингового агентства «Standard & Poor's»* <http://www.standardandpoors.ru>
4. Шапкин, А.С. *Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: учебник* / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. — С. 291.

Literature

1. Keynes J. M. *The general theory of employment, percent and money* — M.: Helios of ARV, 1999. — 352 pages.
2. Chernova G. V. *Practice of risk management at the level of the enterprise*. — SPb.: St. Petersburg, 2005 — page 176
3. *Official site of the international rating agency "Standard & Poor's"* <http://www .standardandpoors.ru>
4. Shapkin A.S., Shapkin V.A. *Theory of risk and modeling of risk situations: Textbook*. — M.: Publishing and trade corporation "Dashkov and To", 2006. — page 291

СОДЕРЖАНИЕ

1. Проровский А.Г. Инвестиционное развитие в странах Центральной и Восточной Европы.....	3
2. Солодовников С.Ю., Мелешко Ю.В. Актуальные проблемы формирования парадигмы инновационного развития Республики Беларусь	11
3. Божидарник Т.В., Никитюк Т.Л., Баула Е.В. Инновационно-инвестиционный путь развития Волынского региона в условиях углубления еврорегионального сотрудничества	23
4. Кисель Е.И., Хоронжевская А.Ю. Формирование системы оценки объектов недвижимости в Республике Беларусь.....	30
5. Головач Э.П., Хутова Е.Н. Обзор инвестиционной привлекательности торговой недвижимости на региональных рынках Беларуси	38
6. Надеина Н.Г. Оценка конкурентоспособности предприятий строительного комплекса.....	51
7. Власюк Ю.А., Цуканова М.В. Интеллектуальный потенциал как фактор повышения конкурентоспособности малого предпринимательства на Евразийском пространстве.....	60
8. Адаманова З.О. Тенденции реформирования инновационной политики Европейского Союза	67
9. Пастухов А.Л. Инновации в управлении образованием	72
10. Леванюк С.В., Черненко С.В. Оценка маркетинговой среды внешних рынков для строительных организаций Республики Беларусь.....	77
11. Лысюк Р.Н. Основные направления применения системы контроллинга в лесном комплексе Республики Беларусь	83
12. Проровский А.Г., Дзик В.А. Анализ строительного рынка в странах Единого экономического союза	90
13. Черненко С.В., Леванюк С.В. Перспективы развития строительного комплекса Брестской области на примере ОАО «Строительный трест №8»	96
14. Бережная Г.Г. Необходимость разработки комплексного механизма управления рисками строительного комплекса региона.....	103

Научное издание

**Проблемы и перспективы развития
инвестиционно-строительного комплекса
в странах Восточной Европы**

Сборник научных трудов

Текст печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск: Проровский А.Г.

Редактор: Боровикова Е.А.

Компьютерная вёрстка: Соколюк А.П.

Корректор: Никитчик Е.В.

ISBN 978-985-493-317-7



9 789854 933177

Издательство БрГТУ.

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных
изданий № 1/235 от 24.03.2014 г.

Подписано к печати 17.12.2014 г. Формат 60×84 1/16.

Бумага «Performer». Гарнитура «Times New Roman».

Усл. п. л. 6,5. Уч.-изд. л. 7,0.

Тираж 50 экз. Заказ № 1068.

Отпечатано на ризографе Учреждения образования

«Брестский государственный технический

университет» 224017, Брест, ул. Московская, 267.