

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ «БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
КАФЕДРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ  
БРЕСТСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОМИТЕТ  
ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «БРЕСТСКИЙ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК»

# **ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

V Международная научно-практическая конференция

(г. Брест, 24-25 апреля 2014 года)

Сборник научных статей

Брест  
«Альтернатива»  
2014

УДК [338/1+316.42]:001.895(476)(082)  
ББК 65.9(4Бей)я43  
П27

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:**

**Пойта Петр Степанович** – д.т.н., профессор, ректор Брестского государственного технического университета

**Седегов Роберт Сергеевич** – д.э.н., профессор кафедры экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, лауреат Государственной премии СССР и БССР

**Тарасевич Виктор Николаевич** – д.э.н., профессор, зав. кафедрой политической экономики Национальной металлургической академии Украины (Украина)

**Stachowiak Zenon** – д.э.н., профессор кафедры экономики, Университет экономики и права в Кельце, профессор, Кельце, Польша.

**Омельянюк Александр Михайлович** – к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономической теории Брестского государственного технического университета

**Перспективы** инновационного развития Республики Беларусь: сб. науч. статей V Междунар. науч.-прак. конф. (Брест, 24-25 апр. г. Брест, 2014 г.) ; редкол. : А. М. Омельянюк [и др.]. – Брест: Альтернатива, 2014. – 368 с.

ISBN 978-985-521-433-6

В сборник вошли материалы конференции, проходившей в рамках VI Брестского инвестиционного форума. В материалах статей рассматриваются актуальные вопросы перспектив инновационного развития Беларуси. Ответственность за содержание и стиль публикуемых материалов несут авторы.

УДК [338/1+316.42]:001.895(476)(082)  
ББК 65.9(4Бей)я43

ISBN 978-985-521-433-6

© Брестский государственный технический университет, 2014  
© Оформление. ЧПТУП «Издательство «Альтернатива», 2014

## РАЗДЕЛ 1. ОБНОВЛЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: ОТ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ К ПРИКЛАДНЫМ ЗАДАЧАМ

Тарасевич В.Н., д.э.н., профессор,  
УО «Национальная металлургическая академия Украины»  
г. Днепропетровск, Украина  
v\_tarasevich@list.ru

### ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

В ряду отнюдь не «титовых» для господствующей поздней неоклассической ортодоксии проблем, которые обнажил и обострил новейший мировой кризис, одной из наиболее значимых стала экспансия *государственного капитализма* (далее – госкапитализма). К явному неудовольствию приверженцев ортодоксии весьма влиятельный британский еженедельник «The Economist» без обиняков называет один из своих специальных докладов «State capitalism» и констатирует прямое влияние на углубление кризиса либерального капитализма набирающего обороты госкапитализма, который оперирует изощренным инструментарием и вознамеривается соединить преимущества государства с преимуществами капитализма [1]. Разумеется, дело не столько в самом словосочетании, употребление которого, кстати, считается признаком дурного тона в фундаменталистских кругах и которое зачастило на страницах и пронеоконсервативной прессы (это – еще победы), и *main stream*-овской научной литературы (что значительно неприятнее), сколько в тех *абсолютно очевидных экономических реалиях* последних лет, которые не «вписываются» не только в «жесткое ядро», но и в «защитный пояс» неоклассики.

Вопреки ее постулатам и проповедуемому «здравому смыслу», правительства многих стран, в том числе экономически развитых, в борьбе с кризисом не погнушались ни национализацией, пусть даже частичной, ни прямой поддержкой тонущих «флагманов», ни административными запретами и ограничениями, ни многими другими «антирыночными» мерами. Как это ни покажется ортодоксам «странным и чудовищным», но именно в странах с пассивным и слабым государством кризис оказался сравнительно более глубоким, депрессия – более продолжительной, а циклический подъем – более вялым. В связи с этим вполне уместными представляются вопросы о природе современного госкапитализма; его особенностях и границах в условиях глобализации и «вездесущести» могущественных ТНК; его адекватности сетевой экономике, V и VI укладам развитого центра, экономическому подъему Китая и Индии, деиндустриализации постсоветских новых независимых государств. По всей видимости, фундаментальная экономическая наука начала XXI столетия столкнулась с вызовами, соразмерными вызовам времен мировых войн и Великой депрессии, распада колониальной системы и СССР. На сей раз перманентная экспансионистская победа капитала, теперь уже глобального, может стать пирровой. Впрочем, для так и не преодолевшей трансформационный спад Украины она (победа) становится таковой на наших глазах, в том числе, по причине маргинальности и неэффективности национального госкапитализма. В связи с этим в настоящей статье внимание акцентируется на содержательных аспектах коэволюции капитализма и государства, а также особенностях госкапитализма в России и Украине.

Если не покидать предметное и категориальное пространство тех экономических учений, в исследовательскую проблематику которых входит госкапитализм, то следует признать его реальное существование там и постольку, где и постольку сосуществуют и взаимодействуют капиталистическое товарное производство и государство<sup>1</sup>. В *каждую капиталистическую эпоху*, будь-то первоначальное накопление капитала, свободная конкуренция, монополистический и государственно-монополистический капитализм, современная капиталистическая транснационализация и глобализация, госкапитализм обретает все новые качества, не предавая забвению ранее обретенные.

На известном этапе *первоначального накопления капитала* буржуазия разuverилась в феодальном государстве, которое оказалось неспособным удовлетворить даже ее минимальные требования – ликвидировать монопольные права гильдий и цехов, чрезмерную регламентацию ремесла и торговли. К тому же она не могла мириться с присвоением огромных богатств новых заморских владений праздною аристократией. Действуя заодно с Историей, буржуазия захватывает политическую власть и начинает активно использовать государственную «машину», в том числе ее феодальные и абсолютистские «механизмы», в своих интересах. В условиях относительного дефицита частнокапиталистического накопления государству поручается роль ведущего капиталиста. Оно разворачивает масштабное строительство крупных заводов, фабрик, инфраструктурных объектов, налаживает их работу и многие из них передает (безвозмездно или с выкупом) в частные руки; щедро субсидирует землей, крепостными крестьянами, финансовыми ресурсами мелких и средних буржуа, которые обязуются развивать приоритетные отрасли и производства. В законодательном порядке запрещаются коалиции, ограничиваются права нищих, открываются работные дома, регулируется величина заработной платы и таким образом армия наемного труда формируется и действует в соответствии с волей буржуазных «командиров». Военная мощь государства используется для захвата и практически неприкрытого ограбления колоний.

В первой трети XIX века в наиболее крупных европейских странах буржуазия прочно встает на свои собственные ноги в том смысле, что ее совокупные активы становятся сопоставимыми с государственными, а объемы капитализиру-

<sup>1</sup> «... государственный капитализм есть налицо – в той или иной форме, в той или иной степени – всюду, где есть элементы свободной торговли и капитализма вообще» [2].

емой прибыли – с объемами госинвестиций. *Свободная конкуренция*, торговля и предпринимательство – мечта первых буржуа – побеждают и доминируют. Но потомки первых буржуа не только не отказываются от уже привычных услуг государства, модернизируя их сообразно обстоятельствам, но и со знанием дела изобретают новые и/или хорошо забытые старые, выгодные, прежде всего, для себя. В частности, речь идет об акционерном и кредитном законодательстве; приватизации наиболее прибыльных объектов госсобственности; учреждении госбанков с целью льготного кредитования частного предпринимательства; масштабных налоговых льготах; организации госмонополий на производство и сбыт некоторых потребительских товаров (табак, спирт и др.), призванных пополнять государственную казну, перманентно опустошаемую политическими победителями.

Абсолютное господство свободной конкуренции оказалось непродолжительным – не более полувека. Идеал померк перед корыстным интересом. Уже во время мирового экономического кризиса 70-х гг. XIX ст. национальная буржуазия призывает государство к защите своего бизнеса от иностранной конкуренции. Казалось бы, забытый со времен меркантилизма протекционизм вновь становится знаменем экономической политики европейских государств и США. Но для большинства буржуа результаты его последовательной реализации оказались и неожиданными, и неприятными. Относительно ограниченное рыночное пространство стало одним из катализаторов объективных процессов концентрации производства и капитала, порождения конкуренцией олиго- и монополий. Между немногочисленной крупной и массовой мелкой буржуазией разверзлась труднопреодолимая пропасть. Новым условиям противостояния а) национальных отрядов буржуазии между собой; б) крупной и мелкой буржуазии; в) буржуазии и наемных работников, а также известной пробуржуазной ангажированности государства и его слабости как представителя общества в целом вполне отвечали мировые катаклизмы первой половины XX ст. и формирование особых национальных моделей *монополистического и государственно-монополистического капитализма*<sup>2</sup>.

Несмотря на различия, их объединяют базовые госкапиталистические основания. Поэтому отнюдь не случайна однотипность конкретных механизмов, форм и инструментов их реализации. Прежде всего, обращают на себя внимание существующие поныне разные формы сочетания экономической мощи крупнейшей буржуазии и политической, военной мощи государства, как-то: финансово-политическая олигархия<sup>3</sup>, личная уния бизнесменов и политиков, чиновников, лоббирование, логролинг и т. п. Как говорится: «Рука руку моет». Совершенствуется инструментарий господдержки крупного капитала, в том числе: государственная контрактная система, госзаказы и госгарантии, целевые госрасходы, среди прочего, и в порядке бюджетно-дефицитного финансирования, призванные обеспечивать устойчивый рынок сбыта для олиго- и монополий. Утверждается практика налоговых льгот, ускоренной амортизации, различных методов скрытого субсидирования крупного бизнеса. В известном смысле, вся сложнейшая система государственного регулирования экономики, прежде всего, финансового, денежно-кредитного и антициклического, выстраивается и настраивается по камертону интересов крупной буржуазии.

Но последняя уже научена горьким опытом и отнюдь не заинтересована в антагонизации противоречий с мелкой и средней буржуазией, рабочим классом, в экономической и социально-политической нестабильности. Ей нужны квалифицированные ученые, «белые» и «синие воротнички», а также достаточно состоятельные потребители продукции ее предприятий. К тому же она не может не реагировать на демонстрационные эффекты социальных реформ в социалистическом «лагере», усиливающееся внутреннее давление не только низших, но и средних слоев. Государство получает карт-бланш на активные действия как и совокупный капиталист, и представитель всего народа, и центр согласования интересов различных социальных слоев, политических сил и экономических субъектов. Так возникает и утверждается знаменитое социальное государство, «государство благосостояния» с развитой системой социально-экономического прогнозирования, программирования и индикативного планирования, эффективным антимонопольным регулированием и весьма благоприятным бизнес-климатом, разветвленной сетью социальных гарантий, государственным финансированием науки, образования, здравоохранения, культуры, устойчивым средним классом, конкурентоспособной и динамичной экономикой, мирным и относительно безболезненным разделом рынков между развивающимися ТНК в рамках формирующихся международных интеграционных группировок.

Разумеется, чтобы справиться со столь масштабными задачами, государство должно было обладать соответствующими ресурсами и относительно независимыми от частных фирм и домашних хозяйств источниками доходов. Поэтому вполне логичными представляются его небезуспешные усилия по значительному увеличению доли ВВП, перераспределяемой через государственный бюджет, удельного веса потребительских расходов в ВВП, часть которых принимает форму инвестиций в человеческий капитал, а также расширению государственного сектора, в том числе, за счет госинвестиций в капиталоемкие объекты, активизации госпредпринимательства, образования государственно-частных предприятий.

«Государство благосостояния» вполне отвечало условиям позднего индустриализма, но оказалось весьма уязвимым перед вызовами вызревшего в его лоне постиндустриализма. Впрочем, объяснение его (социального государства) кризиса причинами постиндустриального свойства представляется недостаточным. Немаловажную роль сыграли и очевидные преимущества социализированного госкапитализма стран «золотого миллиарда» в сравнении с госкапитализмом советского типа. Реакция крупной буржуазии на нарастание указанных преимуществ стала вполне предсказуемой: агрессивная капитализация и снижение темпов социализации экономики и общества. Распад социалистической системы и СССР стал прекрасным поводом для ее (социализации) приостановки. Безусловно приоритетными стали иные задачи. Одна шестая

<sup>2</sup> В этом контексте результатом революционных событий и гражданской войны в России стало утверждение особого тотального госкапитализма, всеобщей государственной монополии, отягощенной феодальным наследием и дополняемой элементами социализации и частнокапиталистического присвоения.

<sup>3</sup> Финансовый капитал, как синергия взаимодействия промышленного и банковского капитала, находит верных слуг среди не только капиталистов-бизнесменов, но и политиков и чиновников.

часть суши была открыта для экспансии *транснационального капитала*, и в свои права вступила эпоха *капиталистической глобализации*.

Казалось бы, в этих условиях государственное «пространство» должно сжиматься подобно шагреновой коже, а госкапитализм несовместим с «концом истории» (Ф. Фукуяма) и окончательной победой неоконсерватизма и неолиберализма. В самом деле, разве не об «уходе государства» свидетельствует рост количества ТНК, годовые объемы продаж которых превышают ВВП многих стран; передача ключевых государственных полномочий на наднациональный уровень в ЕС (например, исключительные кредитно-денежные права ЕЦБ); широкомасштабная приватизация; дерегулирование рынков, прежде всего финансовых; относительное сокращение социальных расходов; ряд других мер, хорошо известных из практики «рейганомии» и «тетчеризма»; а также поистине «героические» усилия государств новых независимых стран по «высвобождению свободных рыночных сил». О пагубных последствиях тотальной деэтизации экономик этих стран написано уже немало, но тема по-прежнему актуальна. К ее госкапиталистическому аспекту мы еще вернемся. В отношении же экономик развитых (США, ФРГ, Япония и др.) и динамично развивающихся стран (Бразилия, Индия, Китай, Мексика, Сингапур и др.) картина представляется не столь однозначной.

*Во-первых*, даже в весьма успешные годы до новейшего кризиса государство не сдало в архив ни одну из апробированных ранее форм, методов и инструментов влияния на экономику. Варьировали их качественные и количественные характеристики, но набор, состав – отнюдь не оскудел. Так, практически не изменилась доля ВВП, перераспределяемая через госбюджет; политика ЕЦБ вполне отвечала государственным интересам ФРГ и Франции – лидеров ЕС; субститутами передачи значительной части государственных активов в частные руки стали новые, гибкие формы государственного контроля и управления («золотая акция», сертификаты участия в инвестициях, внушительное представительство в руководящих органах корпораций, особые права государства – миноритария и др.); по ряду позиций было ужесточено антимонопольное законодательство; сокращение «патерналистской» составляющей социальных расходов сопровождалось ростом их «профилактической» и активистской составляющих.

*Во-вторых*. Разумеется, меры правых правительств по «усечению» государства не лишены оснований. Бюрократизм, проволочки, дублирование функций, экономическая безответственность, коррупция – перечень «грехов» даже самого демократического государства может быть продолжен. Но именно «усеченное» государство оказалось не способным предвидеть и предотвратить катастрофу на рынке деривативов, противостоять чрезмерному ипотечному и потребительскому кредитованию и перегреву экономики, сконцентрировать необходимые ресурсы на ускоренном развитии производств VI технологического уклада, их доведении до привлекательного для частного бизнеса уровня прибыльности и таким образом до предела сократить неизбежную технологическую паузу и переориентировать предпринимательскую активность и ресурсы из финансового в реальный сектор экономики, принять другие упреждающие меры. Совершенно очевидно, что «избыток» государства сосуществует с его «дефицитом». В этом феномене нужно тщательно разбираться, а не постулировать «презумпцию виновности» государства.

*В-третьих*, в период новейшего кризиса государство было мобилизовано в полном смысле этого слова, и в антикризисных «боях» нашлось место для большинства «вооружений», накопленных за почти 200-летнюю историю антикризисных «войн». В этом смысле новейший кризис не стал уникальным. Его подлинная новизна состоит в том, что государство и госкапитализм понадобились для борьбы с кризисом глобального, транснационального капитализма, *вне(над)государственного* по своим амбициям и потенциам. Стало очевидным вполне банальное обстоятельство: глобальный капитал не витает в междумировых пространствах, подобно богам Эпикура, а в обязательном порядке находится в какой(их)-либо стране(ах) (даже в режиме on-line), так или иначе взаимодействует с ее(их) экономикой(ами) и государством(ами).

Относительно неожиданными стали решительные и достаточно успешные действия некоторых активно развивающихся стран, прежде всего, Бразилии, Индии и Китая, по противостоянию попыткам развитого центра во главе со США «делегировать» свои «кризисные проблемы» на периферию и посредством международных финансовых механизмов («пылесосов» и «насосов») получить столь необходимые в условиях кризиса ресурсы, главным образом, «благотворительные».

Наступление госкапитализма является весьма впечатляющим и убедительным. В его авангарде – новые государственные предприятия (SOE), предприятия с государственной поддержкой (SSE) – так называемые национальные чемпионы, мощные государственные холдинги, миноритарные пакеты акций под управлением государства (SONC), частично приватизированные предприятия (PPF), государственные банки развития, суверенные фонды благосостояния (SWF), объединяющие фонды сбережений и развития. Мощные госкомпании становятся глобальными лидерами. Так, по данным ЮНКТАД, «родиной» 285 из 653 (почти 44%) крупнейших *государственных* ТНК являются экономически развитые страны, главным образом, европейские – Дания, Франция, Норвегия, Финляндия, Германия, Швеция. В списке 50 крупнейших компаний, публикуемых газетой «Times», еще в 2004 г. госкомпании отсутствовали, а в 2011 их насчитывалось уже 11. По уровню капитализации они заняли ведущие позиции: 2-е место – Petro China, 4-е – Industrial & Commercial Bank of China, 5-е – Petrobras (Бразилия), 7-е – China Construction Bank. Мексиканская Cemex стала третьей в мире цементной компанией. В списке ведущих 20 глобальных компаний журнала «Forbes» в 2008 г. не было ни одной государственной, а в 2012 г. их стало 6 [3, с. 12–13, 1–2].

Разумеется, указанный прорыв был бы невозможен, если бы государство не «фабриковало фабрикантов» (К. Маркс) в массовом порядке в границах национальной экономики. Например, на госпредприятиях (с мажоритарным и миноритарным участием государства) экономически развитых стран производится значительная и достаточно стабильная доля ВВП: в Австрии – 27%, Великобритании, Голландии – 36%, Дании – 37%, Испании – 38%, Италии – 24%, Франции – 33%, ФРГ – 54%. Китайское государство является крупнейшим акционером около 150 ведущих национальных корпораций и по-прежнему руководит тысячами предприятий; в Сингапуре государство – собственник пакетов акций компаний, совокупный

объем продаж которых составляет около 60% ВВП страны; 80% капитализации фондового рынка Китая, 60% – России, 40% – Бразилии принадлежит корпорациям с мажоритарным или миноритарным участием государства [3, с. 1, 2, 4, 5].

Наряду с использованием опыта укрепления экономического суверенитета стран, освободившихся из-под колониальной зависимости в первой половине прошлого столетия<sup>4</sup>, правительства активно развивающихся стран успешно осваивают новые для себя формы госкапитализма, как-то: регулирование слияний и поглощений с целью «выращивания» национальных чемпионов, финансовое влияние на политику корпораций с миноритарным государственным участием посредством государственных банков (фондов) развития, использование инструментов «нового государственного управления». Например, в соответствии с последним для новых госпредприятий характерны: котировка акций на фондовых биржах с целью рыночного контроля качества менеджмента, набор персонала из ведущих частных компаний, ограничения на прямое и косвенное государственное субсидирование, независимость членов совета директоров, международный аудит и др. [3, с. 18, 33].

Исторические факты свидетельствуют, что в условиях кризиса и депрессии государственная активность относительно возрастает, а в условиях подъема – падает. Но не менее убедительна и эмпирическая правильность постепенного роста кумулятивного эффекта этатизации экономики в длительном историческом периоде. Таким образом, не лишен исторических оснований вывод о *циклично-поступательном характере эволюции госкапитализма*.

С ее современной повышательной фазой явно диссонирует экономическая ситуация в России и, особенно, в Украине. В самом деле. После ощутимого падения ВВП и промышленного производства в кризисном 2009 году, в самом начале 2010 года Правительство РФ инициирует «новую приватизацию», направленную, в частности, на существенное расширение перечня секторов (отраслей) экономики, предприятия которых приватизируются, приватизацию ряда крупнейших бюджетобразующих компаний, привлечение внебюджетных инвестиций в развитие приватизируемых предприятий [4, с. 15]. «Уход» государства осуществляется по апробированной схеме: государственные органы управления преобразуются в агентства, агентства – в государственные унитарные предприятия, затем последние акционируются, следующий шаг – приватизация принадлежащих государству пакетов акций, а также дополнительная эмиссия акций с целью «вытеснения» государства. Его небольшая доля сохраняется, главным образом, с целью реализации возможностей бюджетного финансирования и страхования предпринимательских рисков бюджетными средствами. Юридический статус госучреждений и организаций перманентно преобразуется в направлении снижения уровня реализации функций государства как собственника. При этом по-прежнему отсутствует законодательство, регулирующее управление госсобственностью, в том числе, пакетами акций государства в акционерных обществах [5, с. 31, 32, 44–45].

Масштабы государственного антикризисного активизма в Украине уступают российским. Докризисный уровень ВВП и промышленного производства не достигнут, прежде всего, по причине слабости и неэффективности государства. Глубина и масштабы украинской приватизации превышают российские. Приватизированы практически все эффективные предприятия и значительная часть стратегических объектов. Если в России борьба сил «национализации» и «приватизации» государства идет с переменным успехом, то в Украине государство преимущественно «приватизировано» в том смысле, что его решения и действия в значительной степени отвечают интересам крупной олигархической буржуазии, к сожалению, не владеющей талантами видения стратегических перспектив Украины, которые отвечают коренным *общенародным* интересам.

Таким образом, с учетом современных реалий несомненным шагом вперед для Украины является формирование демократического и социализированного государственного капитализма с некоторыми чертами белорусского. Связанные с этим научные проблемы требуют специального рассмотрения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. State Capitalism. Special report // The Economist. – 2012. – January 21.
2. Дмитриева, О.Г. Особенности управления государственной собственностью в Российской Федерации / О.Г. Дмитриева // Российский экономический журнал. – 2013. – № 2. – С. 30–46.
3. Ленин, В.И. Полн. собр. соч. – Т. 43. – С. 222.
4. Радыгин, А., Симачев, Ю., Энтов, Р. Государство и разгосударствление: риски и ограничения «новой приватизационной политики» / А. Радыгин, Ю. Симачев, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2011. – № 9. – С. 4–26.
5. Кондратьев, В.Б. Государственный капитализм на марше [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.perspektivy.ru>. – ПЕРСПЕКТИВЫ. Фонд исторической перспективы.

<sup>4</sup> В частности, речь идет о решительной поддержке национального капитала и ограничении экспансии иностранного, формировании мощного госсектора с целью мобилизации внутренних ресурсов и преодоления колониально-сырьевой структуры экономики, усилении общенациональной составляющей государственного экономического регулирования.

**Anna DZIURNY**, doktor  
 Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego  
 anna\_dziurny@wp.pl

## AMERYKAŃSKIE GLOBALNE MODELE ROZWOJU GOSPODARCZEGO

### WSTĘP

Analiza konstrukcji najważniejszych amerykańskich globalnych modeli rozwojowych współczesnego świata – do których zaliczyć należy przede wszystkim modele CIA oraz Rand Corporation - dowodzi, iż praktycznie wszystkie spośród nich podejmują kwestie ekonomiczne. Podstawę ich konstrukcji stanowi zbiór wyznaczników na który składa się: metodologia badań i konstrukcji modelu (opisana: podstawą, obiektem, przestrzenią i przesłankami badań, charakterem i rodzajem modelu); identyfikacja i charakterystyka determinantów sfery realnej (wyznaczonymi przez kapitał rzeczowy, naturalny, ludzki, intelektualny i społeczny) oraz identyfikacja i charakterystyka determinantów sfery regulacyjnej (wynikającymi z: koncepcji i założeń polityki społeczno-gospodarczej, strategii realizacji).

#### 1. Modele Centralnej Agencji Wywiadowczej (CIA)

Instytucją w ramach której statutowej działalności wygenerowano szereg modeli rozwojowych współczesnego świata jest Centralna Agencja Wywiadowcza, pełniąca rolę rządowej agencji służby wywiadowczej USA. Zajmuje się ona pozyskiwaniem i analizą informacji o zagranicznych rządach, korporacjach i osobach indywidualnych oraz opracowywaniem, na podstawie tych informacji, raportów dla instytucji rządowych USA. Organizowała ona także operacje, których celem była interwencja w wewnętrzne sprawy wybranych państw, od propagandy po wspieranie oddziałów paramilitarnych<sup>5</sup>.

Organizacyjnie CIA podzielona jest na cztery sektory: Krajowy Tajny Serwis (NCS), Zarząd Inteligencji (DI), Zarząd Nauki i Techniki (DS&T) oraz Zarząd Poparcia (DS). Ich zadania związane są ze zbieraniem, analizowaniem, i rozpowszechnieniem informacji wywiadowczych do głównych amerykańskich urzędników państwowych.

Centralna Agencja Wywiadowcza jest twórcą kilku modeli czy też pewnego rodzaju raportów prognostycznych „The Global Trends”. Ostatnim czwartym z raportów, a w konsekwencji modeli jest „The Global Trends 2025: Transformed World”. Twórcy tego dzieła mają nadzieję, iż wywoła on szereg dyskusji na całym świecie<sup>6</sup>. Składa się z siedmiu podrozdziałów. Są to: globalizacja gospodarki; demograficzny dysonans; nowi globalni gracze; braki pośród obfitości; rosnące zagrożenia wybuchem konfliktów; czy system międzynarodowy sprosta wyzwaniom?; oraz podział władzy w wielobiegunowym świecie.

W raporcie przedstawiono alternatywne scenariusze przyszłości, na podstawie analizowanych trendów. Autorzy stwierdzili, iż najbliższe 15-20 lat może odegrać ważną rolę, wręcz zwrotną z punktu widzenia historii. Rzeczywistość jednak zależy od wielu czynników oraz ich wzajemnych oddziaływań. Zwrócono uwagę na główne niewiadome, które dotyczą relatywnego potencjału wobec sił podmiotów niepaństwowych i stopnia rozwoju globalnej kooperacji<sup>7</sup>. Zasadnicza jego uwaga zwrócona jest na problemy globalizacji gospodarczej, zmian demograficznych oraz narastającego zjawiska ograniczoności zasobów surowcowych.

#### 2. Modele Rand Corporation

Znaczący dorobek w globalnym modelowaniu rozwoju świata ma instytucja Rand Corporation jest instytucją non-profit, która działalność ukierunkowana jest na tworzenie podstaw decyzyjnych do kreacji polityki jak również do podejmowania decyzji poprzez badania i analizy. Istnieje już od ponad 60 lat. W tym czasie zmienił się także jej charakter. Rand Corporation działając obecnie zarówno w sektorze prywatnym jak i publicznym, analizuje jak również wypracowuje skuteczne rozwiązania, które odpowiadają na wyzwania stojące zarówno przed pojedynczymi krajami, jak również przed światem. Wyzwania te obejmują krytyczne kwestie społeczno – ekonomiczne, jak edukacja, ubóstwo, przestępczość i środowisko oraz szereg kwestii bezpieczeństwa narodowego. W tej instytucji pracują najwybitniejsi światowi naukowcy z różnych dziedzin, o czym może świadczyć fakt, iż wielu jej pracowników, jak również konsultantów oraz doradców Rand Corporation, jest laureatami Nagrody Nobla. Znajdują oni skuteczne rozwiązania trudnych, wrażliwych i ważnych problemów. Poprzez ich zaangażowanie w wysokiej, jakości badania, analizy oraz zaawansowane narzędzia analityczne, które były opracowywane przez wiele lat, RAND angażuje się do tworzenia wiedzy, informacji oraz rozwiązań problemów, które będą skuteczne i trwałe<sup>8</sup>.

Organizacja ta zaangażowana jest w realizację interesów publicznych. Jej funkcjonowanie odwołuje się do licznych zasad instytucjonalnych, które dostarczają wiele formalnych i nieformalnych norm postępowania dla tej organizacji oraz wszystkich jej pracowników i współpracowników. Do najważniejszych z pośród nich należą: jakość i obiektywizm pracy; unikanie konfliktów interesów; zobowiązanie do uczciwości, sprawiedliwości, równości szans i poszanowania w relacjach między ludzkich; sumienne zarządzania zasobami finansowymi, majątkiem i poufnymi informacjami; poszanowanie dla prawa i obowiązków; współodpowiedzialność za ochronę i wiarygodność informacji oraz obiektywizm i bezstronność badań i analiz. Zasady te są wspierane przez politykę wewnętrzną Rand Corporation oraz stosowne procedury, które to wytyczone są na podstawie zasady etycznych i prawnych.

Z punktu widzenia podjętych w rozprawie rozważań, na uwagę zasługuje jeden z najnowszych raportów RAND autorstwa A.J.Tellis, L.Biallyego, Ch.Layenela, M.McPhersona oraz J.Sollingera zatytułowany „Measuring National Power in the Postin-

<sup>5</sup> Por. Central Intelligence Agency, w: <http://pl.wikipedia.org/wiki/CIA>

<sup>6</sup> Por. Mapping the global future, Report of the National Intelligence Council's 2020 Project, *Based on consultations with nongovernmental, experts around the world*, Government Printing Office (GPO), Superintendent of Documents, PO Box 391954, Washington 2004, s. 25.

<sup>7</sup> Ibidem, s. 51.

<sup>8</sup> G. F. Treverton, S. G. Jones, *Measuring National Power*, Published by the RAND Corporation, Santa Monica 2005, s. 10, [w:] [http://www.rand.org/pubs/conf\\_proceedings/2005/RAND\\_CF215.pdf](http://www.rand.org/pubs/conf_proceedings/2005/RAND_CF215.pdf)

dustrial Age". W tej publikacji jej autorzy zajmują się pomiarem potęgi państw w erze postprzemysłowej (tak zwanej informacyjnej).

U progu XXI wieku, pojęcie władzy jest ważniejsze niż kiedykolwiek, stało się ono również przedmiotem wielu dyskusji. Biorący w niej udział naukowcy, zaczęli zadawać sobie pytanie, jak zmierzyć siłę Stanów Zjednoczonych? Trzeba oczywiście wziąć pod uwagę potencjał innych państw, jak również to iż sytuacja polityczna może ulec zmianie<sup>9</sup>.

Autorzy raportu postrzegają państwo, jako system. Wejściem do takiego postrzegania są zasoby państwa, natomiast wyjściem jest potęga militarna, które ma znaczenie fundamentalne w polityce międzynarodowej. Wejście i wyjście łączy proces transformacji zasobów w potęgę militarną, który został przedstawiony, jako mechanizm funkcjonowania państwa. Do objaśnienia systemu używa się kategorii systemu, otoczenia oraz wejść i wyjść. Zamianę wejść na wyjścia zapewnia proces transformacji<sup>10</sup>. Podejście RAND ma charakter analityczny. Każdy z podsystemów składa się z kilkudziesięciu zmiennych, które są niezbędnym minimum ilościowym.

W raporcie jego autorzy założyli, iż narodową władzę należy dzielić na trzy elementy, które są ze sobą połączone: zasoby naturalne, funkcjonowanie państwa oraz zdolność wojska. Lista ta zawiera „niezbędne minimum» wskaźników analitycznych, charakteryzujące narodowe możliwości państw w erze postindustrialnej<sup>11</sup>.

Technologie postrzegane są jako zasób obejmujący sobą takie elementy jak: informacja i łączność, materiały, produkcja, biotechnologia i nauka o życiu, transport powietrzny i lądowy oraz energia i środowisko. Kluczowymi w tym zbiorze są technologie wojskowe, mianowicie: istniejące zdolności produkcyjne oraz publiczne i prywatne wydatki na B+R związane z kluczowymi technologiami cywilnymi i wojskowymi.

Pod pojęciem przedsiębiorczość rozumieją oni potencjał wynalazczości, czyli: całkowite wydatki publiczne i prywatne na B+R, udział całkowitych wydatków publicznych i prywatnych na B+R w produkcie narodowym brutto (PNB), liczba patentów w zakresie kluczowym technologii w stosunku do USA. Kolejnymi elementami przedsiębiorczości, według autorów raportu, są potencjał innowacyjny (mierzony liczbą patentów zastosowanych w produkcji) oraz rozprzestrzenianie się innowacji (poziom spójności IT oraz ilości organizacji badawczych w zakresie handlu i przemysłu).

Natomiast zasoby ludzkie opisywane są zbiorem wskaźników, takich jak: edukacja formalna; całkowite wydatki publiczne i prywatne na edukację; całkowite wydatki publiczne i prywatne na edukację na 1 mieszkańca oraz ich udział w PNB; całkowite wydatki prywatne i publiczne na edukację na poszczególne poziomy: pierwszy; drugi; trzeci; zawodowy; kontynuacje; udział uczęszczających i kończących naukę na poszczególnych poziomach; rodzaje specjalizacji na pierwszym i drugim poziomie oraz w profilach: matematyka i nauki fizyczne – nauki biologiczne – technika- nauki społeczne i nauki o zachowaniu – sztuki i humanistyczne; ilości specjalistycznych instytutów badawczych (zwłaszcza w obszarach kluczowych technologii).

Z kolei przy identyfikacji i ocenie zasobów finansowych (nazywanych inaczej kapitałowymi) bierze się pod uwagę takie wskaźniki jak: rozmiary oszczędności; udział oszczędności publicznych i prywatnych w PNB; poziom zagranicznych inwestycji bezpośrednich i portfelowych; zagregowany wzrost; rozmiar i stopę wzrostu PNB oraz rozmiar i stopa wzrostu PNB na 1 mieszkańca; wzrost sektorowy; względne wyniki sektorów i stopy wzrostu różnych sektorów (szczególnie sektory wytwórcze i sektory „produkcji opartej na wiedzy”).

Zasoby rzeczowe (fizyczne), opisywane są takimi czynnikami jak: energia; kluczowe minerały; oraz poziom produkcji krajowej i skala dostępu do źródeł zagranicznych<sup>12</sup>.

Pozostałe dwa elementy, to funkcjonowanie państwa i zdolności wojskowe. Pierwszy z tych elementów opisywany jest takimi wskaźnikami jak: siła powiązań państwo – społeczeństwo (w ich skład wchodzi: bezpośrednie i pośrednie podatki w stosunku do tych stosowanych w handlu międzynarodowym; stosunek dochodów niepodatkowych do podatków pochodzących z podatków bezpośrednich; rzeczywiste dochody podatkowe wobec możliwości podatkowych, mierzonych w stosunkach do porównywalnych państw).

Ustrojowa zdolność do rozwiązywania problemów i system wartości obejmuje sobą: charakterystykę narodu według kryterium TIMSS; poziom publicznego wsparcia finansowanego badań B+R i inwestycji w kluczowe technologie; poziom publicznego wsparcia finansowego inwestycji w kształtowanie kapitału ludzkiego.

W modelu tym, jego autorzy, biorąc pod uwagę zdolności wojskowe, wzięli pod uwagę takie wskaźniki jak: zasoby strategiczne, (w których skład wchodzi: absolutna wielkość budżetu obronnego; wielkość budżetu obronnego w stosunku do PNB i porównywalnych państw; poziom wykształcenia żołnierzy z poboru i korpusu oficerskiego; liczba instytucji w zakresie badań, rozwoju, doświadczeń i ocen zajmujących się walką; ilość zaawansowanych urzędzeń szkoleniowych oraz posiadanie silnie wzmacniających się wzajemnie systemów bojowych).

Opisując zaś zdolność do konwersji odwołują się do takich wyznaczników jak: skala szkolenia wojskowego za granicą; liczba połączonych ćwiczeń wojskowych wysokiego szczebla.

Sprawność wojskowa zaś opisują różne wskaźniki technologii i integracji<sup>13</sup>.

W raporcie tym, autorzy zaznaczyli, iż przyszłymi zagrożeniami mogą być czynniki połączone ze sobą z zakresu gospodarki, wojska, ochrony środowiska i innych zmiennych. Do najgroźniejszych zagrożeń zaliczyli: poważne zmiany gospodarcze, takie jak tzw „spłaszczenie świata» oraz wzrost offshoringu i outsourcingu; zagrożenia dla środowiska, takie jak: globalna zanieczyszczenie; zagrożenia militarne, w tym terroryzm; zmiany demograficzne, takie jak wzrost megacities, starzenia się społeczeństw i

<sup>9</sup> Por. A.J. Tellis, L. Bially, Ch. Layne, M. McPherson, J. Sollinger, Measuring National Power in the Postindustrial Age, RAND, 2000, s. 18.

<sup>10</sup> Por. M. Sułek, Programowanie gospodarczo – obronne, Wyd. Bellona, Warszawa 2008, s. 131.

<sup>11</sup> Ibidem, s. 28.

<sup>12</sup> Por. M. Sułek, Programowanie...op.cit., s. 132–134.

<sup>13</sup> Ibidem, s. 134.



migracje; techniki i wyzwania edukacyjne; rozprzestrzenienie broni masowego rażenia; zmiany ideowe, takie jak zmniejszenie liberalizmu lub odwrócenie fali demokratycznych; nowe zagrożenia dla zdrowia, np. pojawianie się nowych chorób; oraz wzrost liczby nowych podmiotów<sup>14</sup>.

### ZAKOŃCZENIE

Podejścia metodologiczne i merytoryczne stosowane przez oba centra analityczne CIA i RAND charakteryzuje weryfikacja starych i przywoływanie nowych, świeżych podejść do głównych światowych trendów, które mogą wystąpić w ciągu najbliższych 10-15 lat. Raporty przedstawiane przez te instytucje kreślą prawdopodobne sytuacje a nie 100% pewne prognozy. Głównym celem tych projektów, jest zapewnienie decydom w USA informacji z myślą o rozwoju świata, jego ewolucji oraz szansach i zagrożeniach, jakie przed nim stoją.

Formułowane prognozy podkreślają, iż w najbliższych dziesięcioleciach system międzynarodowy, prawie w niczym nie będzie przypominał, tego, który został ukształtowany po II wojnie światowej. Wpływ na to będzie miało wiele istotnych czynników, a mianowicie: pojawienie się nowych potęg gospodarczych, rozwój gospodarki światowej, bezprecedensowy w skali świata przepływ bogactwa i potencjału gospodarczego ze świata zachodniego na wschód, jak również wzrost znaczenia podmiotów niepaństwowych.

Większość krajów rozwijających się, w nadziei na szybki rozwój gospodarczy i osiągnięcie politycznej stabilności, będzie skłaniać się raczej ku modelowi państwa centrycznemu, niż tradycyjnemu zachodniemu modelowi gospodarki rynkowej i demokratycznemu ustrojowi politycznemu. Zasadniczy podział na dwa modele przetrwa, natomiast rosnąca rola państwa w gospodarce krajów zachodnich może sprawić, iż różnice między nimi nie będą tak bardzo widoczne jak obecnie<sup>15</sup>.

### BIBLIOGRAFIA

1. Global Trends 2025. A transformed World. US Government Printing Office, Washington, 2008.
2. Mapping the global future, Report of the National Intelligence Council's 2020 Project, Based on consultations with non-governmental, experts around the world, Government Printing Office (GPO), Superintendent of Documents, PO Box 391954, Washington, 2004.
3. Sułek, M., Programowanie gospodarczo-obronne. – Wyd. Bellona, Warszawa.
4. Tellis, A.J., Bially, L., Layne, Ch., McPherson, M., Sollinger, J., Measuring National Power in the Postindustrial Age. – RAND, 2000.
5. Treverton g.f., Jones s.g., Measuring National Power, Published by the RAND Corporation. – Santa Monica, 2005. – s. 10, [w:] [http://www.rand.org/pubs/conf\\_proceedings/2005/RAND\\_CF215.pdf](http://www.rand.org/pubs/conf_proceedings/2005/RAND_CF215.pdf)
6. Central Intelligence Agency, [w:] <http://pl.wikipedia.org/wiki/CIA>

**Бокша Н.В., Жук В.И.**

УО «Полесский государственный университет»

г. Пинск, Республика Беларусь

[zvi\\_44@rambler.ru](mailto:zvi_44@rambler.ru)

## АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Одна из новых областей экономической науки – анализ экономического роста с микроэкономической точки зрения. В центре внимания такого анализа находится фирма как движущий фактор роста, а не широкие агрегированные показатели, которые составляют суть макроэкономики. Изучение инвестиционного климата и того, как фирмы преуспевают и создают рабочие места, позволяет экономистам по-новому взглянуть на динамику развития и сокращения бедности. В конце концов, фирмы создают более 90 процентов рабочих мест, производят основную массу товаров и услуг, необходимых для повышения уровня жизни, и составляют большую часть налоговой базы, требующейся для финансирования общественных услуг.

*Doing Business* «Ведение бизнеса» – глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю создания ими благоприятных условий ведения бизнеса. В рамках проекта оцениваются и отслеживаются изменения нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность местных, прежде всего малых и средних компаний, на протяжении всего их жизненного цикла – от создания и до ликвидации.

Общее улучшение позиции в мировом рейтинге “*Doing Business*” – это весьма позитивный знак для иностранных инвесторов, которые, руководствуясь данными отчета, могут увеличить приток прямых иностранных инвестиций в будущем.

В 2012 г. задача войти в топ-30 мирового рейтинга по условиям ведения бизнеса прозвучала на государственном уровне, а сроком ее исполнения определен 2015 год. С одной стороны, нахождение Беларуси в числе стран-лидеров по либерализации бизнес-среды в течение последних лет позволяет высоко оценить шансы на дальнейшее повышение позиции в рейтинге *Doing Business*. Однако, с другой стороны, в 2009–2013 наблюдалось очевидное снижение темпов роста рейтинга Беларуси.

<sup>14</sup> Por. A.J. Tellis, L. Bially, Ch. Layne, M. McPherson, J. Sollinger, Measuring ...op.cit., s. 34.

<sup>15</sup> Por. Global Trends 2025. A transformed World. US Government Printing Office, Washington 2008, s. 14–15.

В 2008 страна занимала 85-е место из 183 (согласно результатам *Doing Business – 2009*), в 2009 году ее положение улучшилось – страна поднялась на 64-е место. После этого произошел некоторый «откат» к прежним позициям (91-е место в 2010), а в последние два года Беларусь несколько стабилизировала свое место в середине первой сотни рейтинга (2011 год – 60-е, 2012 год – 64-е место, 2013 год – 63-е).

Относительно других стран позиции Беларуси в рейтинге *Doing Business – 2014* также противоречивы. Страна убедительно опережает своего главного партнера по Таможенному союзу – Россию, а также Украину. Но, несмотря на очевидные улучшения позиции в рейтинге, Беларусь по-прежнему существенно отстает от своих приграничных «западных» партнеров (Эстонии, Латвии, Литвы, Польши), а также некоторых стран СНГ (Грузии, Армении) и своего другого партнера по экономической интеграции – Казахстана.

Наибольшие успехи в либерализации условий ведения предпринимательской деятельности, согласно отчету *Doing Business*, достигнуты по показателям «Регистрация предприятия» и «Регистрация собственности». Беларусь упростила процедуру создания предприятий за счет снижения платы за регистрацию и ликвидации требований первоначального взноса капитала в банк до регистрации.

Кроме того, Беларусь упростила процедуру передачи в собственность недвижимости путем введения ускоренной процедуры регистрации собственности.

Предпринятые еще в 2009 меры по деbüroкратизации этих процессов, ориентированные на сокращение количества необходимых процедур (например, Декрет № 1 от 16 января, согласно которому введен заявительный принцип регистрации бизнеса), позволили Беларуси занять в 2013 году – 15-е и 3-е места по простоте регистрации предприятия и собственности соответственно.

По простоте регистрации собственности Беларусь значительно опережает не только близлежащие страны (Украину и членов Евросоюза – Литву, Латвию, Польшу), но и партнеров по Таможенному союзу и Единому экономическому пространству – Россию и Казахстан. Так, в Беларуси в среднем требуется наименьшее количество дней на выполнение одной процедуры (4 дня), в то время как в остальных странах этот срок превышает две недели.

В мировом рейтинге Беларусь находится на высоком месте и по обеспечению исполнения контрактов. Согласно отчету специалистов Всемирного банка, несмотря на незначительное ухудшение некоторых значений, в 2013 году Беларусь обосновалась на 13-м месте.

По вопросам получения разрешений на строительство количество дней, затрачиваемых на прохождение необходимых процедур, по-прежнему остается высоким. Незначительное уменьшение стоимости каждой процедуры связано в первую очередь с девальвациями национальной валюты в 2009 и 2013 годах.

Беларусь улучшила процесс решения проблем неплатежеспособности, приняв новый закон о банкротстве, который, помимо всего прочего, изменяет процесс назначения арбитражных управляющих и стимулирует продажу активов в случае неплатежеспособности. Этот закон также регулирует ответственность акционеров и директоров неплатежеспособной компании. Что касается разрешения неплатежеспособности, то здесь, с одной стороны, в течение обозначенного периода наблюдалось снижение количества времени, необходимого для покрытия долга, однако, с другой стороны, коэффициент взыскания то повышался до 2011 года, то незначительно снизился к 2013 году. Как результат – 74-е место по обоим показателям в 2013 году.

По уровню защиты инвесторов Беларусь занимает невысокую позицию. Показатель складывается из трех аспектов: (1) прозрачность сделок между связанными лицами (индекс раскрытия информации о сделке), (2) ответственность директоров за проведение операций в своих интересах (индекс ответственности директоров), (3) способность акционеров подавать в суд на должностных лиц и директоров за неправомерные действия (индекс легкости судебного преследования руководителей компаний акционерами). В 2009–2013 наблюдалась положительная динамика по показателю индекса открытости (рост на 2 процентных пункта), что на 0,63 процентного пункта повысило средний индекс защиты интересов инвесторов. Однако стабильно низкий индекс ответственности директора (0 баллов по 10-балльной шкале) не позволил стране занять высокое место, и в результате Беларусь расположилась на 98-м месте, ухудшив позиции предыдущих лет.

Значительный прогресс – в вопросах упрощения системы налогообложения в Беларуси. Начало этому процессу положено во все том же посткризисном 2009 году, когда уже 3 января был принят Указ № 1 (упрощение системы налогообложения). В дальнейшем белорусское руководство продолжило политику либерализации налогового законодательства, что, в частности, отразилось на существенном сокращении количества выплат (со 107 в 2009 до 82 в 2010; а в 2011 году – 18 и 10 – в 2013 году). Произошло уменьшение общего времени, затрачиваемого на уплату трех самых больших налогов (с 900 часов в 2009 до 798 в 2010 и 654 в 2011 году, а в 2013 году – 319). Сократилась также и общая налоговая ставка, рассчитываемая как процент от прибыли до налогообложения: в 2009, по данным *Doing Business*, она составила 99,7%, в 2010 – 80,4%, в 2011 – 62,6%, 2013 – 54%.

В 2009–2013 гг. предприняты меры по либерализации системы налогообложения непосредственно для субъектов малого и среднего предпринимательства. Тем не менее, несмотря на мероприятия по либерализации законодательства в течение рассматриваемого периода, Беларусь по совокупности показателей налогообложения заняла в мировом рейтинге лишь 158-е место в 2011, 133-е в 2013 году.

Негативным обстоятельством является и тот факт, что, в отличие от простоты регистрации предприятия (где Беларусь оказалась лидером среди ряда близлежащих стран), по налогообложению среди приграничных государств и партнеров по ТС и ЕЭП Беларусь заняла предпоследнее место по итогам 2013 года. Имея не намного большее количество выплат, чем, например, в Казахстане, Латвии или России, а также опережая Литву, Украину и Польшу по данному показателю, Беларусь существенно отстает от этих стран, кроме Польши, по времени, затрачиваемому на уплату трех самых больших

налогов. Если в 2013 году в России, Казахстане и Литве на это требовалось менее 200 часов, а в Латвии и Украине – менее 300 часов, то в Беларуси – 319 часов, что не намного меньше Польши (390 часов).

По итогам 2013 года, Беларусь заняла низкое 149-е место по условиям осуществления субъектами хозяйствования международных торговых операций. В 2011–2013 снизилась средняя стоимость экспорта и импорта.

Беларусь существенно отстает по данным показателям от приграничных государств из Евросоюза (в первую очередь – по стоимости экспорта и импорта), однако несколько опережает своих партнеров по интеграционным объединениям – Россию и Казахстан.

В целом можно сделать вывод, что в Беларуси при осуществлении предпринимательской деятельности созданы сравнительно лучшие условия для открытия нового предприятия, в то время как условия ведения бизнеса на существующем предприятии по-прежнему отстают от ближайших государств по ряду показателей. Тем не менее, в течение 2009–2013 гг. по большинству показателей рейтинга наблюдалась положительная динамика. Неслучайно за последние шесть лет публикации отчетов *Doing Business* Беларусь признана одним из ведущих в мире реформаторов, замыкая тройку наиболее активных стран-реформаторов по совокупному эффекту от либерализации условий ведения бизнеса, отраженных в индикаторах в период между *Doing Business* – 2006 и *Doing Business* – 2012 (после Грузии и Руанды).

Общеизвестно, что рейтинг Всемирного банка служит своего рода ориентиром не только для отечественного бизнеса, но и для потенциальных иностранных инвесторов, стимулируя их вкладывать средства в страну с наивысшей позицией.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Всемирный банк. 2013. «Ведение бизнеса 2014: Понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий». – Вашингтон: Группа Всемирного банка. DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. Лицензия: Creative Commons Attribution CC BY 3.0.

2. Белорусский бизнес 2013: состояние, тенденции, перспективы. – Исследовательский центр ИПМ, 2013.

**Бурачек И.В.**, к.э.н., доцент

УО «Житомирский государственный технологический университет»

г. Житомир, Украина

igor\_burachek@ukr.net

### КОРПОРАТИВНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

На современном этапе развития экономики эффективность осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия существенно зависит от оптимальности построения системы безопасности бизнеса, которая должна обеспечивать защиту его интересов от негативного влияния внешней и внутренней среды. Как следствие, корпоративный сектор экономики в Украине функционирует и развивается в условиях значительного количества дестабилизирующих факторов. Они по-разному влияют на отдельно взятое предприятие, в результате чего могут привести к потерям. Особенно на уменьшение прибыли предприятия влияют недобросовестная конкуренция и противоправные действия криминальных структур. Кроме того, одной из самых больших проблем безопасного функционирования субъектов хозяйствования в Украине является их низкая инвестиционная привлекательность, которая связана с недостаточным уровнем развития корпоративного управления и контроля, плохой информированностью владельцев, нарушением этических норм и несоблюдением основных принципов корпоративной культуры. Поэтому проблема формирования системы корпоративной безопасности бизнеса является актуальной и требует научного поиска.

Исследование теоретических и практических основ экономической безопасности развития бизнеса нашли отражение в трудах отечественных и зарубежных ученых З.В. Березы, А.С. Власюка, В.Е. Духова, С. Н. Ильяшенко, М.П. Капустина, А.В. Козаченко, П.Я. Кравчука, А.М. Ляшенко, В.Я. Нусинова, В.П. Пономарева, А.С. Соснина, В.И. Франчука и других. Однако, по мнению большинства специалистов, теоретико-методологические основы обеспечения системы корпоративной безопасности бизнеса еще недостаточно разработаны и могут быть объектом дальнейших научных исследований.

Проанализировав литературные источники, освещающие проблемы экономической безопасности предприятия, отметим, что почти все ученые для определения безопасности предприятия применяют термин «экономическая безопасность предприятия», лишь некоторые из них употребляют термин «корпоративная безопасность» [2; 3; 6]. А.С. Соснин и П.Я. Прыгунов [6] только выделяют подсистему корпоративной безопасности в системе управления предприятием, но при этом не делают акцент на определении его сущности. А.Я. Кравчук и П.Я. Кравчук не только предложили использовать термин «корпоративная безопасность» для толкования безопасности развития субъектов хозяйствования на микроуровне, обосновав свой выбор, но и разработали собственную методику механизма ее обеспечения [2].

Понятие «корпоративная безопасность» в научной литературе встречается редко и имеет противоречивое содержание. Например, в своей работе С.Н. Ильяшенко утверждает, что корпоративная безопасность – это «состояние эффективного использования ресурсов и существующих рыночных возможностей, позволяет предотвращать внутренние и внешние угрозы и обеспечивает длительное выживание и устойчивое развитие на рынке в соответствии с выбранной миссией» [1].

И.И. Цигилик рассматривает последнюю категорию как «состояние корпоративных ресурсов и предпринимательских возможностей, при котором гарантируется эффективное их использование для обеспечения стабильного функциониро-

вания и динамического научно-технического и социального развития, предотвращения внутренних и внешних негативных воздействий (угрозам)» [7].

Как видим, приведенные выше определения по содержанию больше подходят к понятию «экономическая безопасность корпорации», чем к «корпоративной безопасности».

Суть системного подхода в трактовке понятия «корпоративная безопасность» заключается в определении ее как системы безопасного функционирования бизнеса, которая включает в себя определенный комплекс системообразующих элементов. Эти системообразующие элементы связаны между собой и постоянно оказывают влияние друг на друга.

Корпоративная безопасность включает в себя большое количество понятий, регламентов и систем: это и эффективный процесс производства и реализации продукции, и обеспеченность финансовыми ресурсами, и режим защиты коммерческой тайны, внутренняя работа с сотрудниками с целью предотвращения негативных явлений, и внутренняя контрразведка, и служебные расследования по угрожающим безопасности сигналам и фактам, и информационно-аналитическая работа в интересах безопасности и, наконец, техническая и физическая защита предприятия, организации, учреждения [4].

Кроме всего вышесказанного корпоративная безопасность призвана обеспечивать состояние защищенности имущественных интересов собственников бизнеса, систем гарантий и мер, обеспечивающих: контроль собственников за принадлежащей им компанией, возможность своевременного предотвращения конфликтов с совладельцами, менеджмент, наличие механизмов защиты в случае нарушений прав владельца бизнеса другими лицами. Вопросы обеспечения данного аспекта корпоративной безопасности являются важными для всех видов обществ, однако наибольшую актуальность они имеют для акционерных.

Вместе с этим следует учитывать, что угрозы, связанные с недостатками и просчетами самого предприятия при взаимодействии с субъектами внешней и внутренней среды, также могут привести к возникновению угроз. К таким угрозам относятся: недостатки в работе с персоналом (несовершенное планирование, расстановка, организация, управление персоналом, нерешенность социальных проблем работников предприятия, высокая текучесть кадров, отсутствие профессиональных руководителей для управления корпорацией, неэффективная работа службы внутренней безопасности); недостатки в работе с акционерами (недопущение их к участию в управлении товариществом, низкий уровень дивидендных выплат или их отсутствие в течение длительного времени, нарушения прав акционеров по поводу предоставления им необходимой информации); недостатки в работе с топ-менеджментом (неэффективная система материального и нематериального стимулирования, недостаточный размер оплаты труда, незаинтересованность в результатах труда, отсутствие возможности самовыражения, удовлетворения собственных амбиций, привлечения к принятию стратегических решений).

Кроме того, внутренние угрозы могут быть связаны с недостаточным уровнем организации мер, принимаемых для устранения причин и условий, которые этим недостаткам способствуют. Это низкий уровень организации работы с конфиденциальными документами (финансовыми, гражданско-правовыми, техническими, электронными носителями информации и т. п.); низкий уровень внутривладельческого контроля за осуществлением финансово-хозяйственных операций, ведение бухгалтерского учета материальных ценностей и денежных средств, составление бухгалтерской и другой документации фирмы, которые непосредственно способствуют совершению корыстных преступлений на предприятии; нарушение налогового, хозяйственного законодательства (выражается в сокрытии полученных доходов, наличии двойной бухгалтерии, осуществлении фиктивных хозяйственных операций, нарушении финансовой дисциплины в расчетах с поставщиками и партнерами, задержке с выплатой заработной платы работникам, что может привести к расторжению заключенных сделок и судебных исков); неудовлетворительное состояние обеспечения сохранности материальных ценностей, денежных средств и сведений, составляющих коммерческую, банковскую и иную тайну; низкий организационный уровень защиты компьютерных систем от несанкционированного доступа и т. д.

Вместе с тем угрозами корпоративной безопасности могут быть недостатки в корпоративном управлении, в результате чего нарушаются права акционеров, что, в свою очередь, приводит к корпоративным конфликтам, банкротству предприятий и т. д. [5].

Кроме угроз, вызванных непосредственно просчетами и недостатками в процессе корпоративного управления предприятиями, внешняя среда содержит также ряд угроз, которые могут повлечь тяжелые последствия для корпоративных интересов предприятия: хищение материальных ценностей и денежных средств лицами, не работающими в данной фирме; промышленный шпионаж (тайное наблюдение за сотрудниками фирмы, заражение компьютерных программ вирусами, копирование компьютерных программ, подслушивания переговоров и т. д.); незаконные действия конкурентов (переманивание сотрудников фирмы, которые обладают коммерческой тайной, на более высокие должности, прямой подкуп сотрудников фирмы представителями конкурентов, компрометация руководителей и отдельных сотрудников, заключение фиктивных гражданско-правовых сделок, угрозы физических расправ над сотрудниками фирмы и их близкими, вплоть до их устранения, ограбления, разбойные нападения и т. п.); коррупция во властных структурах (возможность влияния через работников различных контролирующих органов, налоговой службы, администрации).

Поэтому, решение проблемы обеспечения корпоративной безопасности должно быть стратегической целью деятельности любого предприятия. При этом под корпоративной безопасностью функционирования любого предприятия следует понимать не только состояние защищенности его ресурсов от возможного возникновения угроз, но и процесс предупреждения влияния дестабилизирующих факторов, способность своевременно и адекватно реагировать на все негативные проявления среды.

Корпоративная безопасность является понятием интегрированным, комплексным, под которым понимается как со-

стояние основных показателей социально-экономической системы, которые могут определять уровень безопасности как свойство системы, т.е. естественное стремление к самосохранению, а также как функцию системы, ее конкретную деятельность по противодействию угрозам. Корпоративная безопасность является более широким понятием чем категория «экономическая безопасность» за счет увеличения видов объектов безопасности.

Таким образом, корпоративная безопасность предприятия направлена на достижение развития предприятия в перспективе. Обеспечение корпоративной безопасности предприятия необходимо осуществлять комплексно, то есть по всем ее функциональным составляющим. Высокий уровень корпоративной безопасности создает предпосылки для стабильного развития бизнеса и способствует конкурентоспособности на рынке.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ільяшенко, С.М. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки / С. Н. Ільяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 23. – С. 12–19.
2. Кравчук, О.Я. Діагностика та механізм забезпечення корпоративної безпеки підприємства : [монографія] / Олег Ярославович Кравчук, Павло Ярославович Кравчук. – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 256 с.
3. Кравчук, П.Я. Сутність та передумови виникнення поняття корпоративної безпеки підприємства / П.Я. Кравчук // Науковий вісник Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки. – № 1. – Луцьк: РВВ «Вежа» ВДУ ім. Лесі Українки, 2005. – С. 165–170.
4. Онищенко, С. В. Економічна безпека підприємства як підсистема корпоративної безпеки / С. В. Онищенко, О.І. Савицька // Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст», Вип. 100. – Серія: Економічні науки. – С. 153–162.
5. Практика корпоративного управління в Україні: дослідження практики корпоративного управління в АТ України за результатами опитування представників АТ у 2004 році. – К.: МФК, 2005. – 88 с.
6. Соснин, А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства : [учеб. пособие] / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2002. – 559 с.
7. Цигилик, І.І. Економічна безпека підприємства в системі внутрішнього економічного механізму / І.І. Цигилик // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 12. – С. 3–5.

**Власюк Ю.А.**, к.э.н., доцент, **Козинец М.Т.**, к.э.н., доцент  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
docentwlasjuk@yandex.ru, komax@tut.by

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВОПРОСУ СУЩНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Категория предпринимательства может быть рассмотрена с позиции различных гносеологических подходов: экономического, социального, институционального, психологического. Междисциплинарный характер данной отрасли знания и существование различных подходов к определению сущности повлияли на тот факт, что сегодня категория «предпринимательство» представляет собой широкий спектр неоднозначных и специфических характеристик.

Возникновение предпринимательства принято связывать с началом капиталистического общества, с его институтом частной собственности, рыночной экономикой и свободной конкуренцией. Товарное производство исторически и генетически является исходным пунктом предпринимательства. Однако если рассматривать категорию предпринимательства более широко, то возникновение первых попыток предпринимательской деятельности следует отнести к первобытно-общинному строю, когда у человека появляется излишек материальных благ, в связи с чем возникает потребность этот излишек обменять, получив тем самым дополнительные материальные блага. Такой тип предпринимательства впоследствии был назван Вебером «авантюристическим» [1]. Между тем сам по себе обмен еще не является источником предпринимательства. Он становится таковым, когда превращается в составное звено единого хозяйственного оборота, а производство для обмена становится определяющей функцией хозяйствующих субъектов.

В трудах, посвященных исследованию и описанию предпринимательства как факта социальной реальности, имеет место не один подход к выявлению его сущностных характеристик. Наиболее распространенным является деятельностный подход, то есть определение предпринимательства как разновидности экономической деятельности. Развернутая интерпретация предпринимательства как особого вида деятельности предложена А.И. Абалкиным [2]. По мнению ученого, предпринимательство как деятельность имеет ряд неперенных условий и требований. К ним в первую очередь следует отнести свободу в выборе и направленности действий, самостоятельность в принятии решений, ответственность за принятые решения и риск, ориентацию на коммерческий успех. Т.И. Заславская также трактует предпринимательство как разновидность деятельности и связывает ее с возникновением и развитием соответствующего социального слоя, который отличают направленность на извлечение прибыли, свобода и автономность в принятии решений, самостоятельность, обуславливающая риск и ответственность [3]. Следует уточнить, что деятельность в границах социально-философской мысли рассматривается в широком смысле как способ существования и развития общества, включая и человека, с его потребностями, целями и интересами. В таком толковании деятельности реализована традиция, идущая от К. Маркса,

употреблять понятие «деятельность» для обозначения разнообразных отношений человека к миру, благодаря которым проявляется и развивается его сущность

Ряд авторов интерпретирует предпринимательство как атрибут рыночных отношений. Этот подход связан с введением предпринимательства в систему общественных отношений. На основании такого понимания предпринимательства выделяется предпринимательское поведение как относительно самостоятельная единица социального взаимодействия, которое потенциально может воплощать в себе все богатство духовного производства, а не только личностный потенциал субъекта предпринимательства.

Следует также отметить процессный подход к трактовке понятия предпринимательство. Р. Хизрич и М. Питерс [4] отстаивают точку зрения, что предпринимательство – это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью. Это процесс, поглощающий время и силы инициатора и предполагающий принятие финансовой, моральной и социальной ответственности.

С точки зрения субъектного подхода, трактовку категории *предприниматель* с социальной общенаучной позиции можно рассматривать следующим образом.

Предприниматели как социально-экономическая система. К системообразующим признакам предпринимательства относятся:

1. Предпринимательство – сложноорганизованное, упорядоченное, четко расчлененное целое.
2. Предпринимательство включает в себя отдельных индивидов, объединенных общностью целей.
3. Предпринимательство, как и всякая система, образует новое качество, не сводимое к сумме качеств ее элементов.
4. Предпринимательство – гетерогенная социальная система, включающая такие элементы, как человек, предприятие, географическую местность и т. п.
5. Предпринимательство как социально-экономическая система отличается максимальной сложностью, т. к. во-первых, основной ее элемент – человек, который обладает субъектностью и наибольшим диапазоном выбора поведения, во-вторых, предпринимательство состоит из множества элементов, уровней и подсистем, между которыми присутствуют связи.
6. Предпринимательство как система связана с системой более широкого масштаба и с обществом в целом.
7. Предпринимательство – открытая система, способная обмениваться информацией с внешней средой.

С точки зрения методологического подхода к трактовке категории предпринимательства с социальной общенаучной позиции его можно рассматривать как социальный класс (кумулятивную группу), объединенную по роли и месту в системе экономических отношений. Социальный класс – «солидарная совокупность индивидов, сходных по профессии, по имущественному положению, по объему прав, а, следовательно, имеющих тождественные профессионально-имущественно-правовые интересы» [5]. Согласно разграничению социальных классов на производительные и непроизводительные, предпринимательство занимает ведущее место по степени производительности. Как социальный класс предпринимательство объединяет в себе индивидов по следующим признакам: профессиональному, имущественному, объемно-правовому и идеологическому [6].

Следует отметить, что не случайно проблемы предпринимательства находятся в поле зрения не только экономистов, социологов, историков, но и психологов. Экономическая функция предпринимательства находится в прямой зависимости от личностных особенностей. Предпринимательство как явление выходит за пределы экономической науки, т. к. связано с изменениями в системе ценностей, менталитете, социо-культурными традициями и т. д. Предпринимательство представляет собой пересечение психологических, социально-экономических, юридических, исторических моментов и имеет сложную структуру.

На протяжении всей эволюции предпринимательства ему сопутствовали следующие противоречия:

1. Противоречие между духом свободного предпринимательства и его зависимостью от социально-экономической политики государства.
2. Противоречие между независимостью и свободой частной собственности и регулированием предпринимательства со стороны государства.
3. Противоречие между экономической инициативой предпринимателя и законодательными и институциональными барьерами ее реализации.
4. Противоречие между инновационной направленностью и творческой активностью предпринимателя и отсутствием финансовой и институциональной поддержки воплощения новаторских инициатив в реальный продукт.
5. Противоречие между интересами хозяйственника-предпринимателя и наемных работников.

Следует отметить, что противоречия между глубинной сущностью предпринимательства и макросредой ведут к развитию предпринимательства в самом себе, как бутстрап-системы. Происходит саморазвитие путем самораскрутки, создаются механизмы самореализации. Таким образом, предпринимательство можно рассматривать как автопоэтическую систему, находящую истоки развития в самой себе.

Происходящая трансформация института предпринимательства связана с происходящими в обществе изменениями, характерными для ноосферной экономики. Трансформация предпринимательства предполагает его ускоренное изменение, носящее необратимый характер и образующее определенное состояние перехода в новое качество на пути формирования будущей модели. В настоящее время происходит трансформация предпринимательства из «класса в себе» в «класс для себя» [7]. Предпринимательство как класс в нашем обществе не обладает еще развитым осознанием себя. Формирование предпринимательства как «класса для себя» – процесс сложный и длительный, так как он затрагивает сферу общественного сознания. Должна произойти персонификация предпринимательства как социально-экономическо-

го субъекта в институциональной матрице. Предпринимательство находится сейчас на грани бифуркации, когда будущее его четко не определено, но перемены неизбежны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин, А.И. Экономическая энциклопедия / А.И. Абалкин и др.; под ред. А.И. Абалкина и Ф.И. Шамханова. – М.: Экономика. – 1999. – 987 с. 5. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политика / Главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Минск: МФЦП, 2002. – 1008 с.
2. Вебер, М. История хозяйства: Город. Текст. / Пер. с нем. / Под ред. И. Гревса. – М.: КАНОН-пресс-Ц, Кучково поле, 2001. – 576 с.
3. Заславская, Т.И. Авангард российского делового сообщества: гендерный аспект (статья первая). Экономическая социология / Соц. иссл. – 2006. – № 4. – С. 25–37.
4. Никитенко, П.Г. Социодинамика Беларуси, России и Украины: политико-экономический аспект / П.Г. Никитенко, С.Ю. Солодовников; Ин-т экономики Нац. акад. Наук Беларуси. – Минск: Беларуская навука, 2010. – 557 с.
5. Солодовников, С.Ю. Политико-экономическое исследование сущности социального капитала / С.Ю. Солодовников // Экономика и банки. – 2012. – № 1. – С. 14–20.
6. Хизрич, Р. Предпринимательство [Текст] / М. Питерс, Р. Хизрич. – М.: Прогресс, 2009. – 204 с.

**Вайлунова Ю.Г.**, м. э. н., аспирант  
УО «Витебский государственный технологический университет»  
г. Витебск, Республика Беларусь  
Yulia\_KG@tut.by

## ИНТЕГРАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕС-СУБЪЕКТОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В условиях рыночной экономики наблюдается динамика развития интеграционных взаимодействий под влиянием конкуренции и требований научно-технического прогресса. Процессы глобализации обуславливают рост взаимосвязей и взаимодействия бизнес-субъектов. В настоящее время идет интенсивный процесс налаживания новых интеграционных связей, организации нового партнерства между бизнес-субъектами.

Актуальность темы состоит в том, что в условиях жесткой конкурентной борьбы возникает потребность в налаживании эффективного взаимоотношения, интеграционного взаимодействия между предприятиями-партнерами.

В зарубежной экономической науке проблема интеграции хозяйствующих субъектов получила разработку в трудах неоклассиков (Р. Борк, Р. Блэйр, Д. Казерман, Дж. Викарс, Р. Винтер, Х. Марвел, Дж. Спенглер и др.) и представителей неинституционального направления (Р. Коуз, К. Эрроу, Д. Норт, О. Уильямсон, А. Алчайн, Х. Демсетц и др.).

Теоретические вопросы взаимодействия предприятий, кооперации производства в условиях плановой экономики рассматривались в работах Л.Я. Дончака, Е.И. Карлика, Е.М. Градова, В.С. Кабакова и др. В формировании современных представлений о взаимодействии предприятий в рыночной экономике внесли вклад работы Р.Б. Авдашевой, Ю. Винслава, А.Р. Горбунова, Т. Долгопятовой, Е.Г. Нестеренко, В. Крюкова, Д.Л. Турчака, С. Е. Барютина, А.Н. Майзеля, Н.С. Пивоварова, П.В. Забелина, Ю.А. Львова и др. В Беларуси исследования в области партнерских взаимоотношений, интеграционных связей проводят И.Л. Акулич, Г.А. Веденин, В.С. Фадеев, Г.А. Яшева и др.

Концептуально понятие «интеграция» сформировалось лишь во второй половине XX века под воздействием активно-го процесса теоретических и практических поисков модели развития современных государств, бизнес-структур в рамках глобализирующегося пространства их взаимозависимости и взаимодействия.

Обобщив мнения ученых (Э. Хааса, Б. Розамонда, М. Ходжеса, К. Дойча, У. Уолласа, М. Алешина, А.М. Гатаулина, М. Мескона, А. Альберта, Ф. Хедоури, О.А. Родионовой, В.Е. Рыбалкина, Л.И. Абалкина, Г.С. Вечканова, Г. Шишковой и др.), можно заключить, что интеграция – это объединение субъектов хозяйствования, их интересов, ресурсов с целью развития корпоративных отношений во внутренней среде предприятия (формирование связей между цепочками ценностей подразделений внутри предприятия), интеграционных связей, формальных и неформальных взаимоотношений между стейкхолдерами по цепочке создания ценности, между предприятиями отрасли и между отраслями (на основе концепции сотрудничества / соперничества (cooperation / competition) для формирования и поддержания устойчивых конкурентных преимуществ, что обеспечивает долгосрочную конкурентоспособность и эффективность.

Основным отличием данного определения является акцент на добровольность объединения и развитие неформальных горизонтальных и вертикальных связей по цепочке создания ценности.

Интеграционное взаимодействие бизнес-субъектов в рыночной экономике должно приводить к созданию бизнес-структуры, под которой будем понимать систему сложившихся взаимоотношений между равноправными и независимыми партнерами – бизнес-субъектами, способными одновременно реализовывать как конкурентные стратегии (концепция конкуренции – competition), так и стратегии, направленные на сотрудничество (концепция cooperation).

Концепция со-конкуренции (coopetition) была разработана Бранденбургером и Нейлбаффом в середине 1990-х годов [3], [4, с. 57–71]. Если раньше конкуренция и сотрудничество рассматривались как две противоположные стороны, то сей-

час успех фирмы часто определяется ее способностью одновременно реализовывать как конкурентные стратегии, так и стратегии, направленные на сотрудничество [5, с. 110–141].

Принципами интеграционного взаимодействия бизнес-субъектов в рыночной экономике являются:

- добровольность вступления в интеграционную бизнес-структуру;
- партнерские отношения (взаимный интерес) между бизнес-субъектами;
- равноправие членов (в т. ч. на получение благ от делового сообщества);
- консолидация общих и индивидуальных целей;
- доверие между бизнес-партнерами.

Развитие интеграционного взаимодействия бизнес-субъектов в рыночной экономике предполагает формирование мягкой формы интеграции.

Организационные формы интеграции компаний можно условно разделить на «жесткие» и «мягкие». К жестким формам относятся концерн, трест, а к мягким, прежде всего, ассоциация, стратегический альянс, кластер.

«Мягкие» формы предусматривают сохранение юридической и хозяйственной самостоятельности организаций-участников, поэтому сетевая структура должна базироваться именно на «мягкой» форме интеграции, предполагающей объединение на корпоративной основе и сохранение самостоятельности.

Интеграция субъектов хозяйствования предполагает формирование и развитие интеграционных связей, которые можно классифицировать следующим образом.

В зависимости от субъекта взаимодействия: **горизонтальные** и **вертикальные**.

**Вертикальные связи** – это установление взаимоотношений с предприятием-поставщиком (интеграция вниз) или предприятием-потребителем (интеграция вверх) продукции или услуг данного предприятия. К вертикальной интеграции относятся также интеграция производства и сети сбытовых предприятий, т.е. речь идет об укреплении связей между смежными звеньями технологической и распределительно-сбытовой цепочек (цепочек создания ценности).

**Горизонтальные связи** – это установление взаимоотношений с предприятиями, производящими аналогичную продукцию, т. е. сотрудничество с конкурентами (концепция cooperation) [1, с. 30–36].

В зависимости от типа взаимоотношений: **формальные** (деловые, официальные) и **неформальные** (личные неофициальные) связи.

**Формальные** и **неформальные** отношения находятся в тесной взаимосвязи и взаимодействии, их формирование должно базироваться на концепции маркетинга партнерских отношений и маркетинга доверия. В настоящее время, в условиях глобализации, необходимо развивать неформальные горизонтальные и вертикальные связи.

Интеграционное взаимодействие можно рассматривать и развивать на следующих уровнях.

**На уровне предприятия** (формирование внутренних корпоративных отношений) Значимость интеграционных связей во внутренней среде и с партнерами в экономическом развитии и повышении конкурентоспособности отмечают У.К. Митчелл, М. Портер и др. Например, М. Портер утверждает, что активные коммуникации между участниками рынка могут стать важным ресурсом для инноваций и зарождения конкурентных преимуществ [2].

**На уровне партнеров** по бизнесу (интеграционное взаимодействие с заинтересованными сторонами – стейкхолдерами предприятия).

**На уровне отрасли и/или между отраслями** (создание интеграционных бизнес-структур в различных формах). Развитие интеграционных взаимодействий обеспечивает ряд благоприятных условий для бизнес-субъектов.

Во-первых, интеграционное сотрудничество дает бизнес-субъектам более широкий доступ к разного рода ресурсам: финансовым, материальным, трудовым, к новейшим технологиям, а также позволяет производить продукцию в расчете на емкий рынок всей интеграционной группировки.

Во-вторых, экономическое сближение предприятий создает привилегированные условия для предприятий-участников экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции иных фирм.

В-третьих, интеграционные связи позволяют его участникам совместно решать наиболее острые задачи.

В качестве основных аспектов формирования конкурентного преимущества предприятия на базе развития интеграционного взаимодействия можно выделить:

- создание и перманентное расширение баз данных ключевых партнеров на предприятии;
- формирование необходимой технической базы (компьютеры, периферийные устройства и программное обеспечение);
- организация деятельности подразделения и отдельных менеджеров по управлению взаимоотношениями с заинтересованными сторонами;
- разработка и корректировка планов по взаимодействию с ключевыми клиентами, с учетом их деловых и личностных особенностей;
- регулярное проведение маркетинговых исследований в рамках клиентской базы с целью выявления изменений в структуре и характере предпочтений ключевых клиентов;
- развивать сотрудничество в маркетинге;
- формирование отношений сотрудничества в инновационной сфере;
- создание интеграционного взаимодействия с образовательными учреждениями;
- развитие интеграционных связей во внутренней среде предприятия.

Таким образом, вышеперечисленные направления, при должном уровне их проработки, могут позволить предприятию развивать интеграционные процессы. Любое предприятие нуждается в эффективных интеграционных взаимодействиях –



это является главным условием его благополучного функционирования в рамках того или иного фрагмента целостного хозяйственного процесса, а также условием повышения конкурентоспособности бизнес-субъектов.

#### ЛИТЕРАТУРА

2. Портер, М. Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Brandenburger, Adam M., Nalebuff Barry J. Co-opetition: A Revolutionary Mindset that Combines Competition and Cooperation. / Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff. – Currency Doubleday. – 1998. – 288 p.
4. Brandenburger, Adam M., Nalebuff Barr y J. The Right Game: Use Game Theory to Shape Strategy. / Adam M. Brandenburger, Barry J. Nalebuff. // Harvard Business Review, July-August. – 1995. – P. 57–71.
5. Lado A.G., Boyd N.G., Hanlon S.C. (1997) Competition, Cooperation and the Search for Economic Rents: A Syncretic Model / A.G. Lado, N.G. Boyd, S.C. Hanlon // The Academy of Management Review. – 22 (1). – P. 110–141.
1. Иванов, Ю.В. Интеграция предприятий [Электронный ресурс] / Ю.В. Иванов. – 2013. Российское предпринимательство. – 2000. – № 10 (10). – С. 30–36. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/9152/> – Дата доступа: 17.02.2014.

**Герасимчик Н. В.**, к.э.н., доцент

УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»  
г. Гомель, Республика Беларусь

### КОНЪЮНКТУРНАЯ ПОЛИТИКА И ПРИОРИТЕТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Экономическая конъюнктура отражает экономическую обстановку, временную ситуацию в мировом хозяйстве или хозяйстве страны, региона или на товарном рынке и зависит от общеэкономических, политических, социальных, технических, эколого-природных и других факторов, и наиболее характерными ее состояниями считаются повышательная, высокая, понижательная, низкая.

Систематическое изучение экономической конъюнктуры позволяет выработать определенную конъюнктурную политику, которая представляет собой совокупность приоритетов и принципов развития национальной экономики, систему средств и методов воздействия на экономическую конъюнктуру.

Конъюнктурная политика, в центре которой вопросы что производить? сколько? и для кого?, должна учитывать как тенденции самого рынка и потребности покупателей, так и собственно производства.

По оценкам специалистов в мировой экономике сложилась ситуация, когда объем совокупного предложения товаров (услуг) в 2 раза превышает объем совокупного спроса.

Реальная структура производства может отклоняться от экономически эффективной и оптимальной. Эти отклонения обуславливаются традиционно сложившимся комплексом отраслей в национальной экономике, структуру которых сложно изменить в краткосрочном периоде, монополизацией производства, несовершенством информации производителей о величине спроса и предложения, приоритетами и ошибками государственной экономической политики, приводящими к неэффективному распределению ограниченных ресурсов между государственными и негосударственными предприятиями, негибкостью цен, ослаблением инновационной и инвестиционной деятельности и т. д.

Только в аналитической оценке ситуации в этих сферах и процессах можно выработать эффективную стратегию и тактику развития ключевых направлений национального производства, использования ограниченных ресурсов, их альтернативного применения, с одной стороны, а с другой – наполнить внутренний рынок качественными товарами и утвердиться на высоко конкурентных рынках ближнего и дальнего зарубежья.

Современное мировое производство находится под воздействием глобальных интеграционных процессов, объединяющих нередко в единый производственный процесс для выпуска сложной новой продукции производства ряда отраслей и стран. Эти интеграционные процессы обусловлены крупными расходами на НИОКР при создании новой продукции и необходимостью организации выпуска ее в значительных масштабах.

Рынки отдельных стран не в состоянии обеспечить достаточный уровень сбыта. Поэтому выпуск новой продукции с самого начала рассчитан не только на внутренний, но и на внешний рынок. Кроме того, учитываются абсолютные и сравнительные преимущества производства и обмена между странами, которые предопределяют как специализацию, так и кооперационные процессы в мировом производстве.

С производственной специализацией и кооперированием тесно связана научная специализация и интернационализация научно-технической деятельности. НИОКР, требующие огромных инвестиций, бывают не под силу даже крупным фирмам. Компании разных стран объединяются для проведения совместных научных и проектных работ («евроматик», «евроробот», «евробио», «евроком», «еврорейл» и другие). Обмен научно-технической информацией, результатами исследований реализуется через международную торговлю патентами и лицензиями, формы технологического трансфера.

Таким образом, современные тенденции общественного развития и кооперации труда в мирохозяйственных отношениях свидетельствуют об углублении и расширении взаимодействия экономики разных стран, интернационализации хозяйственной жизни. Такое взаимодействие стран способствует более рациональному и эффективному использованию

производственных ресурсов, мощностей, технологическому трансферу и экономическому росту, удовлетворению потребностей в товарах и услугах производственного и индивидуального назначения, динамичной общей конъюнктуре. Преодолеваются стереотипы «закрытой экономики», «опоры на собственные силы», утверждаются единые критерии технико-экономической эффективности, отвечающие требованиям и стандартам мирового хозяйства.

Однако наряду с этими позитивными процессами в конъюнктурной политике следует принимать во внимание следующие обстоятельства. Главной целью любой фирмы является достижение и поддержание в течение длительного периода ее конкурентного преимущества, в эффективном использовании ресурсов и обеспечении определенного уровня прибыльности. Наиболее крупные и мощные фирмы пытаются использовать сдвиги в международном разделении труда в своих интересах. Они сосредотачивают наиболее прогрессивные и важные в условиях НТР производства в промышленно развитых странах, что обеспечивает им господство на мировых рынках. В то же время, перемещая в другие страны определенные производства, организуя совместные предприятия, транснациональные компании стремятся усилить использование их трудовых и природных ресурсов, не считаясь с национальными интересами их воспроизводства.

Так, в Беларуси ряд предприятий с участием иностранных партнеров заняты переработкой древесины и поставкой ее на экспорт. Хотя древесина воспроизводимый ресурс, но рубка молодого леса в повышенных объемах без соответствующей воспроизводственной работы (посадка новых насаждений, уход и т. д.) может привести только к потерям. Например, совместное белорусско-ирландское предприятие «Белинфрасистем» (Брестская область) занимается вырубкой молодняка сосны, механической обработкой, антисептической пропиткой, пакетированием и отправкой на экспорт готовой продукции в страны Европы. Развернутые мощности и бесконтрольная рубка молодняка сосны могут нанести непоправимый ущерб, несопоставимый с временными доходами этого предприятия для белорусской стороны.

Не менее актуальна и проблема обеспечения экономической безопасности страны. Узкая специализация производства, его привязка к обслуживанию зарубежного финишного производства изделий в случае нестабильности внешней среды (экономической, политической) может ввергнуть экономику страны в хаос из-за отсутствия самых насущных товаров. Актуальным является вопрос и о легитимности предприятий, их хозяйственно-правовом статусе. Созданное предприятие может бездействовать или «работать» в криминогенной нише и тогда ждать положительного эффекта от их деятельности не приходится. Конъюнктурная политика, определяющая качественные параметры функционирования национальной экономики в современных условиях, охватывает и проблематику многовекторных интеграционных процессов, особенно в рамках СНГ, союза России, Казахстана и Беларуси. В центре этих процессов взаимовыгодное производственное, торговое, научно-техническое, финансовое сотрудничество, сопряжение ресурсных потоков, производств, товарных обменов, унификация правовых, налоговых, таможенных условий, формирование благоприятной экономической среды и в перспективе единого экономического пространства. Приоритетами интеграционного сотрудничества становятся структурно-инвестиционная политика, научно-технический потенциал, машиностроение, топливно-энергетический, агропромышленный комплексы. Разноскоростная динамика рыночных преобразований в странах СНГ обуславливает специфику и степень участия в интеграции разных республик как в рамках СНГ, так и с дальним зарубежьем.

В Беларуси развернуты производственные мощности, которые превосходят потребности самой республики. Речь идет о тракторостроении, кормоуборочной технике, автомобилестроении и др. С точки зрения рационального использования этих мощностей, необходимо развивать экспортные поставки в страны СНГ и прежде всего в Россию, где находятся наиболее емкие рынки. В этом смысле формирование единого экономического пространства в СНГ является приоритетной задачей на ближайшую перспективу. Для Беларуси важна поставка ресурсов (металла, нефти, газа), комплектующих узлов и агрегатов в обмен на готовую продукцию. Объемы производства и взаимовыгодных поставок предопределяются потребностями рынка и его конъюнктурой.

Реформирование экономики Беларуси сталкивается с немалыми трудностями и ограничениями. Они связаны с изношенностью фондов, которая в химической и нефтехимической промышленности, на автотранспорте и в авиации составляет до 60–70%. Кроме того, необходимы значительные инвестиции на обеспечение социальной сферы – образование, науку, культуру, здравоохранение, а также экологию, которые для Беларуси являются приоритетными на перспективу.

Решая проблемы динамичного развития и с учетом ограниченных ресурсов, финансовых средств, необходимо выделить «точки роста», концентрация на которых действительно обеспечила бы своеобразный «прорыв» в производстве и обществе.

На период до 2015 года в Беларуси приоритетами официальной экономической политики являются:

- развитие человеческого потенциала;
- предпринимательство и инициатива;
- инновационное развитие и структурная перестройка экономики, создание новых наукоемких, высокотехнологичных производств;
- рост экспорта товаров и услуг, сбалансированность и эффективность внешней торговли;
- устойчивое развитие регионов;
- качественное и доступное жилье;
- эффективный агропромышленный комплекс [1].

На более отдаленную перспективу, до 2030 года в Беларуси ставится задача повышения конкурентоспособности традиционных сфер – промышленности, сельского хозяйства на основе более эффективного использования национальных ресурсов, и прорабатываются вопросы о приоритетном развитии сферы услуг (строительство, транспорт, торговля), которая менее подвержена внешним шокам и создает стабильность экономического роста.

Вторым приоритетом может стать энергетика, в том числе ядерная, обеспечивая устойчивость долгосрочного эконо-

мического роста. Строительство и работа АЭС обладают значительным мультипликационным эффектом, и может сформироваться кластер в виде новых энергоемких производств. Уже сейчас каждый занятый на возведении белорусской АЭС «дает» работу 10 работникам в связанных и смежных производствах.

Третьим приоритетом являются передовые высокотехнологичные отрасли нового уклада. На базе технологий нового уклада (био-, нано-) создается индустриальный технопарк (Китайско-Белорусский) с целью производства новейшей наиболее наукоемкой продукции.

Четвертый приоритет – информационные технологии. Ведущая роль здесь принадлежит Парку высоких технологий как центру развития электронной экономики Беларуси [2, с. 3].

Забываясь о создании научно-информационно-производственного комплекса, тем не менее, главное внимание должно уделяться всему спектру проблем положения человека в экономике, мотивации его труда и предприимчивости, имея в виду, что богатство общества воплощается в качествах человека и главным фактором экономического роста является сам человек.

Таким образом, в контексте макроэкономических, институциональных преобразований будет формироваться благоприятная социально-экономическая среда для устойчивого экономического развития, реализации повышательной тенденции экономической конъюнктуры и решения проблем повышения уровня жизни.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Беларусь–2030: опережающее развитие //«Советская Белоруссия». – 2014. – 5 февраля.
2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.: утверждена Указом Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата обращения: 04.02.2014).

**Горбатенко И. В.**, к.э.н., доцент  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
[giv-bseu@tut.by](mailto:giv-bseu@tut.by)

## ОЦЕНКА ПРОСТЫХ ФУНКЦИЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Потребительские расходы являются самой значимой частью совокупного спроса. Последний важен как конъюнктурообразующий фактор. Кроме того, поведенческие особенности потребителей необходимо учитывать при проведении макроэкономической политики. Много о поведении потребителей может сказать потребительская функция.

Одной из самых простых является кейнсианская функция потребления, имеющая вид

$$C_t = C_a + c Y_t$$

где  $C_t$  – потребительские расходы в период  $t$ ;

$C_a$  – автономное потребление;

$c$  – предельная склонность к потреблению (MPC);

$Y_t$  – располагаемый доход в период  $t$ .

Ее первоначальная оценка была проведена на результатах обследования домашних хозяйств, проводимых национальным статистическим комитетом Республики Беларусь. Точнее, использовались публикуемые данные по квинтильным группам населения за ряд лет [4].

Действия домашних хозяйств хорошо согласуются с основным психологическим законом, сформулированным Дж. Кейнсом, который гласит, что «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в такой мере, в какой растет доход» (таблица).

**Таблица. Располагаемые ресурсы и потребительские расходы домашних хозяйств по 20-процентным группам в 2012 году**

Показатель	По 20-процентным группам					Всего
	первая	вторая	третья	четвертая	пятая	
Располагаемые ресурсы (в месяц), тыс. руб.	2 883,7	3 773,6	4 584,2	5 611,3	7 886,8	4 948,0
Потребительские расходы (в месяц), тыс. руб.	2 243,9	2 844,1	3 410,8	4 055,4	5 363,1	3 583,5
Средняя склонность к потреблению (APC)	0,841	0,802	0,785	0,756	0,701	0,724

Примечание – Источник: данные национального статистического комитета, расчеты автора

Рассчитанные по этим данным за ряд лет кейнсианские функции потребления выглядят следующим образом (в скобках приводится  $t$ -статистика):

$$2005 \text{ год: } C_t = -15,0 + 0,824 Y_t, R^2 = 0,999 \\ (-1,66) (67,91)$$

$$2010 \text{ год: } C_t = 129,7 + 0,655 Y_t, R^2 = 0,999 \\ (6,15) (59,80)$$

$$2011 \text{ год: } C_t = 154,3 + 0,683 Y_t, R^2 = 0,998 \\ (3,13) (40,76)$$

$$2012 \text{ год: } C_t = 504,8 + 0,622 Y_t, R^2 = 0,998 \\ (5,90) (38,07)$$

Оценки краткосрочной предельной склонности к потреблению имеют высокую статистическую значимость, но довольно сильно изменяются по годам, возможно ввиду вариации самого показателя с течением времени. Изучение особенностей поведения данного показателя может быть предметом дальнейших исследований.

В качестве другого источника информации могут использоваться статистические данные системы национальных счетов (СНС) [3]. Проведенный на их основе анализ за период с 1990 г. по 2011 г. подтверждает сделанные С. Кузнецом выводы, что в долгосрочном периоде средняя склонность к потреблению остается стабильной. В Беларуси эта величина колеблется в пределах от 0,832 до 0,984 без ярко выраженной тенденции. Ее среднее значение составляет 0,926.

Следует отметить, что поведенческие характеристики (в первую очередь средняя и предельная склонность к потреблению), полученные по разным данным нецелесообразно сравнивать непосредственно, из-за методических особенностей определения используемых в расчетах показателей.

Оцененная на основе данных СНС потребительская функция имеет вид (в ценах 2010 года; приведение к постоянным ценам приводилось автором с помощью дефлятора ВВП)

$$C_t = 2127,7 + 0,885 Y_t, R^2 = 0,985 \\ (1,46) (36,57)$$

После исключения статистически малозначимого свободного члена

$$C_t = 0,919 Y_t, R^2 = 0,998, DW = 1,159 \\ (117,06)$$

Поскольку данный результат очень близок к среднему значению средней склонности к потреблению (что согласуется с эмпирическими исследованиями по другим странам [1]) и имеет высокую статистическую значимость, можно утверждать, что в долгосрочном периоде для Республики Беларусь  $APC = MPC \approx 0,92$ .

К основным недостаткам полученной функции следует отнести наличие автокорреляции остатков, о чем свидетельствует значение статистики Дарбина-Уотсона. По сути дела она не может полностью объяснить колебания средней склонности к потреблению, характерные для отдельных периодов.

Улучшение предсказательной способности потребительской функции можно попытаться осуществить, опираясь на посткейнсианские теории потребления. В проведенном исследовании использовалась гипотеза перманентного дохода М. Фридмана. В данном случае оценке подлежали параметры следующей функции [2, с. 332]

$$C_t = \beta \lambda Y_t + \beta \lambda (1 - \lambda) Y_{t-1} + \beta \lambda (1 - \lambda)^2 Y_{t-2} + \dots$$

Величина  $\beta$  представляет собой долгосрочную предельную склонность к потреблению, а  $\beta \lambda$  – краткосрочную.

Поскольку модель нелинейна по параметрам, а независимые переменные сильно коррелируют друг с другом, использование метода наименьших квадратов невозможно. Поэтому для  $\beta$  использовалась полученная ранее оценка (0,92), а параметр  $\lambda$  находился с помощью решетчатого поиска. Независимо от числа используемых лаговых независимых переменных, в большинстве случаев наилучшая оценка  $\lambda$  была близка к 0,95. В этом случае краткосрочная предельная функция к потреблению приближенно равна 0,87 и не столь значимо отличается от долгосрочной. Кроме того, статистические характеристики функции потребления существенным образом улучшить не удалось.

Либо белорусские потребители достаточно быстро пересматривают свои ожидания в отношении дохода, либо теория перманентного дохода не лучшим образом описывает их поведение и целесообразно рассмотрение других теорий потребления.

Таким образом, даже использование простых функций потребления позволяет получить достаточно хорошие результаты, которые согласуются с теорией и с аналогичными результатами, полученными по другим странам. Возможности их улучшения могут стать предметом дальнейших исследований.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дорнбуш, Р. Макроэкономика / Р. Дорнбуш, С. Фишер. – Пер. с англ. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 784 с.
2. Доугерти, К. Введение в эконометрику: учебник / К. Доугерти. – 2-е изд. – Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 432 с.
3. Национальные счета Республики Беларусь: стат. сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: [б. и], 2013. – 278 с.
4. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь: стат. сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск: [б. и], 2013. – 324 с.

Данилина С. А., к.э.н., доцент  
УО «Одесский национальный экономический университет»  
г. Одесса, Украина  
DS\_82@mail.ru

## МОТИВЫ КОНЦЕНТРАЦИИ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА

**Постановка проблемы.** Процессы концентрации и централизации капитала в условиях современной глобализации получили мощный всплеск. Наблюдается дальнейшее развитие и возникновение новых форм концентрации и централизации капитала, чему способствуют структурные изменения в современной мировой экономике. Такие ведущие формы концентрации и централизации капитала, как транснациональные корпорации, транснациональные банки, транснациональные стратегические альянсы, финансово-промышленные группы, сконцентрировали в своих руках значительную долю экономического потенциала мира. Их деятельность распространяется на все сферы экономической жизни и превращается в ведущую силу в современной мировой экономике. Учитывая это, актуальным является исследование форм накопления капитала как неотъемлемых частей глобальной рыночной среды.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Теоретические аспекты исследования накопления капитала и его форм всесторонне рассматривались классиками экономической науки: А. Смитом, Д. Рикардо, Дж.С. Миллем, К. Марксом, Дж.Б. Кларком, И. Фишером, Д. Гобсоном, Дж. М. Кейнсом и др.

Среди современных российских ученых, занимающихся проблемами концентрации и централизации капитала, можно назвать И. Владимирову, Ю. Иванова, Б. Мильнера и др. Определенным вопросам концентрации и централизации капитала посвящены работы современных украинских ученых: А.З. Астаповича, В. Гейца, В.В. Костицкого, А. Костусева, Н.А. Кизима, В. Степанова, Е.А. Уткина и др.

**Цель статьи** – исследование основных побудительных мотивов концентрации и централизации капитала, их возникновения и основных тенденций развития как неотъемлемой части глобальной рыночной среды.

**Изложение основного материала исследования.** Исследование сущности концентрации и централизации капитала показало некоторые различия в современной трактовке этих категорий. Концентрация капитала – это процесс аккумуляции, наращивания и увеличения капитала за счет капитализации доходов, а централизация капитала – это процесс увеличения размеров капитала за счет принудительного или добровольного слияния, а также поглощения и объединения ранее самостоятельных капиталов. Концентрация и централизация капитала не являются тождественными процессами. Принципиальное различие между концентрацией и централизацией капитала заключается в источнике увеличения капитала. Так, при концентрации капитала, источником увеличения капитала является добавленная стоимость, а при централизации капитала – источником является уже существующие капиталы.

В то же время, процессы концентрации и централизации капитала взаимосвязаны, поскольку концентрация капитала выступает как основа привлечения капиталов и их централизации, а централизация – ускоряет процесс накопления капитала. Крупный капитал, созданный путем слияния и поглощения, имеет более высокую норму накопления, чем та, что была у каждого из мелких капиталов до объединения [1, с. 34].

Основными причинами, побуждающими капитал к концентрации и централизации, являются преимущества крупного производства по сравнению с мелким и получение определенных конкурентных преимуществ (рис. 1). Рассмотрим подробнее эти причины:

- Во-первых, целью концентрации и централизации капитала предприятия является максимизация его прибыли и усиления конкурентных преимуществ на рынке, технические и технологические превосходства, обусловленные значительно лучшими финансовыми возможностями для использования достижений научно-технического прогресса (НТП).

- Во-вторых, мотивом к концентрации и централизации капитала предприятия является экономия на масштабе производства, комбинировании и занятости. Эти процессы в сочетании с эффектом от масштаба позволяют создать единую политику по закупке материалов, сырья, полуфабрикатов, инвестиций в НИОКР и др., сокращая тем самым производственные затраты.

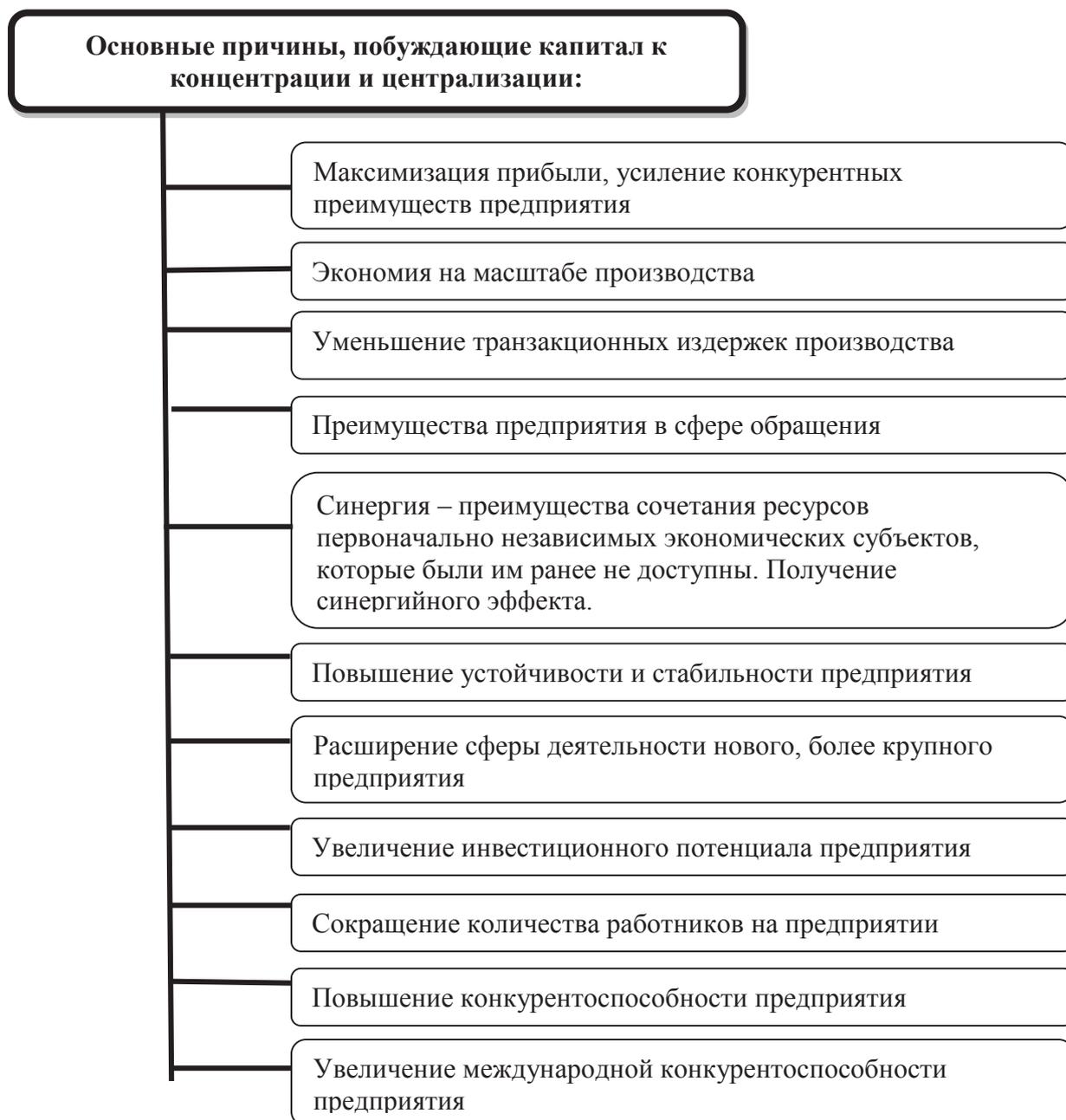
- В-третьих, предприятия с высоким уровнем концентрации капитала в условиях кризиса проявляют сравнительно высокую устойчивость и стабильность. Такие предприятия, как правило, не ликвидируются, а могут изменить свою структуру или владельца.

- Четвертым преимуществом концентрации и централизации производства является то, что можно сократить количество работающих в новообразованной компании и расширить функции оставшегося персонала, за счет устранения дублирования и централизации ряда операций (например бухгалтерский учет, финансовый контроль и другие).

- В-пятых, концентрация и централизация капитала предоставляют предприятию преимущества в сфере обращения, поскольку закупка ресурсов оптом стоит дешевле, снижаются расходы на транспортировку, хранение и реализацию крупных партий товара.

- Еще одним мотивом концентрации и централизации производства является то, что достигается эффект синергии, т. е. получаемые преимущества от сочетания ресурсов первоначально независимых экономических субъектов, которые были им ранее не доступны. Объединение научных потенциалов компаний во взаимодополняющих и взаимосвязанных областях предоставляет возможности для разработки новейших технологий, нового товара и др. И в конце концов, к улучшению конкурентных позиций компаний на рынке.

• Следующим мотивом, побуждающим капитал к концентрации и централизации, является то, что у крупного производства больше возможностей для снижения затрат, большие перспективы использования кредита и повышения своей конкурентоспособности в рыночных условиях, в том числе, международной [2, с. 59].



**Рис. 1. Основные причины, побуждающие капитал к концентрации и централизации**

Исторически, концентрация и централизация капитала в мировой экономике происходила следующим образом. В Англии и Нидерландах в XVIII в. образуются централизованные мануфактуры, преимущественно в отраслях по производству сахара, сукна и шелка. В XVIII–XIX вв. промышленный переворот в Англии способствовал формированию новой отраслевой структуры экономики страны и образованию монополий. Аналогичные процессы позже произошли и в других странах. Так, во Франции, в середине XIX в. мощно развивается тяжелая индустрия и образуются крупные банки, такие как “Credit Mobilier” (в 1852), “Credit Lyonnais” (1865).

Образование монополий в США началось с железнодорожного транспорта и нефтяной промышленности. Так, “Standard Oil” в 1897 г. уже контролировала 95% очистки нефти в стране, начинается повсеместное формирование сахарных трестов, что позволило проводить единую техническую и экономическую политику, концентрировать финансы на наиболее важных и перспективных направлениях развития экономики. Мощная концентрация банковского капитала в настоящее время привела к тому, что банки начали контролировать промышленность. Вокруг наиболее мощных банков постепенно начали образовываться финансово-промышленные группы.

В Германии концентрация капитала предприятий привела к возникновению картелей (в 1879 году было 14 картелей, а в 1890 г. – 290). Эти картели занимались преимущественно сбытом продукции, а синдикаты монополизиро-

вали переработку природных ресурсов. Так, Рейнско-Вестфальский угольный синдикат (1893) контролировал 95,4% угледобычи.

В XIX– начале XX ст. в Англии создаются монополии в химической, тяжелой, трубопрокатной, военной промышленности.

В Японии тяжелая промышленность характеризовалась высоким уровнем концентрации и централизации капитала, и японские монополии создавались как мощные финансово-промышленные группы и распространяли свое влияние на все отрасли экономики. Например, концерн Мицуи занимал первые позиции в банковско-торговой сфере, вывозе хлеба, а также в горном и текстильном деле. А концерн Мицубиси занимал первое место в судоходстве и судостроительной промышленности и конкурировал с Мицуи в угольной промышленности.

В конце XIX– начале XX века высокий уровень концентрации капитала способствует выходу капитала за национальные границы и, соответственно, возникновению транснационального капитала. Как пример, можно привести образование таких транснациональных корпораций как «Дженерал моторз», «ИБМ», «Хенкель» и многие другие. В 60-х годах XX века наблюдается наиболее бурное формирование транснациональных корпораций, чему активно способствовали такие факторы как научно-технический прогресс, внедрение новейших технологий, углубления общественного разделения труда и др. Основанная на концентрации капитала в глобальном масштабе, начала развиваться пространственная децентрализация производства.

Постепенно производство подчиняется банкам, и уже в XX в. они начинают доминировать в сфере концентрации и централизации капитала, а во второй половине XX в. происходит выход за национальные границы финансово-промышленных групп и создание транснациональных корпораций и транснациональных банков. Именно они становятся ведущими формами концентрации и централизации капитала в современной экономике, формой консолидации промышленного и финансового капиталов, несмотря на границы, вывозят капитал и создают международное производство вещественных товаров и услуг на подконтрольных предприятиях в разных странах мира.

Транснациональные банки создают сеть зарубежных филиалов, предприятий и систему участия; выступают посредниками в международном движении ссудного капитала; при поддержке государства контролируют валютные и кредитные операции на мировом рынке [3, с. 132].

Мировая экономика со второй половины XX века начинает характеризоваться усилением глобализационных процессов. Поэтому, стремление капитала к выходу за национальные границы соответствует его основным стратегическим целям, и осуществление корпорациями прямых иностранных инвестиций обусловлено следующими факторами, а именно:

- стремлением компаний к технологическому лидерству, что в современном мире является основой конкурентных преимуществ на рынке;
- оптимизацией размеров корпорации и экономией масштаба организации;
- доступом к иностранным природным ресурсам для надежного обеспечения собственного производства иностранным сырьем;
- борьбой за новые рынки сбыта;
- снижением себестоимости и повышением конкурентоспособности собственной продукции за счет расширения производства и удешевления отдельных операций;
- внедрением единой системы управления предприятиями корпорации;
- установлением прочного контроля за рынками иностранных государств;
- рационализацией налогообложения за счет использования специфических черт налоговых систем стран, в которых работает корпорация [4, с. 110].

*Современной тенденцией является углубление концентрации и централизации банковского капитала. Анализ концентрации банковского капитала в 2012 году среди 5000 крупнейших банковских учреждений европейского континента показал, что первые 100 банков, входящие в 500 крупнейших банковских институтов Европы, контролируют 79,1% активов. Наиболее высокая концентрация банковского капитала в таких странах как Франция (95,4%), Швеция (93,1%), Великобритания (92,7%), Нидерланды (89,6%), Бельгия (87,2%), Швейцария (78,8%), Германия (78,6%).*

*Концентрация и централизация банковского капитала происходит по отдельным государствам. Например, банковский капитал Европы сконцентрирован в Германии, Франции, Великобритании, Италии и Швейцарии. В целом, на эти страны приходится 73,67% активов крупнейших банков Европы [5, с. 15].*

*В мировой экономике также наблюдается тенденция дальнейшей концентрации и централизации банковского капитала. Примером концентрации банковского капитала в современной экономике может служить и объединение банков «National de Paris» и «Paribas», и слияние крупнейших банков Германии – «Dresdener Bank» и «Deutsche Bank» [6].*

*Процессы глобализации экономики, которые на протяжении трех десятилетий были одними из определяющих тенденций мирового развития и привели к беспрецедентной взаимозависимости национальных экономик и циклов их экономического роста, объективно наталкиваются на серьезные препятствия, связанные с существенным дисбалансом между мощной ролью транснациональных структур и неспособностью реально обеспечить эффективную глобальную координацию экономического развития. Это порождает нарастающие угрозы экономической безопасности, которые способны нейтрализовать преимущества, связанные со свободным движением факторов производства, глобальной концентрации и другими экономическими преимуществами концентрации.*

*Мощные дестабилизирующие импульсы исходят из финансового сектора, который одновременно является и наиболее глобализованным сектором мировой экономики. В условиях «деривативной революции» глобальные финансовые рынки, в сочетании с современными ИКТ, превратились в мощный источник генерирования фиктивного капита-*

ла, отрива тенденцій розвитку фінансового сектора від реальної економіки і все більшої віртуалізації економічних процесів.

**Висновки і перспективи подальших досліджень в цьому напрямку.** В глобальній економіці концентрація капіталу на національному рівні поступово переростає в міжнародний, наднаціональний рівень. Компанії-гіганти охоплюють своєю діяльністю одночасно декілька виробств, причому ці виробства не обов'язково технологічно пов'язані, створюються міжнародні монополії, економічні організації і регіональні інтеграційні групування. Національні компанії перетворюються в транснаціональні і поступово відбувається інтеграція транснаціональних корпорацій з транснаціональними банками, що втягує за собою виникнення транснаціонального фінансового капіталу. Цей динамічний розквіт концентрації і централізації капіталу дає підстави утверджувати, що тенденція подальшої концентрації і централізації капіталу в різних його формах буде продовжуватися і в майбутньому.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Иванов, Ю.В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю.В. Иванов. – М., 2001. – 274 с.
2. Кизим, Н.А. Концентрация и интеграция капитала / Н.А. Кизим. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 102 с.
3. Костицкий, В.В. Закон перманентної концентрації капіталу: Економічна історія та українські реалії / В.В. Костицкий – К.: Ін-т законодавчих передбачень і правової експертизи, 2003. – 198 с.
4. Матвеев, В.В., Нікітіна, Т.А. Концентрація та централізація капіталу в процесі економічного розвитку // Актуальні проблеми економіки та управління: Зб. наук. праць. – К.: НТУУ «КПІ». – Вип. 7. – С. 57–65.
5. Оболенский, В.П., Поспелов, В.А. Глобализация мировой экономики: проблемы и риски российского предпринимательства / В.П. Оболенский, В.А. Поспелов. – М.: Наука, 2001. – 216 с.
6. Соколенко, С.І. Глобалізація і економіка України / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 1999. – 568 с.

**Джеломанов Е.В.**, к.э.н.

УО «Белорусский государственный экономический университет»

г. Минск, Республика Беларусь

eujel@tut.by

## СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

В современной экономической литературе, посвященной исследованию инноваций, выделяют, в зависимости от включаемых элементов и их взаимосвязей, три основные модели инновационного процесса: *линейную*, *нелинейную* и *интерактивную*.

В *линейную* модель (концепцию инновационной цепи) ее сторонники включают следующие стадии: исследования и разработки; освоение результатов исследований и разработок в производстве; изготовление (производство), сбыт (продажа) и послепродажное обслуживание; утилизация после использования. Представляет интерес первая стадия, состоящая из фундаментальных исследований (теоретических и поисковых), прикладных исследований и опытно-конструкторских и технологических разработок. Результатами теоретических исследований могут быть научные теории, новые понятия и представления. Поисковые открывают новые принципы создания изделий и технологий, свойства объектов инновационного процесса и т. п. Результаты первой подстадии являются базой для генерирования новых научных идей [1, с. 26–27], существующих в форме знаний. Прикладные исследования направлены на поиск способов практического использования открытых на предыдущей подстадии принципов, явлений, процессов, объектов и их свойств. На этой подстадии происходит трансформация знаний в информацию. Опытные-конструкторские и технологические разработки представляют собой работы по созданию новых материалов, продуктов, устройств, внедрению новых процессов, систем, услуг или значительное усовершенствование уже существующих. Здесь происходит «доведение» информации до информационного ресурса за счет придания ему необходимой полноты, позволяющей информации быть используемой в экономике. Рассматриваемая модель получила такое название потому, что предполагает строго последовательное выполнение стадий. В ее основе лежит предположение о том, что движущей силой инновационного процесса является «технологический толчок», а нисходящие инновации следуют за восходящими. Слабой стороной является игнорирование необходимости информационного обмена на различных стадиях анализируемого процесса с потребителями, поставщиками и даже конкурентами. Поэтому были предложены другие модели названного процесса.

*Интерактивная* модель инновационного процесса отражает возможность того, что инновационные идеи могут исходить из многих источников, а не только исследований, и на любом его этапе. Поэтому в модель дополнительно были включены такие источники, как приобретение технологий в материальной (оборудование, материалы) и нематериальной форме (то есть в виде информационного ресурса), внешние источники знаний, обеспечение каналов поступления инноваций на рынок и система прогнозирования потенциального рынка (П.Г. Никитенко [2, с. 23], В.Ф. Иванов, Э.Д. Мееровская [3, с. 34]). Исследования выступают здесь не только в качестве источника идей, но и как инструмент решения проблем, возникающих в ходе деятельности хозяйствующих субъектов. В свою очередь идеи появляются не только в результате выполнения различных исследований на самом предприятии, но и могут приобретаться на рынке информационного ресурса, поступать из университетской и академической среды, в результате контактов и взаимодействия с поставщиками,



потребителями, конкурентами, предприятиями смежных и родственных отраслей и т. п. Имеет место совокупность прямых и обратных связей между различными стадиями инновационного процесса. В качестве его движущих сил в этой модели на равноправных основаниях используются «вызов спроса» и «технологический толчок». Учет обозначенных моментов значительно повышает потенциал интерактивной модели для практического анализа названного процесса.

В роли дальнейшего развития линейной и интерактивной моделей инновационного процесса выступает *нелинейная*. Ее формирование было вызвано появлением новых тенденций в практике фирм, в частности аутсорсинга. Последнее явление предполагает качественно новые принципы взаимоотношений с поставщиками, один из которых состоит в упрощении организационной структуры предприятия на основе отказа от тех подразделений, продукция или услуги которых могут быть получены со стороны с выгодой для производственной системы в целом. Помимо элементов (стадий) линейной, она содержит такие источники информационного ресурса, как внешние научные исследования, различные источники научной информации, возможность использования патентов, исследования потенциального и существующего рынков, исследования общественных потребностей и спроса (А.А. Дынкин, Н.И. Иванова [4, с. 43]).

Особенностью этого подхода является определенная автономность процесса исследования (производства информационного ресурса) в общей схеме формирования инноваций. Идея возникает из оценки потенциального рынка и технологической возможности ее реализации, для которой необязательно проведение фундаментальных или поисковых научных исследований. Если же возможность реализации отсутствует или затруднена, то инициируется работа механизма исследований в обратном порядке – сначала выполняются прикладные исследования, и лишь при условии их нерезультативности или недостаточности выполняются фундаментальные. Это означает, что линейная модель является частным случаем нелинейной.

Исследование рынка начинается с анализа существующих потребностей, однако, если предполагаемая продукция не имеет аналогов, то в поле зрения маркетологов попадает и потенциальный спрос. К ценным свойствам настоящей модели необходимо отнести разветвленную систему обратных связей, что приводит к ликвидации разрывов между стадиями, многие из которых реализуются параллельно друг другу. Еще одной характеристикой является ориентация на внешнее и внутреннее кооперирование в ходе реализации инновационного процесса. Внутреннее кооперирование осуществляется между последовательными звеньями инновационного процесса. Внешнее преследует цель реализации названного процесса с максимальной эффективностью, для чего необходимо использование сторонних источников инновационных идей и производителей информационного ресурса. Это достигается за счет параллельности проведения внешних и внутренних научных исследований, а также формирования упрощенных схем инновационного процесса. Особенностью также является возможность осуществления «переброски идей» с более поздних стадий на ранние для оценки их перспективности и поиска способов реализации. Реализация упомянутой особенности происходит за счет создания сборных групп из всех необходимых для исследования категорий специалистов. Доминирующей в настоящей модели инновационного процесса является концепция «вызова спроса» как его движущей силы.

Таким образом, в ходе практической деятельности соответствующих министерств и ведомств Республики Беларусь, ответственных за выработку инновационной политики, необходимо учитывать передовые достижения теории инноваций, что позволит оптимизировать соответствующие решения еще на стадии их проектирования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Иванов, В.Ф. Мониторинг научной и инновационной деятельности как основа для принятия решений в области инновационной политики / В.Ф. Иванов, Э.Д. Мееровская // Белорус. экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2002. – № 9. – С. 32–43.
2. Инновационная экономика / А.А. Дынкин [и др.]; под ред. А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой. – 2-е изд., исправл. и дополнен. – М.: Наука, 2004. – 352 с.
3. Мясникович, М.В. Научные основы инновационной деятельности / М.В. Мясникович. – Минск: Право и экономика, 2003. – 280 с.
4. Экономические основы инновационной деятельности / П.Г. Никитенко [и др.]; под науч. ред. П.Г. Никитенко, С.Ф. Ушакова. – Минск: БИП-С, 2004. – 121 с.

**Давыденко Л.Н.**, доктор экономических наук, профессор, **Венгурова Е.В.**, аспирант кафедры экономики УО «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка»  
г. Минск, Республика Беларусь  
kafedra\_etw@mail.ru

### ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Современные темпы экономического развития обострили проблему ограниченности природных ресурсов. Само экономическое развитие противоречиво, так как оно, с одной стороны, порождает ряд острых экологических проблем, с другой – в самом экономическом развитии заложены основы для устранения этих проблем. Раскрыть природу этих противоречий – значит понять связь общественного производства и окружающей среды.

Институциональный подход рыночного природопользования и развития земельных отношений в Республике Беларусь на современном этапе предполагает решение следующих назревших проблем. Во-первых, руководящие органы Республики Беларусь в качестве земельных собственников должны иметь достаточно достоверные знания о качественном и количественном выражении параметров, определяющих природные ресурсы страны, а также стоимость этих ресурсов и в особенности стоимости земельных угодий, лесных и водных ресурсов. Во-вторых, важнейшим показателем развития земельных отношений является стоимость земли, выраженная в цене земли. В современных условиях развития нашей страны методологические вопросы формирования цены земли находятся еще в стадии разработки;

Весьма сложным остаются пока проблемы стоимостной оценки лесных ресурсов и продукции лесного комплекса республики. Недостаточно разработанными являются теоретические вопросы стоимостной оценки водных ресурсов страны, используемых для рыбохозяйственного и культурно-оздоровительного назначения. Эти проблемы могут быть плодотворно решены в процессе совершенствования земельных отношений в республике с учетом опыта зарубежных стран, земельные угодья, лесные и водные ресурсы которых вовлечены в систему международных рыночных отношений. Ведущим направлением в решении этой совокупности проблем является совершенствование арендных отношений в процессе их хозяйственного использования.

Система управления природоохранной деятельностью различных стран развивалась под воздействием исторических, политических, этнокультурных и других факторов. Поэтому в разных странах используются различные инструменты управления природоохранной деятельностью. Сама система природопользования в каждом государстве постоянно совершенствуется, развивается и проходит этот процесс в соответствии с законами о природопользовании. Республика Беларусь присоединилась к значительному числу важнейших природоохранных конвенций и протокол ООН, ряду европейских договоров и соглашений СНГ, а также подписала двусторонние документы с сопредельными государствами в области охраны и рационального использования приграничных природных ресурсов и комплексов [1, 4].

Концепция формирования новой системы земельных отношений и механизм их регулирования должны включать:

- целенаправленное последовательное совершенствование отношений собственности на землю, позволяющее создать конкурентную среду для эффективной работы многообразных форм землевладения, землепользования и распоряжения;
- поэтапное внедрение рыночного оборота земель – от широкого использования различных видов аренды до таких рыночных форм и операций с землей, как ее залог, передача в виде пая в неделимый фонд предприятия, обмен земельными участками, выкуп пая (возможно льготный) с правом получения кредита на эти цели и др. И, наконец, подконтрольная государству купля-продажа земель.

Дальнейшее развитие арендных отношений на современном этапе возможно только при совершенствовании механизма платного землепользования. Это позволит в дальнейшем арендным отношениям превратиться в эффективную форму реализации земельной собственности и стать одним из важнейших элементов системы государственного регулирования земельными отношениями в Республике Беларусь.

В процессе изучения методологических разработок, осуществленных учеными Беларуси и других стран, экономических вопросов в сфере земельных отношений и анализа результатов практики хозяйственной деятельности в процессе использования арендных отношений, необходимо выделить следующие практические рекомендации по использованию различных форм собственности на природные ресурсы:

**Методологические подходы эффективного использования ресурсного потенциала в системе устойчивой инновационной социально-ориентированной экономики.** В качестве приоритетных направлений эффективного использования ресурсного потенциала в системе устойчивой инновационной социально-ориентированной экономики Республики Беларусь в обозримой перспективе на 2011–2015 гг. можно выделить:

- полное и надежное обеспечение отраслей народного хозяйства национальной экономики сырьевыми и энергоресурсами по доступным и, вместе с тем, стимулирующим ресурсосбережения ценам, снижение рисков и недопущение кризисных ситуаций в энергообеспечении стран;
- снижение удельных затрат на производство и использование сырьевых и энергоресурсов за счет рационального их потребления, применения ресурсо- и энергосберегающих технологий и оборудования, сокращения потерь при добыче, переработке, транспортировке и реализации продукции природного происхождения;
- обеспечение финансовой устойчивости и эффективности использования потенциала природно-экономического сектора, роста производительности труда для создания предпосылок развития инновационной социально-ориентированной экономики страны;
- минимизация техногенного воздействия энергетики и разработки природных ресурсов на окружающую среду на основе экономического стимулирования, совершенствования структуры производства, внедрения новых технологий добычи, переработки, транспортировки и потребления продукции.

**Модели экономических форм реализации собственности на природные ресурсы.** Система построения экологических платежей должна учитывать не столько воспроизводство экосистем, но и эффективность эксплуатации и переработки природного вещества. Рентный подход к оценке природных ресурсов предполагает, что если в собственно экологической сфере нижний уровень платы определяют предельные издержки воспроизводства, то в материальном производстве – предельные затраты на утилизацию экологически опасных отходов (охрану окружающей среды). Такой подход обусловлен тем, что экономия природного вещества, его эффективное использование обеспечивает постоянное продуцирование экосистем.

При этом переход к устойчивому природопользованию может стать причиной возникновения дополнительных природоохранных издержек, необходимых для увеличения средообразующего эффекта, который не может быть реализован на

рынке и принести соответствующий денежный доход. Возможный в данной ситуации рост экономических затрат является альтернативным выражением экологического эффекта и должен стать основанием для исчисления итоговой льготы природопользователям, которые несут дополнительные издержки, связанные с его предоставлением.

***Механизмы эффективного использования ресурсного потенциала в системе устойчивой инновационной социально-ориентированной экономики.***

Для повышения эффективности использования потенциала в системе устойчивой инновационной социально-ориентированной экономики необходимо формирование цивилизованного природно-энергетического рынка и недискриминационных экономических взаимоотношений его субъектов между собой и государствами, входящими в различные региональные группировки (СНГ, ЕС, ОПЕК и др.). При этом государство как регулятор рыночных взаимоотношений вырабатывает основные механизмы эффективного использования ресурсного потенциала, включающие:

- меры по созданию конкурентной среды, согласования налоговых, тарифных, таможенных платежей, антимонопольного регулирования и институциональных преобразований в природно-энергетическом секторе;
- меры по стимулированию инвестиционной деятельности, как в традиционных, так и в менее привлекательных нетрадиционных отраслях природно-энергетического комплекса через налоговые преференции и послабления на инвестиции в разработку новых местных месторождений, развитие новых технологий и ввод в действие производственных мощностей;
- введение системы перспективных технологических регламентов, сближение национальных стандартов и норм с международными, повышающие управляемость процессами развития добычи ресурсов и стимулирующих ресурсо- и энергосбережения;
- стимулирование и поддержку стратегических инициатив хозяйствующих субъектов в инвестиционной, инновационной, ресурсной и энергосберегающих сферах;
- сокращения доли местных сырьевых ресурсов в структуре белорусского экспорта и увеличение доли отечественных перерабатывающих отраслей в мировой экономики;
- «самоуправление совокупностью общих ресурсов зачастую функционирует намного лучше, чем неосведомленное руководство, которое вступает во владение и устанавливает иногда неудачные и, зачастую, неэффективные правила» (Э. Остром) [2, 3].

Формирование экономического механизма в ресурсопользовании предполагает экономическую оценку природных ресурсов и прежде всего через их стоимостное выражение. Оно отражает опосредованную трудом стоимость ресурса и его потребительскую стоимость, фиксирует действенность закона стоимости при товарно-денежных отношениях. Кроме того, через нее осуществляются отношения по поводу воспроизводства ресурсов, их восстановления, использования (экономики, перерасхода и т. д.).

Обеспечению мониторинга природных процессов зачастую требуется незначительная внешняя помощь, достаточно лишь получение разовых зарубежных грантов. Необходимо отметить, что международные доноры, выделяя гранты, ставят целью уменьшение собственных экономических потерь из-за возможных трансграничных катастроф и стихийных бедствий. Министерство иностранных дел Республики Беларусь во взаимодействии с Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды, Государственным комитетом по гидрологии и другими органами государственного управления значительное внимание уделяют работе по продвижению белорусских проектов по линии международных и региональных межправительственных организаций.

Наметился новый этап в механизме управления рациональным природопользованием в виде перехода от кредитного сотрудничества к прямым иностранным инвестициям в использовании природных ресурсов. Такую возможность инвестиционного сотрудничества в использовании природных ресурсов представляют новые формы прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Ряд двусторонних соглашений ПИИ, подписанных во время визита в Республику Беларусь Председателя Постоянного комитета Всекитайского сотрудничества Республики Беларусь и Китайской народной республики, в рамках стратегического сотрудничества направлены на укрепление инвестиционного сотрудничества, формирование необходимой платформы в современных условиях для широкого привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику страны и создания инновационных и экспортоориентированных производств в регионе, создание совместного проекта Китайско-Белорусского индустриального парка (проект государственно-частного партнерства). Важно создать условия, для того чтобы частники пришли и начали вкладывать свой капитал в инвестиционные проекты, развивающие инновационные технологии [2].

Таким образом, на современном этапе социально-экономических реформ, проводимых в стране, с целью решения сложных социально-эколого-экономических проблем в регионах, все более активно применяется комплексный подход к разработке национальной программы использования природных ресурсов. Это вызвано тем, что внедренные ранее экономические методы управления рациональным природопользованием, охраной окружающей среды не всегда работают вследствие несовершенства как законодательно-правовой базы, так и организационно-распорядительных методов, неразвитости самой экологической политики в стране и в регионах, из-за несовершенства системы финансового ресурсного обеспечения природоохранных мероприятий и, наконец, из-за необработанности в целом инвестиций в рациональное природопользование. Кроме того, длительный период предшествующего ведомственного подхода к природопользованию обусловил современную неблагоприятную экологическую обстановку со значительными социальными, экологическими, экономическими последствиями. В этих условиях, особенно при реализации целевых комплексных экологических программ регионов становится объективной необходимостью объединение ресурсов большого количества участников-природопользователей, выявление и реализация резервов инвестиций в рациональное природопользование.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Балашенко, С.А. Экологическое право / под ред. С.А. Балашенко, Т.И. Макарова, В.Е. Лизгаро. – Минск: Выш. шк., 2009. – 318 с.
2. Давыденко, Л.Н. Институционализация рынка природных ресурсов / Л.Н. Давыденко. – Минск: ИВЦ Минфина, 2014. – 256 с.
3. Остром, Э. Управление обществом: эволюция институтов коллективной деятельности (пер. с английского). – М.: Мысль, ИРИСЭН, 2011.
4. Шимова, О.С. Экология и экономика природопользования. Часть I. Курс лекций / О.С. Шимова. – 2-е стер. изд. – Минск: Академия управления при Президенте Респ. Бел., 2005. – 193 с.

**Жданова Л.Л.**, к.э.н., доцент

УО «Одесский национальный экономический университет»

г. Одесса, Украина

[l\\_zhdanova@ukr.net](mailto:l_zhdanova@ukr.net)

## ИННОВАЦИОННЫЙ ТИП ВОСПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Возрождение интереса исследователей к теоретическим проблемам индустриального общества в XXI веке вызвано очередной сменой парадигмы экономического развития. Представления о трансформации экономик развитых стран, о превращении их в постиндустриальные, информационные, сервисные и т. п. постепенно сменились идеями о модификации и новом расцвете индустриального общества. Некогда отсталые страны, сделавшие ставку на развитие промышленного сектора, демонстрируют не только высокие темпы экономического роста, но и высокие темпы экономического развития, наращивают свой научно-технический потенциал, увеличивают производство высокотехнологичной, наукоемкой продукции. Исследователи проблем экономического роста, как правило, отмечают, что «уровень жизни в стране, темпы экономического роста которой составляют 1% в год, повышается вдвое каждые 70 лет, а уровень жизни в стране, темпы экономического роста которой составляют 3%, повышается вдвое каждые 23 года. Отсюда следует, что продолжительное замедление темпа роста ведет к значительной разнице в уровне жизни» [1, с. 17]. Однако в современных условиях, когда экономика каждой отдельной страны стала составной частью глобальной экономики и, соответственно, глобальной конкуренции, решающее значение приобретают не просто темпы экономического роста, но, прежде всего, то обстоятельство, какие отрасли, сектора экономики обеспечивают экономический рост.

По определению лауреата Нобелевской премии Майкла Спенса, мир вступил в третье столетие промышленной революции [2, с. 18]. Развертывание промышленной революции и создание индустриального общества характеризовалось ростом производительности и доходов за счет увеличения капиталовложений и расширения простора для действия рыночных сил. Однако у этих двух факторов – институциональной среды и экстенсивного роста капиталовложений – имеются пределы. Рост капиталовложений после некоторой определенной величины не ведет к соответствующему росту производительности и дохода, а напротив, включает тенденции к их снижению. С этого этапа более важным фактором экономического роста становится технический прогресс, коротко говоря – инновации. «Инновации, которые иногда называют техническим прогрессом, со временем увеличивают производительный потенциал экономики. Это означает, что при равных затратах капитала, труда, сырья и энергии можно производить больше продукции или более ценную продукцию. Можно также представить это как сокращение стоимости производства определенного объема продукции» [2, с. 55]. Инновации как характерная черта производства непосредственно связаны с конкуренцией. При ее затухании или полном отсутствии соответственно угасают или полностью утрачиваются стимулы к постоянному обновлению производства на новой технической основе, к организации принципиально новых видов производства. Однако конкуренции самой по себе явно недостаточно для мотивации нововведений. Главным их мотивом является прибыль.

Мотивация нововведений относится к числу важнейших предпосылок научно-технического прогресса. Предприниматель-новатор, инновационный тип развития производства поощряется прибылью. Но прибыль – это универсальный мотив и стимул предпринимательской деятельности вообще, как инновационного типа, так и традиционного. А это значит, что, если есть возможность получить прибыль удовлетворительного уровня без нововведений, без постоянного развития и совершенствования производства, нет никакого экономического смысла идти на риск и заботиться о повышении технического уровня производства. Производители предпочтут другие, более легкие средства получения прибыли. Именно это и произошло в постсоветских экономиках в период их рыночных преобразований. Накопленный опыт реформирования показал, что сам по себе рыночный механизм как механизм приспособления предложения к спросу включает прибыль в качестве мотива и стимула деятельности, но совсем не включает инновации в качестве средства получения прибыли.

Подобные проблемы были свойственны экономике стран запада в последней четверти XIX века – начале XX века. Внутриотраслевая конкуренция, приведшая к укрупнению фирм, к концентрации производства на все более и более крупных предприятиях, породила монополии. У производителей появляются возможности контролировать цены. В силу этого для них перестает действовать мотив роста производительности как условие роста доходов. В процессе монополизации производства институциональная среда превращается в свою противоположность: формально конкуренция и рыночный

механизм существуют, а в реальности они перестают выполнять регулируемую и стимулирующую функции. Разрешением этого противоречия стало изменение институциональной среды, создание барьеров для монополизации, поддержка и развитие конкуренции. Однако сама конкуренция при этом меняется, ее участниками становятся крупные и гигантские производители, интегрирующие многие или даже все последовательные этапы производственного цикла – от добычи сырья до выпуска готовой продукции. Формирование таких комплексов знаменует становление нового индустриального общества, характеризующегося инновационным типом воспроизводства.

Инновации не являются чем-то внезапным и неожиданным для производителей. Они непрерывно целенаправленно создаются при наличии соответствующей мотивации. Инновации условно можно разделить на два типа. Первый – это частичные улучшения, которые рождаются как следствие конкурентной борьбы между компаниями-производителями одной отрасли. Их распространение связано с активной ролью спроса по сравнению с предложением. Рынок с легкостью воспринимает такие инновации, так как менее совершенные аналоги таких, частично новых продуктов, уже его завоевали. В результате нововведения легко воспринимаются покупателями. Следствием таких инноваций становится успех компании, которая первой выводит на рынок улучшенный, усовершенствованный продукт, стремительное копирование предложенной новации конкурентами, толчок к дальнейшему совершенствованию продукта. Второй вид инноваций – это прорывные, концептуальные, которые создают принципиально новые продукты. Такие изобретения существенно меняют технологии, однако завоевание рынка для них является сложной проблемой. Путь от открытия нового принципа к его коммерциализации длится годами, иногда – десятилетиями. Главную роль в этом типе инноваций играет предложение. Такие инновации порождают новые отрасли и приводят к краху старые, в результате меняется отраслевая структура экономики. Такие инновации становятся эффективными только при развертывании массового производства. Без мощной индустриальной базы этого сделать невозможно. Если в стране отсутствует индустриальная база, как прорывные, так и улучшающие инновации оказываются самостоятельным товаром. Однако обеспечить высокое качество такого товара в отрыве от индустриальной базы крайне сложно, так как именно она, индустриальная база, постоянно требует своего совершенствования. Вне связи с производством угадать, что именно нуждается в совершенствовании, вряд ли возможно. Таким образом, хотя оба типа инноваций требуют научных исследований, однако наука оказывается не самостоятельным фактором, ведущим к инновационному развитию. Наука здесь должна быть объединенной с производством, с мощной индустриальной базой. Именно индустрия позволяет получить максимальный эффект от новаций.

Быстрое развитие технически сложного, наукоемкого производства при переходе от классической индустриальной экономики к новой индустриальной системе обусловлено изменением первичного звена общественного производства. Для первой таким звеном была фабрика, для второй – стала корпорация. Корпорация отражает изменения не только в масштабах капитала и производства, но и в содержании экономических отношений, структуре рынков и характере конкуренции. Обострение конкуренции требует от производителей постоянных изменений и усовершенствований продукции, технологии, организации производства, материалов, рынков. Такие серьезные изменения возможны только на основе научных исследований. Конкуренция требует всестороннего встраивания науки в производственный процесс, а корпорация, в отличие от фабрики, имеет материальные возможности для осуществления этого. Однако сказанное относится не к любой корпорации. Серьезная конкуренция по параметрам качества, требующая непрерывных инноваций, разворачивается на рынках диверсифицированной готовой технически сложной продукции. На рынках стандартизированной продукции с низкой степенью добавленной стоимости разворачивается лишь ценовая конкуренция. Корпорации, действующие на таких рынках, не нуждаются в обновлении и совершенствовании продукта. Необходимые им инновации охватывают используемые факторы производства и рынки. Рост прибыли таких корпораций возможен только в результате технологических инноваций, являющихся дорогими, затратными, требующими для своего осуществления длительного периода времени и остановки производства. Крупных затрат требуют также и радикальные новшества, связанные с продвижением на рынок принципиально новых продуктов. В отличие от них продуктовые инновации улучшающего типа, направленные на совершенствование уже выпускаемой продукции, как правило, не требуют крупных капиталовложений, но обеспечивают своим производителям быстрый рост прибыли.

Исходя из сказанного можно сделать вывод, что перспективы становления и развития инновационного типа воспроизводства связаны с инвестиционным процессом и научными исследованиями. Страны, осуществляющие индустриализацию, направляют на цели накопления значительную часть ВВП. В период новой индустриализации, когда доминируют интенсивные факторы экономического роста, доля накопления в ВВП может несколько снизиться. Так, например, в 2010 году доля валового накопления основного капитала в ВВП Китая составляла 45,5% [3, с. 162–163]. Некоторые другие страны Азии, осуществлявшие индустриализацию, направляли на накопление до 40% ВВП. Иначе выглядит структура ВВП развитых стран. Благодаря сформированному индустриальному производству, которое воспроизводится на собственной основе, доля накопления в них ниже и колеблется в среднем на уровне 20% ВВП. Примерно такая же доля накопления и в ВВП Украины, России, несколько большая – в ВВП Беларуси. Данные по доле накопления основного капитала в ВВП Украины, РФ, Беларуси приведены в таблице 1.

**Таблица 1. Валовое накопление основного капитала, % ВВП**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Украина*	22,0	24,6	27,5	26,4	18,3	18,1	18,6	19,5
РФ**	17,7	18,5	21,2	22,0	21,7	21,3	21,0	
Беларусь***	26,0	30,0	32,0	33,9	36,6	39,8	38,8	32,6

\* Таблица составлена на основе данных: Валовый внутренний продукт за категориями кінцевого використання. /[Электронный ресурс]/ – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

\*\* Таблица составлена на основе данных: Национальные счета России в 2004–2011 годах. /[Электронный ресурс]/ – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_15/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_15/Main.htm).

\*\*\* Республика Беларусь. Статистический ежегодник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – С. 273.

Как свидетельствуют показатели, до глобального финансового кризиса Украина наращивала долю накопления в ВВП, опережая по этому показателю, например, РФ. Однако таких масштабов накопления еще явно недостаточно для преодоления последствий трансформационного спада производства. В 2011 году ВВП Украины составлял лишь 69,3 % от ВВП 1990 года. При таких условиях для повышения темпов роста производства требуется увеличить масштабы накопления на основе повышения его доли в ВВП хотя бы до уровня, свойственного странам, осуществляющим индустриализацию. Ни Украина, ни РФ пока не смогли сконцентрировать ресурсы накопления для рывка в индустриальном производстве. Исследователи проблемы накопления обращают внимание на то обстоятельство, что данные о процентном отношении валового накопления основного капитала к ВВП, внешне сопоставимые с развитыми странами, не вполне корректно отражают реальное положение дел. Связано это с тем, что эти данные определяются в национальной валюте, следовательно, не учитывают искажающего влияния соотношения цен на предметы потребления и средства производства. Так, например, в РФ «в 2005 г. паритет покупательной способности фактического конечного потребления домашних хозяйств составлял 10,96 рубля за 1 доллар, а валового накопления основного капитала – 19,21 рубля. В 2008 г. соответственно 12,71 и 22,95 рубля за 1 доллар. Согласно данным международных сопоставлений валового внутреннего продукта в сравнимой оценке в долларах США, Россия в 2005 г. отставала от стран «семерки» на 7,7, а в 2008 г. – на 5,6 процентных пункта» [4, с. 278]. Другими словами, доля валового накопления основного капитала в ВВП составляла в 2005 г. не 17,7 %, а 11,6%, в 2008 г. – не 22,0%, а 13,5% [4, с. 279]. При подобном отставании по накоплению основного капитала невозможно преодолеть или хотя бы сократить разрыв в уровнях экономического развития. Проблему можно было бы решить за счет высокоэффективного использования ресурсов накопления, однако реальное положение дел в экономике не свидетельствует о росте эффективности. Опубликованные расчеты показывают, что для того, чтобы преодолеть отставание от развитых стран доля валового накопления в ВВП должна превысить 30% [4, с. 279]. С учетом этих расчетов можно заключить, что наиболее благоприятная ситуация с точки зрения перспектив экономического роста и преодоления отставания от развитых стран сегодня сложилась в Беларуси. Однако для современной индустриализации недостаточно лишь простого наращивания валовых показателей. Необходимо также постоянно повышать технический уровень производства, постоянно внедрять в производство инновации. Представление о степени распространения инновационной деятельности в экономике той или иной страны дает удельный вес организаций, внедрявших инновации, в общем числе организаций промышленного производства. В Украине в 2000 году их было 14,8%, в 2010 – 11,5% [5, с. 185], в 2011 – 12,8% [6]. В Беларуси в 2012 их было 22,8%, в РФ в 2011 – 9,6%. [7, с. 112]. В Великобритании, Италии, Австрии, Норвегии, Франции и многих других странах Европейского Союза число таких предприятий превышает 40%, в Германии превышает 70% [8]. Общее представление о возможностях инновационного развития разных стран дает сопоставление удельного веса их расходов на научные и научно-технические работы в ВВП. Как видно из данных, представленных в таблице 2, Беларусь, лидирующая среди постсоветских стран по масштабам накопления основного капитала, отстает по масштабам научного сопровождения производства. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в 2005–2010 гг. составили здесь приблизительно 0,7% ВВП. Затраты Украины за этот же период характеризуются сокращением с 1,17% до 0,82%. Показательным является сравнение с Южной Кореей, успешная индустриализация которой привела к формированию инновационной экономики. По внутренним затратам на научные исследования и разработки южнокорейская экономика сегодня вполне сопоставима с японской. Маршрут инновационного развития Японии, Южной Кореи сегодня воспроизводит Китай. В структуре ВВП Китая, затраты на научные исследования и разработки за 2005–2010 годы выросли с 1,32% до 1,70%.

**Таблица 2. Внутренние затраты на научные исследования и разработки (в процентах к валовому внутреннему продукту)\***

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Беларусь	0,68	0,66	0,96	0,74	0,64	0,69
Россия	1,07	1,07	1,12	1,04	1,25	1,64
Украина**	1,17	0,95	0,85	0,85	0,86	0,82**
Корея, Республика	2,79	3,01	3,21	3,36	3,56	3,74
Китай	1,32	1,39	1,40	1,47	1,70	...
Япония	3,32	3,40	3,44	3,45	3,36	...

\* Источник данных: Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь / Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2013. – С. 105–106.

\*\*Источник данных: Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України». – 2011. – С. 178.

Двигателем научно-технического прогресса является общественная потребность в нем, прежде всего – потребность самого производства. Создание высокотехнологичного производства, базирующегося на науке, в свою очередь стимулирует дальнейшее развитие науки и ее применение в производстве. Представление о современной экономике высокоразвитых стран как о такой, которая уже переросла стадию индустриализма, в значительной мере является преждевременным. Высокую производительность экономик развитых стран обеспечивают инновации и специализация в мировом разделении труда на производстве технически сложной продукции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о человеческом развитии. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. – М.: «Весь Мир», 2010. – 203 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. Київ: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України». – 2011. – 282 с.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь / Статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 118 с.
4. Погосов, И.А. Тенденции воспроизводства в России и проблемы модернизации экономики. – М.; СПб.: Нестор-История, 2012. – 312 с.
4. Спенс, М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 336 с.
5. Хелпман, Э. Загадка экономического роста. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. – 240 с.
6. Впровадження інновацій на промислових підприємствах / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Структура использования валового внутреннего продукта / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_39/lssWWW.exe/Stg/04-05.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_39/lssWWW.exe/Stg/04-05.htm)

**Захарченко Л.А.** к.э.н., доцент, **Медведева Г.Б.**, к.э.н., доцент  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
[Luda\\_az@bk.ru](mailto:Luda_az@bk.ru)

### ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях активного расширения процессов глобализации и интеграции мирового хозяйства развитие и экономический рост отдельно взятой национальной зависят от степени ее инновационности. Этот же фактор обеспечивает высокий уровень конкурентоспособности Республики Беларусь на внешних рынках, что возможно, в свою очередь, только за счет применения высокотехнологичных и наукоемких технологий. Однако современное состояние экономики Республики Беларусь характеризуется необходимостью проведения ее модернизации, что подтверждается характеристиками существующего технического и инновационного уровня производства. По некоторым оценкам, 60–80% используемых в экономике базовых межотраслевых технологий (а их несколько тысяч) «родились» в прошлом веке, морально и физически устарели, до 50% машин и оборудования эксплуатируются с двух-, трехкратным превышением нормы сроков службы, изношенность основных средств, например, в промышленности страны, составляет 42% [1]. Около половины всех технологий были введены до 1990 года, и только четверть – в последние пять лет. В нашей стране период использования технологий в производственной сфере составляет от 20 до 30 лет. Для сравнения, в Японии 75% установленного технологического оборудования имеет возраст менее 6 лет, в США средний возраст оборудования в машиностроении и в металлообработке, равен восьми годам, что характеризует хорошее техническое состояние активной части основных средств. Причем в США наблюдается четкая тенденция сокращения срока службы оборудования. Так, в последние годы во всех отраслях этой страны парк оборудования стал моложе на 1–2 года, а в некоторых отраслях – даже на 2,5–3 года. В целях сохранения конкурентоспособности продукции оборудование подлежит замене каждые 5 лет, норма обновления оборудования составляет 8–9%. В обрабатывающей промышленности США расходы на замену и модернизацию основных средств составляют в среднем две трети валовых инвестиций [2].

К сожалению, среди технологий, внедренных в производство в Беларуси за последние пять лет, к современным можно отнести только 5–6%, к тем, которым нет аналогов в мире, лишь 2–3%. Статус же «традиционных» имеют 80% [3]. Согласно классификации ОЭСР, в белорусском машиностроении более 90% производств относятся к средневысокотехнологичным, и менее 10% – к высокотехнологичным. В то время как ядро оптимальной технологической структуры высокоразвитых стран – высокотехнологичные и средневысокотехнологичные производства (до 50%), причем высокотехнологичные занимают около 15%. Исходя из этого, производство продукции обеспечивается преимущественно традиционными технологиями, что подтверждается тем фактом, что доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции составляла 14,4%. В то время как, в экономически развитых странах новые технологии обеспечивают до 85% прироста ВВП [4]. Все это выдвигает на повестку дня вопрос о создании нового оборудования и технологий, в стратегической пер-

спективе переход к новому технологическому укладу, под которым понимается совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства, и характеризующимся глобальным ресурсосбережением; развитием малого и среднего инновационного предпринимательства.

На сегодняшний момент развитые страны работают над шестым технологическим укладом, который предполагает использование искусственного интеллекта, суперкомпьютерных, нано- и информационных технологий, геномной инженерии, биотехнологии и термоядерной энергетики. По оценкам академика Е. Каблова, в США и Японии доля экономики, соответствующей шестому укладу, достигает 10%. Активно в этом направлении движется и Китай, который выделил более 100 млрд. долларов США на приобретение зарубежных инновационных технологий [5].

В России, по мнению ряда ученых, доля пятого уклада, характеризующегося в первую очередь массовым переходом на цифровую технологию передачи информации, широкое использование в производстве электроники и микроэлектроники, атомной энергии, спутниковой связи, интернета, инновационных технологий не превышает 10%.

По словам И.В. Войтова, промышленные технологии и производства (заготовительные, обрабатывающие, сборочные) в Республике Беларусь соответствуют четвертому технологическому укладу с элементами пятого технологического уклада, имеющими статус импортного оборудования и технологий. Мы же продолжаем модернизировать четвертый уклад. Хотя будущее нашей страны в перспективе будет зависеть от того, сможем ли мы освоить возможности, представляемые пятым и шестым технологическими укладами, локомотивными отраслями которого станут нанотехнологии, биотехнологии, новая медицина, робототехника и другие технологии [6]. Более подробную структуру укладов промышленности дает Л.В. Прудникова. Так, за период 2010–2011 гг. наибольший удельный вес в структуре промышленности Беларуси и России занимали виды экономической деятельности соответствующие третьему технологическому укладу. На втором месте – четвертый уклад, на третьем – пятый уклад, на четвертом месте – второй уклад. В 2011 году по сравнению с 2010 годом наблюдается снижение доли пятого уклада, что свидетельствует о замедлении замещения старых технологических укладов новыми [7].

В настоящее время в мировом хозяйстве доминирует пятый технологический уклад, его предел будет достигнут к 2020 г. Уже сейчас начинается переход к новому технологическому укладу – шестому. Ученые-исследователи, в том числе в Беларуси, России, других странах, утверждают, что переход к этому новому технологическому укладу стартовал с конца 2012 – начала 2013 года и продлится до 2018 года. Эти пять лет будут своеобразным открывающимся окном перехода, который создает уникальные условия для любого государства. Страны, которые сейчас находятся на более низких укладах (пятый, четвертый, третий), должны суметь воспользоваться этой возможностью и перескочить определенный уклад, выйти на современный уровень социально-экономического развития. Если экономика Республики Беларусь сумеет войти в шестой технологический уклад, то это объективно будет гарантировать очень устойчивое социально-экономическое развитие на ближайшие 40–50 лет.

Производство и экспорт высокотехнологичной продукции и технологий является основой инновационной экономики, а все выше изложенное свидетельствует о том, что особую актуальность для белорусской экономики приобретает развитие процессов интернационализации трансфера технологий, поскольку на текущем этапе развития республика способна предложить достаточно ограниченный набор таких технологий. Трансфер технологий – это основная форма продвижения инноваций.

По определению ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию), под трансфером технологий понимается передача научно-технических знаний и опыта для оказания научно-технических услуг, применения технологических процессов, выпуска продукции, как на безоговорной основе, так и на условиях, определенных договором, заключенным между странами-участниками.

В современной экономической литературе трансфер технологий рассматривается с двух позиций. Первая – внутренний трансфер – передача результатов научно-исследовательской деятельности в промышленность в пределах одной страны (коммерциализация технологий). Вторая – международный трансфер – передача технологий между странами (экспорт-импорт технологий). В Беларуси целесообразно использовать оба варианта. В Республике есть научный потенциал и созданы условия для его развития, что дает возможность активного (генерирующего) типа инновационного развития, основанного на продуцировании и внедрении, реализации на мировых рынках собственных инновационных разработок, и, в то же время, адаптации зарубежных нововведений, их постепенной интеграции в инновационную систему.

Международный трансфер технологий приобретает все большее значение, поскольку освоение новых импортных технологий позволяет фирмам модернизировать производство таким образом, чтобы сделать свои продукты высоко конкурентоспособными на глобальном рыночном пространстве. В то же время она позволяет организовать производство широкого ассортимента разнотипной продукции мелкими партиями. А поскольку в достижении успеха ключевую роль играет фактор времени, особенно при производстве технически сложной продукции, трансфер технологий дает возможность сократить сроки освоения новых товаров и сроки окупаемости затрат.

Международный трансфер включает как экспорт, так и импорт технологий. Если рассматривать научно-технический комплекс нашей страны, то он выступает преимущественно импортером производственных технологий. Так, импорт технологий осуществлялся в 56,6% сделок по их закупке и его основу составляет импорт технологий дальнего зарубежья (там приобретено 80% всех импортных технологий).

Что касается экспорта технологий, то Беларусь практически не включена в мировую торговлю высокими технологиями и пока слабо вовлечена в торговлю результатами научных разработок на мировом рынке. По мнению ряда исследователей, наша страна находится на начальном этапе международного трансфера технологий и масштабы международного сотрудничества в научно-производственной сфере весьма ограничены, что подтверждается рядом цифр. В США доход



от продажи лицензий и патентов оценивается в сумму около 960 млрд. долларов в год, в Германии – около 520, в Японии – 400, в России – 1,7 млрд. долларов. В Беларуси эта цифра составляет примерно 0,3 млрд. долларов. В пересчете на душу населения наилучшие результаты здесь демонстрирует Германия. В ней доход от продажи лицензий и патентов составляет 6100 долларов в год на человека. В США – 3200, в Японии – 3100, в России – 750. В Беларуси же на каждого жителя приходится проданных технологий на сумму около 30 долларов в год. Как видим, по уровню продаж технологий наша страна отстает от ведущих мировых держав как минимум в 100 раз [8].

Наконец, заметим, что основной акцент в настоящем курсе делается на трансфере технологий, базирующихся на той или иной инновационной идее, т. е. на продукте или процессе, еще нигде и никем не освоенных в промышленном масштабе. Это связано, прежде всего, с тем, что развитые страны уже десятилетия развиваются по инновационному типу, когда успех в глобальном масштабе обеспечен лишь тем, кто исповедует стратегию технологического опережения конкурентов. К сожалению, технологическое отставание Беларуси от развитых стран во многих отраслях (особенно невоенного назначения) столь велико, что прежде чем обогнать, придется (подобно послевоенной Японии) сначала принять и освоить то, что уже наработано мировым сообществом, и приобретение готовых производств (сегодняшнего, а не вчерашнего или позавчерашнего дня) желательно и необходимо.

Источниками технологий являются западные центры технологических компетенций. Постоянное взаимодействие с западными научно-исследовательскими организациями и открытыми инновационными предприятиями, такими как Fraunhofer Institute, Knill Groupe, IMEC, LETI, CSEM, Silicon Saxony, VTT, Silitech, Azzurro, дает компании возможность обращаться к мировому опыту и передовой научной мысли при отборе наиболее перспективных источников технологий.

При трансфере технологий применяются как рыночные, так и нерыночные каналы трансфера технологий, при параллельном развитии собственной системы генерации знаний. Рыночным каналом международного трансфера технологий, прежде всего, являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ), обеспечивающие передачу технологий посредством коммерческих и некоммерческих форм трансфера. ПИИ – достаточно быстрый способ трансфера технологий, хотя страна-реципиент при использовании этого канала не всегда получает полноценный доступ к ноу-хау. Поэтому многие быстроразвивающиеся страны, особенно в Восточной и Юго-Восточной Азии (например, те же Южная Корея и Китай, а еще раньше – Япония), в своей государственной политике на протяжении долгого времени ориентировались на жесткое ограничение притока ПИИ, взамен которого предпочитали активно стимулировать техлицензирование и создание СП. Выбор ПИИ более типичен и для компаний, активно инвестирующих во внутренние НИОКР (из-за вполне понятного желания сохранить за собой контроль над ценной интеллектуальной собственностью) [9].

Среди основных организационно-экономических форм передачи новых технологий хозяйствующим субъектам (организациям, фирмам) в экономической литературе выделяют следующие:

1. Выдача лицензий. Является наиболее распространенным способом коммерческого трансфера технологий и осуществляется в тех случаях, когда доход от продажи лицензии превышает издержки по контролю использования и упущенную выгоду при отказе от монополии на передаваемую технологию на данном рынке.

2. Передача ноу-хау, которая осуществляется в форме предоставления беспатентной лицензии.

3. Инжиниринг. Осуществляется путем выполнения у пользователя совокупности проектных и практических работ, относящихся к инженерно-технической области и необходимых для реализации новой технологии: консультационных, технологических, строительных.

4. Промышленная кооперация. Как правило, стороны, объединившиеся для организации кооперированного производства, осуществляют интенсивный технологический обмен для достижения этой цели.

5. Франшиза – передача или переуступка (на коммерческих условиях) разрешения продавать чьи-либо товары или оказывать услуги в некоторых областях.

6. Лизинг (финансовая аренда).

7. Техническая помощь. Соглашения и контракты о предоставлении технических услуг и помощи оформляются двумя способами: в первом они являются главным предметом соглашения, а во втором – включаются разделом в соглашение о передаче технологии или поставках оборудования.

8. Создание совместных предприятий, причем ни одна из других форм сотрудничества не создает у участников такую высокую степень заинтересованности в конечном успехе проекта. Надо отметить, что на сегодняшний день в ходе международного трансфера технологий происходит постепенный переход от их простейших форм к комплексным технологическим пакетам, набор которых зависит от уровня технологического развития субъекта – донора и реципиента технологий. От уровня технологического развития зависит и скорость трансфера технологий. Так, в случае трансфера технологий посредством ПИИ в страны развитого мира требуется минимум времени (их усредненная оценка – порядка пяти-шести лет), процесс переноса технологий посредством ПИИ в развивающиеся страны занимает около десяти лет, и наконец, в случае с использованием лицензионных схем и/или создания СП в развивающихся странах сроки трансфера технологий в среднем уже составляют 13–14 лет. Из этих результатов напрашиваются нам выводы: обладающие развитыми технологиями страны не торопятся делиться ими с менее развитыми государствами, в качестве первоочередных объектов ПИИ они выбирают, как правило, близкие себе по уровню технологического развития, и лишь тогда, когда технология достигает зрелого уровня, охотно сплавляют ее на сторону.

Что касается рыночных каналов, то правильная их комбинация может быть изобретена лишь после того, как будет четко сформулирована национальная промышленная политика. В одних отраслях окажутся предпочтительными ПИИ, в других – создание СП или лицензирование. Где-то нам предстоит период старательного копирования, а где-то мы можем замахнуться на творческое заимствование или даже на технологическое творчество.

Международный трансфер технологий в основном зависит от стратегических целей и мотивов компаний, определяемых под влиянием их институционально-экономической среды на макроуровне. Формирование данной среды предполагает анализ совокупности условий, необходимых для совершенствования процесса международного трансфера технологий, обуславливающих социально-экономическое развитие субъектов и влияющих на их поведенческие мотивы. Так как от их наличия и качества зависит, будет ли выполняться международный трансфер технологий и как данный процесс скажется на социально-экономическом развитии субъектов [10].

На сегодняшний день исследователи в данной сфере отмечают наличие определенных барьеров, сдерживающих трансфер технологий. Прежде всего, такие барьеры существуют в законодательной сфере: отсутствие нормативных актов, стимулирующих привлечение зарубежных специалистов для решения технологических и научных проблем, стоящих перед белорусской наукой, промышленностью и сельским хозяйством; отсутствие нормативных актов, обязывающих сотрудников организаций, выполняющих научно-исследовательские работы за бюджетные деньги, заниматься трансфером технологий на своем рабочем месте, а администрацию этих организаций оценивать работу сотрудников по этому показателю при очередной переаттестации.

Следующей проблемой является слабо развитая законодательная база защиты интеллектуальной собственности, частных и иностранных инвестиций. Особую значимость здесь приобретает контроль государства за передачей продуктов инновационной деятельности, и, прежде всего, экспорта-импорта. Также важны гарантии возврата доходов и страхование рисков зарубежного капитала международными страховыми организациями без взимания с них каких-либо налогов в стране.

Основная же проблема развития трансфера технологий связана с отсутствием целостной системы инновационной инфраструктуры данного процесса. Основную роль здесь играет Республиканский центр трансфера технологий, который создан в мае 2003 года при содействии Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, Национальной академии наук Беларуси, Программы развития ООН (ПРООН) и ООН по промышленному развитию (ЮНИДО). На сегодняшний день центр имеет пять региональных отделений, 29 филиалов, представительства в городе Шанхае (КНР) и в Китайско-российском технопарке в городе Чанчунь (КНР). Подписаны 44 соглашения с организациями из России, США, Великобритании, Германии, Китая, Южной Кореи и других стран.

Насущной проблемой функционирования центра является отсутствие специалистов в данной отрасли. Менеджер по трансферу технологий – относительно новая профессия, которой пока не обучают в российских вузах и в Беларуси. Следует также подчеркнуть, что такой специальности нет и в зарубежных университетах и она, главным образом, формируется на базе деятельности профессиональных ассоциаций, которые способствуют распространению успешной практики в области коммерциализации технологий, укреплению связей между вузами, исследовательскими организациями и промышленностью, а также организует квалифицированное обучение в области трансфера технологий. Такие ассоциации существуют уже в Европе (ASTP), Великобритании (AURIL), США (AUTM), странах Юго-Восточной Азии и Австралии [11].

Для развития международного трансфера технологий и обеспечения эффективного участия Беларуси в международных обменах технологиями, необходимо решить следующие задачи. Во-первых, обеспечить экономическое и правовое сопровождение деятельности по международному трансферу технологий (защита интеллектуальной собственности, патентование, лицензирование, продажа лицензий). Во-вторых, совершенствовать информационное обеспечение о новых формах сотрудничества и кооперации в научно-технической области. В-третьих, обеспечить подготовку соответствующих кадров. В-четвертых, необходимо этот процесс всячески стимулировать. Научные и инженерные школы, отраслевые НИИ, сильные технические вузы, корпоративные лаборатории и опытные производства – вот сферы обитания tacit knowledge. Без них мы никогда не преодолеем имитационную стадию, и перенесенные технологии так и не превратятся в точки роста собственных инноваций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кучуров, Р. Государственный сектор как локомотив модернизации / Р. Кучуров // Экономист. – 2010. – № 9. – С. 11.
8. Петрович, Э.И. Инвестиционное обеспечение модернизации производственного сектора экономики Республики Беларусь / Э.И. Петрович // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2013. – № 3. – С. 66–72.
2. Прудникова, Л.В. Оценка структуры технологической укладности промышленности стран-участниц ЕЭП / Л.В. Прудникова // Материалы докладов Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: эффективность и инновации» / УО «ВГТУ». – Витебск. – 2013. – С. 290–293.
3. Червяков, А.В., Грибоедова, И.А., Семашка, О.С. Конкурентоспособность национальной экономики Беларуси: аспекты эффективности и достижения баланса внешнеэкономической деятельности // Белорусский экономический журнал. – 2012. – № 1. – С. 4–20.
4. Шульгин, Д.Б. Проблемы и опыт трансфера технологий // Наука и инновации. – 2008. – № 12. – С. 63 – 65.
5. Белорусский национальный статистический комитет / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа 11.03.2014 г.
6. Бюллетень Нац. стат. Комитет Респ. Беларусь, 2011 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа 10.03.2014 г.
7. Войтов, И. «В деле развития белорусской науки нам предстоит сделать еще много»: аналитический отчет / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [gknt.org.by/opencms/opencms/ru/v8einter/](http://gknt.org.by/opencms/opencms/ru/v8einter/). – Дата доступа 13.03.2014 г.
8. Галкин, О. Иностранцы не могут купить белорусские технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа [news.tut.by/society/273387.html/](http://news.tut.by/society/273387.html/). – Дата доступа 14.03.2014.

9. Данильченко, А., Бертош Е. Тенденции и стратегии интернационализации трансфера технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа [www.evolutio.info/content/view/1981](http://www.evolutio.info/content/view/1981). – Дата доступа 14.03.2014.

10. Медовников, Д., Оганесян, Т. Рыночные и нерыночные каналы трансфера технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа [expert.ru/expert/2012/12/neyavnnoe-znanie-stroitelej-piramidy/](http://expert.ru/expert/2012/12/neyavnnoe-znanie-stroitelej-piramidy/). – Дата доступа 14.03.2014.

**Ильин С. Б.**, к.ф.-м.н., доцент

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Беларусь

si@sergei-ilin.com

## СВЯЗЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ С УПРАВЛЕНИЕМ ВЫГОДАМИ

**Инновация** – это **внедренное изменение, обеспечивающее достижение определенных выгод** [1]. Одна из моделей инновации определяет потребность конечного потребителя, неудовлетворенного существующим положением дел в своем окружении главным источником инновации [2]. Согласно Джозефу Энгельбергеру, для инновации необходимы только три составляющие: распознанная потребность, компетентные люди с соответствующими технологиями и финансовая поддержка [3]. Эта статья посвящена первой составляющей модели Энгельбергера – понятию выгоды в инновационной деятельности. Вторая составляющая модели рассмотрена в статье [1] и определяет необходимые технологии для реализации выгод через новые стандарты последнего десятилетия: управление программами<sup>16</sup> и управление изменениями.

Выгода – 1) польза, полезность (обычно полезность блага или товара определяется через его способность удовлетворять какую-нибудь человеческую потребность), 2) некая прибыль (финансовая польза) [5]. В экономике принято выгоду измерять в терминах полученной прибыли, хотя иногда достаточно сложно посчитать такие выгоды как: лояльность, качество, доверие, стабильность или узнаваемость бренда. Обычно говорят об экономической выгоде как о пользе или прибыли, которую участник рынка может извлечь из товара или сервиса. В то же самое время встречающееся определение ценности для потребителя как соотношения выгоды и стоимости дает несколько расширенное понимание обсуждаемых понятий [5].

Ценность = Выгоды / Затраты

Т.е. понятия выгода и ценность являются синонимами<sup>17</sup>. К примеру, инновационные программы могут преследовать следующие выгоды-ценности: Улучшение качества, Создание новых рынков, Развитие продукта, Уменьшение стоимости труда, Улучшение процессов производства, Уменьшение затрат материалов, Уменьшение давления на окружающую среду, Замещение продуктов/сервисов, и т. д. [6]. Выгоды принято разделять на материальные (измеримые и контролируемые) и нематериальные (такие как удовлетворенность, знание, отношения, процессы, системы, лидерство, коммуникации, культура, репутация, компетенции). Причем оценка нематериальных выгод в последние годы используется для оценки инвестиционной привлекательности.

Возникает вопрос – всякая ли программа (в терминах программной методологии, как определено в [7, 8, 9]), достигающая своих выгод в результате ее реализации, является инновационной? Опираясь на определение инновации в [10] ответ утвердительный: *«Инновации – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях»*. Так, например во всех бизнес-кейсах, рассмотренных в [11], реализация перечисленных выгод подпадает под определение инновации: разработка новой стратегии, внедрение нового банковского ядра, сокращение затрат, получение многомиллионной прибыли, обучение тысяч сотрудников, внедрение новой методологии и т. д.

Можно предположить, исходя из определения, что всякая деятельность, направленная на реализацию выгод / ценностей, будет нести на себе отпечаток инновационности, но результаты этой деятельности станут инновацией только после достижения этих выгод. Причем, исходя из практики, признание или непризнание достижения выгод может носить сильно субъективный характер, еще раз сильно подчеркивая этическую окраску термина выгода и соответственно понятия инновация.

В новых версиях стандарта Managing Successful Programs [7] особое внимание уделяется реализации выгод. Утверждается, что проект или программа не могут считаться успешными, пока не реализованы вначале определенные выгоды. Измерение и реализация выгод признана недавно новой практикой, эволюционировавшей из традиционной оценки инвестиций [12]. Существует несколько моделей измерения выгод:

– Активное управление выгодами Лейтона [13], в которой управление выгодами ставится в контекст бизнес изменения, между которыми проводится прямое взаимоотношение, показывается непрерывный поток между изменением и выгодами.

– Процессная модель, разработанная в Кранфилде [14], идентифицирует потенциальные выгоды, планируется реализация этих выгод, план выполняется и результаты проверяются и измеряются.

– Подход по измерению выгод Торпа (BRA) [15] предлагает основу для использования информационных технологий для реализации бизнес выгод, также предполагая, что этот подход может быть применен к любой инвестиции в условиях организационного изменения и базируется на двух «краеугольных камнях»:

<sup>16</sup> В частности связь выгод и программы дает стандарт Великобритании: «Программа – это временная гибкая организационная структура, созданная для того, чтобы координировать, направлять и наблюдать за внедрением списка связанных проектов и операционных действий для получения результатов и выгод, связанных со стратегическими целями организации» [4].

<sup>17</sup> Собственно определение «выгоды» через «полезность» или синоним «ценность» приводит нас к размышлению о связи ценности/полезности с понятием этики, так как и то, и другое базируется на базовых понятиях «добро» и «зло», берущих истоки в философии древних и определяемых в теории выгод современной наукой эмпирически с помощью инструментов психологии, социологии и экономики [5].

- Изменения акцента с управления проектами к управлению программами и портфелями;
- Применения измерений к выгодам, проактивному управлению изменениями.
- Активная реализация выгод Ремени и Шервуда-Смита (ABR) [16] – это процесс, требующий прямого и непрерывного фокуса на реализации бизнес выгод руководителей, пользователей, финансистов и разработчиков в течение всего проекта.
- Фрэймвок Ашурста и Доерти по использованию лучших практик по управлению выгодами [17] – это непрерывный процесс для IT проектов, вовлекающий организационный контекст, в котором успех проекта определен в терминах полученных выгод; идентифицированы возможности реализации последующих выгод; и определены возможности по улучшению для будущих проектов.
- Процесс контроля промежуточных точек, Методика Управление реализацией выгод [18] и стандарт Managing Successful Programmes Великобритании обобщают многолетний опыт, принципы и техники, применявшиеся на рынке как в гос. секторе, так и в частных компаниях, и выстраивают цепочку, в которой бизнес изменения достигают ожидаемых результатов путем перевода бизнес целей в измеримые выгоды, которые систематически отслеживаются. Контроль на промежуточных точках показывает на верхнем уровне зависимости между типовым процессом управления выгодами и шагами по управлению реализацией программы, включая определение политик, выгод, их планирование, моделирование, отслеживание и назначение ответственностей и полномочий.
- Управление выгодами в руководстве по управлению программами Рейса [19] фокусируется на модели управления выгодами в проектах и определяет управление выгодами как управление и мониторинг выгодами во время и после реализации, и показывает «путь возникновения выгод» через иерархическую структуру выгод в проектах.
- Рейс [19] указывает, что люди, ответственные за выгоды, чаще всего отличаются по ролям от тех, кто реализует программы, поэтому предлагает отделить команду, отвечающую за реализацию выгод, от команды, отвечающей за реализацию программы. Это утверждение в итоге приводит нас к заключению, что инновационное развитие строится как минимум двумя разными командами – командой, заинтересованной в выгодах, управляющей и контролирующей выгоды, и командой, реализующей программу по достижению этих выгод.

Тот же самый Рейс описывает, что на практике проекты не производят выгод, а только создают результаты; программы редко производят выгоды напрямую, только комбинируя результаты проектов, которые в свою очередь создают возможность достижения выгод; и только процессы управления выгодами обеспечивают достижение бизнес выгод вследствие выполнения программ. Таким образом, управление выгодами является не столько частью методологии управления программами, сколько надстройкой.

В управление выгодами принято относить:

1. Определение выгод через интервью и рабочие встречи, вовлекающие ключевые заинтересованные стороны.
2. Профили выгод (включая плюсы и минусы), включающие в себя описание, способ измерения, финансовую составляющую где возможно, влияние на текущие бизнес процессы, взаимосвязи с другими выгодами, зависимость от других проектов и этапы, на которых выгода возникает.
3. План и стратегия реализации выгод, описывающая, как организация хочет управлять и достигать выгоды, включая ключевые допущения, риски, стоимость, временные рамки и связь с результатами проектов.
4. Диаграмма зависимостей выгод, показывающая, как поток выгод во времени возникает после успешной реализации программы.
5. Измерение, ранжирование и приоритизация выгод.
6. Мониторинг и ревью выгод.
7. Оценка выгод.

Таким образом, мы видим, что выделение отдельных ролей, отвечающих за реализацию выгод, наличие процессов управления выгодами, определение методик измерения выгод, стратегии и плана реализации приводит к более управляемому процессу, имеющему самое непосредственное отношение к инновационному развитию.

Еще раз резюмируем, что инновации связаны с реализацией выгод, которые, в свою очередь, требуют применения лучших практик для четкой идентификации и измеримости выгод. Управление выгодами является новой дисциплиной, которая наряду с управлением программами и управлением изменениями расширяет понимание инновационного развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ильин, С.Б. ВОПРОСЫ АДАПТАЦИИ СТАНДАРТОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ НА ПРИМЕРЕ БИЗНЕС-КЕЙСОВ. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ. – № 1(33). – 2013. – С. 24–33.
2. Ильин, С.Б. Перспективы инновационного развития республики Беларусь // Сборник научных статей. – VI Брестский инвестиционный форум. IV Международная научно-практическая конференция. – Брест. – 25–26 апреля 2013. – С. 26–29.
3. ГОСТ Р 54871–2011: Проектный менеджмент. ТРЕБОВАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОГРАММОЙ.
4. Федеральный закон РФ «О внесении изменений в Федеральный закон „О науке и государственной научно-технической политике«» N 254-ФЗ от 21 июля 2011 года
5. Ashurst, C., Doherty, N.F. Towards the formulation of «a best practice» framework for benefits realization in IT projects. Electronic Journal of Information Systems Evaluation, 2003, 6, 1-10.
6. Bradley, G. Benefits Realisation Management – A practical guide to achieving benefits through change, Hampshire, UK, Gower, 2006.
7. Davila, T., Epstein, M. J., and Shelton, R. (2006). «Making Innovation Work: How to Manage It, Measure It, and Profit from It. « Upper Saddle River: Wharton School Publishing.

8. Engelberger, J.F. (1982). Robotics in practice: Future capabilities. *Electronic Servicing & Technology magazine*.
9. Glynne, P. Benefits management-changing the focus of delivery. *Association for Progress Management Yearbook 2006/07*, 45–49.
10. Leyton, R. Investment appraisal: the key for IT? In Farbey, B., Land, F., F. & Target, D. (Eds.) *Hard Money, Soft Outcomes*. Henley on Thames, Alfred Waller Ltd, in association with Unicom. 1995.
11. Office of Government Commerce (OGC). (2007). *Managing Successful Programs*. A book review by R. Max Wideman, AEW Services, Vancouver, BC © 2009.
12. Office of Government Commerce (OGC), 2009. *Managing successful projects with PRINCE-2*.
13. Project management Institute (PMI). (2006). *The Standard for Program Management*.
14. Remenyi, D. & Sherwood-Smith, M. Business benefits from information systems through an active benefits realization programme. *International Journal of Project Management*, 1998, 16, 81-98.
15. Reiss, G. et al *Gower Handbook of programme management*, Gower Publishing, 2006.
16. Thorp, J. *The Information Paradox – realizing the business benefits of information technology*, Toronto, Canada, McGraw-Hill, 1998.
17. Von Hippel, E. (1988). *Sources of Innovation*. Oxford University Press. *The Sources of Innovation*.
18. Ward, J., Taylor, P. & Bond, P. Evaluation and realization of IS/IT benefits: an empirical study of current practice. *European Journal of Information Systems*, 1996, 4, 214-225.
19. Wikipedia.org.

**Ковалёва Н.Н.** к. ист. н., доцент  
 УО «Брестский государственный технический университет»  
 г. Брест, Республика Беларусь  
 spin@bstu.by

## **ПУТЬ К РЫНКУ: ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВВ.**

Реформирование экономики Беларуси, так же, как и экономики России, в составе которой находились белорусские земли, началось с реформы 1861 г., не только коренным образом изменившей характер организации производства в сельском хозяйстве, но и открывшей путь развитию предпринимательства в других отраслях. Реформа положила конец монополии помещиков на землю, перехода помещичьих хозяйств к использованию наемного труда и внедрению капиталистической аренды земли. Освобождение сельского хозяйства от феодальных пережитков носило затяжной характер. Прежде всего потому, что сохранялось помещичье землевладение, хотя доля дворянского сословного землевладения сокращалась достаточно активно. По данным поземельной переписи 1877 г., помещикам принадлежало 50,3% земли [1, с. 36]. С другой стороны, росту крестьянского землевладения мешала обремененность крестьян выкупными платежами, которые они должны были вносить государству за предоставленную им «помощь» в выкупе помещичьей земли. Серьезным препятствием на пути нормального развития сельского хозяйства было и сохранение других пережитков феодализма: арендаторства на чиншевом праве, чересполосицы. Зато белорусские земли имели то преимущество, что здесь уже с 1864 г. крестьяне получили возможность заключать выкупные сделки с помещиками и становиться собственниками земли, а помещики вынуждены были активно переходить к использованию наемного труда. В то время как в других губерниях России процесс заключения выкупных сделок растянулся до 80-х гг.

Помимо позитивных последствий восстания 1863–64 гг. (более льготные условия реализации крестьянской реформы), имели место последствия и прямо противоположного плана: ужесточение политики русификации, экономический аспект которой проявился в ряде дискриминационных по отношению к белорусским производителям сельскохозяйственной и промышленной продукции мер. Прежде всего, это относилось к проблеме купли-продажи и аренды земли. Все поземельные операции осуществлялись под жестким давлением ограничительных законов, которые регулировали состав землевладельцев по принципу вероисповедания [2]. В результате этой политики в белорусских губерниях коренным образом изменился национальный состав землевладельцев (количество земли в руках лиц «польского происхождения» с 1864 по 1886 г. сократилось в три раза: с 1947064 до 636722 десятин) [3]. Появились новые владельцы, не имевшие ни средств, ни опыта, ни знаний для развития хозяйств. Обремененность денежными выплатами в пользу государства, лишение помещиков-католиков права закладывать имения в Дворянском банке, а крестьян-католиков – права пользоваться льготами в Крестьянском банке заставляли землевладельцев сокращать расходы на приобретение новой техники, закрывать конные заводы. И даже строительство железных дорог в России, многие из которых прошли через белорусские земли, не содействовало увеличению экспорта сельскохозяйственной продукции из Беларуси. Правительство установило такие железнодорожные тарифы, которые делали более выгодным транспортировку хлеба на дальние расстояния (из центральных районов России и Поволжья за границу), чем на короткие – из Беларуси. Невыгодные железнодорожные тарифы подрывали не только зерновое хозяйство на белорусских землях, но и мясное животноводство, так как говядина, привезенная из степных районов России, была дешевле местной. Действие ограничительных законов тормозило и развитие промышленности, так как препятствовало накоплению капиталов в руках дворян предпринимателей и городских торговцев, ремесленников еврейской национальности.

И, тем не менее, несмотря на факторы, которые тормозили развитие экономики, уже в 80-е –90-е гг. начинается подъем белорусского сельского хозяйства, а к началу Первой мировой войны по уровню интенсивности сельского хозяйства, белорусские губернии превосходят многие губернии Европейской России. Для того чтобы сопоставить уровень интенсивности сельского хозяйства Беларуси с уровнем других близлежащих губерний Российской империи, белорусский ученый М.В. Довнар-Запольский предложил использовать в качестве показателя интенсивности сельского хозяйства величину валового дохода на один гектар сельскохозяйственной площади (пашня, луг и выгон). По данным ученого, в довоенное время три белорусские губернии (Минская, Витебская, Могилевская) давали валового дохода на один гектар сельскохозяйственной площади 68,7 рубля. Находящийся рядом Смоленский регион давал 67,1 руб. дохода, восемь украинских губерний – 62,5 руб. В Московско-промышленном и Центрально-земледельческом районах доход с гектара был несколько выше 45 руб., а в остальных он был значительно меньше (до 16 руб. в Юго-восточном) [4, с. 38].

Интенсификация белорусского сельского хозяйства стала прежде всего результатом проявившихся спустя 20 лет благотворных последствий реформы 1861 г. Большинство помещичьих хозяйств перешло к использованию наемного труда. Во второй половине 90-х гг. в белорусские губернии по уровню использования батрацкого труда занимали одно из первых мест в Европейской России, уступая по этому показателю только прибалтийским и Ковенской губерниям [5, с. 12]. Важным фактором повышения товарности сельского хозяйства стал рост крестьянского землевладения. К 1905 г. крестьянские хозяйства, имевшие наделы свыше 10 десятин, составляли в Гродненской губернии 84,8%, в Виленской – 65,5%. Повышение роли крестьянского хозяйства в экономике страны выразилось не только в росте крестьянского землевладения, но и в развитии капиталистической аренды. Если учесть, что крестьяне получили наделной земли 5,5 млн. десятин [6], приобрели к началу XX века дополнительно 2,04 млн. десятин и арендовали к этому времени более 3,5 млн. десятин земли [7], то можно утверждать, что на большей части посевных земель Беларуси (11,4 млн. десятин) велось хозяйство крестьянского типа. Благоприятно изменилась и демографическая ситуация. За 50 лет после отмены крепостного права население белорусских губерний выросло в 2,5 раза [8, с. 8], что явилось, с одной стороны, следствием улучшения материального положения населения, а с другой, стало важным фактором, стимулирующим подъем хозяйства.

Нельзя не согласиться с теми исследователями, которые утверждают, что интенсификация стала результатом естественного развития хозяйства, ориентированного на рынок. Белорусское сельское хозяйство за несколько десятилетий «нащупало» те направления, которые содействовали повышению его товарности. Увеличились посевы яровых культур (яровой овес) и производство озимой ржи, используемой для нужд собственного потребления. Однако белорусские губернии не обеспечивали себя пшеницей: с 1884 г. ввоз зерна в белорусские губернии превышал вывоз. Белорусские производители сделали ставку на выращивание картофеля и так называемых технических культур: льна, пеньки, конопли, свеклы и табака. Значительный процент этих культур поставлялся на рынок. Картофель подвергался промышленной переработке и поступал на рынок в виде крахмала и спирта. Лен, пенька и конопля вывозились, в основном, в переработанном виде. М.В. Довнар-Запольский обратил внимание на связанность условий, которые «создавали в Беларуси уклон хозяйства в сторону картофеля, льна и животноводства. Лен на землях, находящихся в постоянном севообороте лучше всего удаётся без сильного напряжения удобрением тогда, когда эта культура перемежается с картофелем и сеянными травами» [4, с. 39]. Ориентируясь на производство картофеля, белорусское сельское хозяйство должно было поддерживать и технические культуры (или наоборот) и вместе с ними и культуру сеяных трав. Выращивание картофеля и трав создало хорошую базу для развития животноводства. Этому способствовал и рост цен на продукцию животноводства на внутрисоюзном и внешних рынках, особенно на свинину, сало и масло. С 1856 г. по 1911 г. стадо крупного рогатого скота в пяти западных губерниях выросло более чем в 2 раза [9, с. 148], причем проявилась тенденция приоритетного роста молочного скота. Если в 60-е –70-е гг. численность дойного скота составляла 1/3 часть от общего количества крупного рогатого скота, то к началу XX века – уже 50% [9, с. 152]. Для экспорта продукции стал активно использоваться водный транспорт. Реки и каналы Огинского и Днепровско-Бугский давали возможность вывоза продукции в Польшу и Прибалтику.

В конце XIX века в белорусских губерниях наблюдается бум предпринимательской активности: 40% промышленных предприятий Северо-Западного края возникает в последнее десятилетие XIX века (1891–1900 гг.) [10 л. XX]. Белорусская промышленность получила новый импульс к развитию благодаря изменению демографической ситуации, интенсификации сельского хозяйства и росту спроса на продукцию местных предприятий. Первое место среди отраслей производства заняла пищевая промышленность, перерабатывающая продукцию сельского хозяйства.

Значительную роль в подъеме сельского хозяйства сыграли и правительственные мероприятия. Закрепившийся в 20-е годы в исторической науке классовый подход к изучению истории породил известный нигилизм в отношении деятельности царского правительства. Между тем, в конце XIX века были предприняты серьезные меры по ликвидации пережитков феодализма (арендаторства на чиншевом праве, сервитутов, чересполосицы), распространению сельскохозяйственных знаний, мелиорации земель и др. По закону от 9 июля 1886 г. чиншевики были переведены на обязательный выкуп. Многие из них перешли к простой аренде (на срок от 6 до 12 лет), что, безусловно, было прогрессивным явлением. Решалась и проблема сервитутов (общинных земель, которые были отобраны помещиками при крепостном праве). Если в пореформенное время пользовались сервитутами в Виленской губернии 49% хозяйств, в Гродненской – 60% [1, с. 39], то к 1911 г. доля таких хозяйств сократилась в Виленской губернии до 22,6%, а в Гродненской – до 28,8% [9, с. 100]. Но проблема не была решена полностью и даже несколько обострилась в связи с переходом на многопольную систему севооборота, повышением цен на землю и лес, а также по мере дробления крестьянских наделов.

Много усилий потребовало от правительственных органов решение проблемы чересполосицы. При подворном землевладении участки крестьянского хозяйства, образованные по так называемой шнуровой системе, часто состояли из многих десятков узких полосок, разбросанных во всех направлениях надела чересполосно с участками других хозяев. Это

создавало препятствия развитию крестьянского хозяйства, обрекая его на устаревшую систему земледелия (трехполье) и использование ручного труда. В середине 80-х гг. в Гродненской губернии чересполосица охватывала 42,1% имений, в Виленской – 50,9% [1, с. 98]. Ликвидации чересполосицы могло способствовать только распространение хуторской системы землепользования. Анализ протоколов заседаний местных комитетов Гродненской губернии показывает, сколь много усилий прилагали административные органы и, в частности, губернаторы Д.Н. Батюшков и П.А. Столыпин, для изменения сложившегося порядка землепользования. К 1914 г., в результате реализации известной Столыпинской реформы, степень распространенности хуторской и отрубной форм землеустройства в белорусских губерниях оказались намного выше, чем в других губерниях России: 97,4% – в Виленской, 92,9% – в Витебской, 89,1% – в Могилевской, 81,5% – в Минской и 61,9% – в Гродненской [11, с. 148]. Губернские комитеты о нуждах сельскохозяйственной промышленности занимались и проблемами борьбы «с врагами сельского хозяйства», в частности песками, оврагами, болотами, добываясь учреждения в казенных лесничествах обширных питомников саженцев и складов семян для проведения так называемого «облесения» с целью защиты крестьянских земель от песков [12, с. 39]. Первой попыткой целенаправленного осушения болот в Беларуси стала работа в 1873–1898 гг. в Гродненской губернии «Западной экспедиции по осушению болот Полесья» во главе с генералом И.И. Жилинским. Объектом осушения стали в основном казенные дачи (земли помещиков и царских чиновников): было осушено 7 таких дач. Осушенные площади отводились под сенокосы, либо использовались под огороды и пашню.

В конце XIX– начале XX вв. царское правительство отменило многие законы и постановления, имевшие дискриминационный по отношению к населению Беларуси характер. Дабы пресечь дальнейшее дробление крестьянских хозяйств и не усугублять проблему чересполосицы, Николай II в 1895 г. согласился распространить на западные губернии действие «переселенческого» закона от 13 июня 1889 г., разрешающего переселение в Сибирь. До этого времени действие закона на белорусские губернии не распространялось, чтобы не уменьшить в крае процент православного населения. В 1897 г. был отменен контрибуционный сбор с имений помещиков-католиков. Это обстоятельство, также как и появление кредитных учреждений в крае, позволили помещикам создать ряд «заводов» по разведению породистого скота и активизировать селекционную работу. Крестьяне-католики по закону от 1-го мая 1905 г. получили право арендовать землю и приобретать ее у поляков. Можно сказать, что спустя 40–50 лет после восстания, экономическая политика правительства в западных регионах утратила репрессивный характер и стала более ориентированной на развитие региона.

Отказ от дискриминационных мер по отношению к населению белорусских губерний и реализация комплекса мероприятий, способствующих экономическому развитию региона, для царского правительства стал проявлением общей политики, направленной на экономический подъем страны. Российский капитализм изначально формировался как государственный. Получив в ходе реализации реформы 1861 г. огромные средства в виде выкупных платежей, государство вложило их в железные дороги (казне принадлежало 70% общей протяженности железнодорожной сети империи), военные заводы, стало акционером многих крупнейших предприятий. Опираясь на свою финансовую мощь, государство могло формировать экономическую политику России. Начиная с 90-х гг. правительство реализует серию реформ, направленных на индустриализацию страны. Инициатор этих реформ, министр финансов (в 1892–1903 гг.) С.Ю. Витте видел в государственном вмешательстве в экономику фактор, могущий обеспечить ускоренный рост отечественной индустрии. Эту линию продолжил премьер-министр (с 1906 по 1911 гг.) П.А. Столыпин, некогда занимавший пост Гродненского губернатора. Росту отечественной промышленности, безусловно, способствовала политика таможенного протекционизма и изменение системы налогообложения. Государственная налоговая политика была направлена на поддержку небольших заводов в помещичьих имениях при условии, что они перерабатывали только сырье данного имения. В «Обзоре Гродненской губернии» за 1886 г. отмечалось, что: «развитие винокурения в губернии является не только отдельной отраслью извлечения дохода, сколько подспорьем хлебопашеству и скотоводству» [13, с. 3]. В официальной отчетности губернских статистических комитетов эти отрасли, равно как и производство табака, переработка льна, пеньки, конопли, свеклы, производство молочной и мясной продукции квалифицировалось, как вспомогательные отрасли сельского хозяйства. В 1898 г. вступил в силу подготовленный Министерством финансов закон о промысловом налоге, т. е. налоге на предпринимательскую деятельность. Объектом обложения, согласно этому закону, являлся не предприниматель, как было прежде, а предприятие, что обеспечивало пропорциональность налогообложения. Денежная реформа 1897 г. не только стабилизировала рубль, но и содействовала привлечению в страну иностранных капиталов.

Таким образом, отмена многочисленных, стесняющих развитие хозяйства ограничений, продиктованных политическими соображениями, реализация мер по преодолению пережитков феодализма, и новая экономическая политика правительства помогли становлению рыночной экономики и интенсификации сельского хозяйства. Белорусская промышленность, ориентированная на переработку местного сельскохозяйственного и минерального сырья, не смогла достичь таких успехов, как сельское хозяйство в силу недостатка капиталов и конкуренции со стороны центральных районов России и Польши

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бейлькін, Х.Ю. Аграрны крызіс / Х.Ю. Бейлькін // Энцыклапедыя гісторыі Беларусі. У 6 т. / рэд. калегія: М.В. Біч, А.П. Грыцкевіч, М.І. Ермаловіч [і інш.]. – Мн.: «Беларуская энцыклапедыя» імя Петруся Броўкі. – Т. 1. – 1993. – 494 с.
2. Гродненская губерния. Труды местных комитетов о нуждах сельскохозяйственной промышленности.– СПб, 1903.
3. Довнар-Запольский, М.В. Народное хозяйство Белоруссии / М.В. Довнар-Запольский. – Минск: изд-во Госплана БССР, 1926.
4. Доўнар, А., Панюціч, В., Зялінскі, П., Саковіч, В. Сялянства / А. Доўнар, В. Панюціч, П. Зялінскі, В. Саковіч // Энцыклапедыя гісторыі Беларусі. У 6 т. / рэд. калегія: Г.П. Пашкоў (галоўны рэдактар) [і інш.]. – Мн.: «Беларуская энцыклапедыя» імя Петруся Броўкі. – Т. 6, кн.1. – 2001.– 592 с.

5. Жытко, А.П. Дваранства Беларусі перыяду капіталізму (1861–1914 гг.) / А.П. Жытко. – Мн.: БДПУ, 2003. – 233 с.
6. Ковалева, Н.Н. Экономический аспект русификаторской политики российского царизма в Беларуси / Н.Н. Ковалева // Вестник Брестского государственного технического университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2004. – № 6 (30). – С. 19 – 21.
7. Национальный Исторический Архив Беларуси в г. Гродно (ГУ «НИАБ в г. Гродно»). – Фонд 1. – Оп. 17. – Д. 691. – Л. 43–44.
8. Обзор Гродненской губернии за 1886 г. – Гродно, 1887.
9. Панютин, В.П. Социально-экономическое развитие белорусской деревни в 1861–1900 гг. / В.П. Панютин. – Мн.: Наука и техника, 1990. – 375 с.
10. Погожев, А.В. Учет численности и состава рабочих в России. Материалы по статистике труда / А.В. Погожев. – Издание императорской Академии наук. – С-Петербург, 1906.
11. Проблемы аграрной истории Беларуси (XIX – 30-е годы XX в.). – Ч. 2. – Мн., 1978.
12. Сидельников, С.М. Аграрная реформа Столыпина: учебное пособие / С.М. Сидельников / под ред. проф. Е.Ф. Черменского. – М.: изд-во Моск. ун-та, 1973. – 335 с.
13. Экономическая география СССР / под ред. М.Б. Вольфа и Г.А. Мебуса. Разд. СССР по районам. Западная область (Белорусская ССР и западная область РСФСР) / сост. проф. М.В. Довнар-Запольский. – Москва – Ленинград: госуд. изд-во, 1928.

**Кравченко А.А.**

УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
wildsent@gmail.com

## ТЕМПОРАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

Понятие «благополучие населения» чаще всего отождествляется с материальным благополучием граждан страны, которое можно оценить с использованием агрегированных макроэкономических показателей, таких как ВВП на душу населения, уровень безработицы, уровень инфляции и т. д. Однако такое понимание является хоть и удобным для экономического анализа, тем не менее, не в полной мере отражает происходящие преобразования в уровне жизни, которое включает в себя также изменение в психологическом и социальном положении граждан. В своих работах Р.А. Истерлинг [1], С. Фрей [2, с. 3] и П.Р. Лэйард [3] выявили отсутствие ярко выраженной прямой зависимости уровня удовлетворенности жизни граждан от материального благополучия страны. Данные исследования поставили под сомнение возможность использования таких агрегированных показателей, как ВВП и ВНП, для характеристики изменений уровня жизни населения, а также для отражения всех тех социальных и экономических процессов, которые происходят в рамках формирования постиндустриальной экономики.

Отсутствие положительного влияния роста материального благополучия на уровень удовлетворения жизни может быть обусловлено его экстенсивной природой, т. е. с помощью повышения рабочего времени населения. Как отмечает в своей работе Д. де-Грааф, снижение свободного времени в свою очередь оказывает отрицательное воздействие на психологическое благополучие, т. к. не позволяет индивидууму достигнуть желаемого уровня удовлетворения, даже обладая необходимым запасом финансовых ресурсов [4, с. 244]. Возможно и обратное, при том же уровне финансового благополучия возможно улучшение уровня удовлетворения жизни путем качественных преобразований в распределении времени индивидуумов (например: новые виды развлечений, увеличение количества времени досуга и т. д.). Игнорирование данных фактов может приводить к искажению понимания происходящих процессов в обществе.

Одним из возможных путей решения данной проблемы, на наш взгляд, выступает мониторинг использования времени. При этом анализ должен быть, прежде всего, ориентирован на распределение человеческого времени, выступающего в качестве ключевого фактора формирования не только производства, но и всех хозяйственных процессов и отношений. Смещение акцента в сторону человеческого времени и особенностей его распределения в существующих социально-экономических условиях позволит не только более полно проанализировать происходящие процессы в обществе, но и выступит в качестве основания для разработки направлений преобразования сложившегося жизненного уклада.

Развитие в области компьютерно-информационных технологий, транспорта, практически повсеместное увеличение количественных и качественных характеристик предлагаемых товаров и услуг, наблюдаемые в настоящее время, оказывают существенное влияние на распределение временных ресурсов. Так, развитие информационно-компьютерных технологий позволило нивелировать целый ряд пространственных характеристик, обеспечив доступ к событиям при отсутствии необходимости непосредственного присутствия, сократив тем самым транспортные издержки человека, выраженные как в денежной, так и в темпоральной форме. Использование гибких рабочих графиков уменьшает временную зависимость досуга, открывая доступ к различным видам отдыха практически в любой момент времени, тем самым позволяя достигнуть ситуации, когда для деятельности будет выбран такой временной период, при котором удовольствие может быть максимизировано, а альтернативные издержки будут минимальны.

Появление компьютерных игр, мобильных телефонов, наряду с расширением возможностей Интернет-технологий увеличило количество возможных разновидностей времяпрепровождения. При этом новые виды отдыха стали вытеснять



его традиционные формы выражения, что в значительной степени обусловлено влиянием ряда факторов: более низким уровнем текущих материальных затрат по сравнению с традиционными видами деятельности, отсутствием необходимости значительных издержек человеческих ресурсов, а также высокая степень вовлеченности и удовлетворенности при данном способе времяпрепровождения. Необходимо также отметить, что развитие информационно-компьютерных технологий позволило не только заместить часть традиционных видов досуга, но и расширило данные промежутки путем наложения их на другие виды активности, не связанные с отдыхом. Так, разговор по мобильному телефону, игра на портативной приставке или серфинг в сети Интернет во время поездки на работу позволяет расширить временные рамки досуга и на данный период перемещения. Все указанные изменения оказывают существенное влияние на уровень благосостояния населения и не могут быть оценены только исходя из анализа агрегированных макроэкономических показателей.

В Республике Беларусь исследования времени населения проводятся на нерегулярной основе уже на протяжении более 20 лет. Первые исследования проводились в 1992 году и охватывали более 1000 человек. Последние же опросы датированы 2005 годом и проводились в рамках совместной программы Правительства Республики Беларусь и ПРООН «Содействие в подготовке основных направлений национальной стратегии предотвращения бедности в Республике Беларусь». Тем не менее, данные исследования не учитывают эмоционально-субъективную оценку деятельности индивида, в то время как переориентация на качественные показатели распределения времени позволит по-новому взглянуть не только на проблему трудовой занятости (рабочего времени), но и на само понятие благосостояния населения.

Таким образом, считается целесообразным при анализе экономического развития рассматривать не только повышение материального благосостояния, но и тех преобразований, которые происходят в распределении временных ресурсов. Особенно актуальным является выделение нерабочего времени. Выбор последнего обусловлен тем, что нерабочий период менее регламентирован, что позволяет индивидууму варьировать деятельность, осуществляемую в данный временной промежуток, исходя из ее предполагаемой полезности, тем самым осуществляя максимизацию использования данных темпоральных ресурсов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Easterlin, R.A. Does economic growth improve the human lot? Some Empirical Evidence / R.A. Easterlin [Electronic resource]. – Mode of access: <http://graphics8.nytimes.com/images/2008/04/16/business/Easterlin1974.pdf>. – Date of access: 10.02.2014.
4. Kasser, T. Time Affluence as a Path toward Personal Happiness and Ethical Business/ T.Kasser, K.M.Sheldon. – [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.mendedreality.com/private/docs/kasser2009.pdf>. – Date of access: 04.12.2013
3. Layard, R. Happiness: Lessons from A New Science /Richard Layard – The Penguin Press, 2005. – 310 p.
2. Melo, S. Eudaimonia and the Economics of Happiness [Electronic resource] / S. Melo. – Mode of access: <http://economia.uniandes.edu.co/publicaciones/dcede2011-05.pdf>. – Date of access: 09.01.2014.

**Кристиневи́ч С. А.**, кандидат экономических наук

УО «Белорусский государственный экономический университет», «Белорусский государственный университет»  
г. Минск, Республика Беларусь,  
[kristinevich@rambler.ru](mailto:kristinevich@rambler.ru)

### МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКСПАНСИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ЗАКОНОМЕРНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ К МИКРООСНОВАНИЯМ ИЛИ ПОИСК НОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ?

**Введение.** Экономическая теория, как и другие общественные науки, сталкивается с проблемой запаздывающей реакции. Скорость изменения экономической реальности превышает скорость создания объясняющих эту реальность моделей. Качество и адекватность данных моделей всегда находится в тесной связи с доминирующей на конкретном историческом отрезке времени исследовательской программой. Последняя, в свою очередь, задает образцы, стандарты, методы и, до известной степени, ценностные ориентиры, позволяющие сформировать по-своему уникальное когнитивное пространство, идентифицируемое уровнем анализа, предметом и методом исследования.

Современное положение экономической теории в системе общественных наук особенное. В отличие от *социологии* с размытой предметной областью и методологической неопределенностью или *политологии* с осязаемой дисциплинарной предметностью и дефицитом специфических методов исследования, экономическая теория характеризуется «прозрачной» предметной демаркационной линией, сформированным в конце 19 века и «отточенным» на протяжении 20 века методом, сводящимся в инструментальном плане к оптимизационным или игровым моделям в формально-математическом исполнении.

Неудовлетворенность узкими предметными рамками, сводящимися к «рациональному поведению в условиях ограниченных ресурсов», заставляет «основное магистральное направление» расширить границы анализа и решать «проблему выбора» в других, часто неэкономических, областях. Как результат, с середины 20 века наблюдается эпистемическая интервенция экономической науки в смежные сферы («экономический империализм») на основе «мэйнстрим»-методологии. В итоге к настоящему времени экономическая теория представляет собой когнитивное пространство характеризующееся использованием преимущественно опций микроэкономики, заменой четко сформулированного предмета набором фор-

мализованных моделей, описывающих как экономические, так и неэкономические явления и процессы.

Реакция на присутствие экономической методологии в других общественных науках со стороны их представителей имеет широкий диапазон: от полного принятия<sup>18</sup> или поиска ее ограничений<sup>19</sup> до предостережений о «захвате и замене» фундаментальных положений смежных наук<sup>20</sup>.

Очевидно, что экспансия экономического метода не всегда завершается триумфом, но позволяет как минимум расширить рамки анализа и получить приращение нового знания. Наиболее удачным образцам «экономического империализма» посвящена данная статья.

**Экономическая теория и решение неэкономических проблем.** Генетическая склонность большинства экономических теорий к редукционизму, будь то сведение предмета экономической науки к «богатству», вплоть до конца 19 века, или корректировка названия с «политической экономии» на «экономикс» и концентрация внимания на «рациональном поведении человека» к первой трети 20 века, выступила предпосылкой формирования «экономического империализма» как отдельного направления. Возникновение данного явления нельзя назвать неожиданным, а тем более уникальным, поскольку случаи методологических притязаний на универсальность со стороны общественных наук известны: социологические экспансии Э. Дюркгейма или, например, психоаналитические интервенции З. Фрейда.

Опираясь первоначально на неопозитивистский фундамент, использующий в качестве критерия научности принцип верифицируемости, а позднее на постпозитивистский, дополнив верификацию попперианской фальсифицируемостью (опровержимостью), «экономикс» берет за основу микроэкономический набор предпосылок (методологический индивидуализм, рациональное поведение, имманентное стремление к равновесию и др.) и в 50–60-е годы 20 века осуществляет «вторжение» на территорию других общественных наук с целью конструирования *новой социальной реальности* с помощью импорта собственного теоретического инструментария.

Выдающимся теоретиком, одним из первых, продемонстрировавших образцы приложения экономического анализа в неэкономических сферах, принято считать представителя чикагской школы, нобелевского лауреата, Г. Беккера (таблица 1).

**Таблица 1. Основные направления и результаты исследований Г. Беккера**

Некоторые направления исследований Г. Беккера	Основные результаты
Экономическая теория дискриминации <sup>1</sup>	- проведен анализ дискриминации на рынке труда в зависимости от расовых и иных предубеждений, влияющих на величину общественных издержек; - введен «рыночный коэффициент дискриминации», показывающий неравенство в доходах между группами и зависящий от степени конкурентности товарного рынка и рынка труда, доступности образования, политических механизмов и т. д.
Теория человеческого капитала <sup>2</sup>	- впервые с позиций микроэкономики человек рассматривается как инвестиционный актив, при вложении средств в который сопоставляется ожидаемая предельная норма отдачи и доходность альтернативных инвестиций; - осуществлен расчет экономической эффективности образования.
Экономический анализ преступности <sup>3</sup>	- применен экономический подход к преступной деятельности как рациональному выбору в условиях неопределенности; - впервые нарушение закона рассмотрено с точки зрения соотношения выгод и издержек.
Экономический анализ конкуренции на политическом рынке <sup>4</sup>	- проведен анализ лоббистской деятельности, где государство рассматривается как инструмент перераспределения доходов между плательщиками налогов и получателями субсидий; - рассмотрено равновесное состояние политического рынка на основе сравнения предельных выгод и издержек различных групп давления.
Экономика семьи <sup>5</sup>	С позиций экономического подхода исследованы: - действие механизма брачного рынка; - выбор между количеством и «качеством» детей; - разделение труда между полами; - динамика разводов и др.

Сноски в таблице:

<sup>1</sup> Becker G. (1957) *The Economics of Discrimination*. Chicago.

<sup>2</sup> Becker G. (1964) *Human Capital*. N.Y., 1964.

<sup>3</sup> Becker G. (1968). *Crime and Punishment: An Economic Approach*//*Journal of Political Economy*. Vol. 76. № 2.

<sup>4</sup> Becker G. (1983) *A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence* //*Quarterly Journal of Economics*. Vol. 28. № 6.

<sup>5</sup> Becker G. A (1981) *Treatise on the Family*. Cambridge (MA).

<sup>18</sup> Цебелис Д. (1997) В защиту теории рационального выбора // Современная сравнительная политология: хрестоматия. — М.

<sup>19</sup> Грин Д., Шапиро И. (1994) Объяснение политики с позиции теории рационального выбора: почему так мало удалось узнать? // Политические исследования. — № 3.

<sup>20</sup> Baert P. (1998). *Social Theory in the 20th Century*. N.Y.: N.Y. Un-ty Press.

Источник: составлено автором

Работы Г. Беккера стали иллюстрацией не только потенциала микроэкономического подхода, но и способствовали распространению экономического категориального аппарата, норм и образцов мышления свойственных теории рационального выбора в иные области гуманитарного знания. Так, *экономический анализ права* представлен тремя разными, но связанными направлениями исследований. Первое<sup>21</sup> связано с реализацией прогностической функции и предполагает использование экономического арсенала для оценки последствий принятия юридических правил. Второе<sup>22</sup> отдает предпочтение нормативному анализу и ориентировано на определение эффективности юридических норм и выработку рекомендаций по их проектированию. Третье<sup>23</sup> получило развитие в рамках теории общественного выбора и объясняет какими будут юридические правила.

Возникновение идеи применения теории рационального выбора в *социологии* связано с представителем социологического факультета Чикагского университета Дж. Коулменом. Рассматривая ценностно-нормативные элементы социальной системы, Дж. Коулмен дополняет свою теоретическую схему отношения обмена, к которым относит передачу прав контроля над индивидуальным поведением другому субъекту. Перераспределение контроля обуславливает наличие социальных норм и властных отношений, что приводит к возникновению социальных институтов. Последние позволяют направить деятельность индивидуальных акторов на достижение коллективного результата<sup>24</sup>.

Среди приверженцев экономического подхода в социологии необходимо назвать ведущих американских теоретиков: Й. Элстер<sup>25</sup> (методологические аспекты теории рационального выбора) и М. Хектер<sup>26</sup> (исследование принципов групповой солидарности), а также представителей европейской науки: П. Абеда<sup>27</sup> (теоретико-методологические основы рационального выбора), О. Брокса<sup>28</sup> (исследования посвящены выявлению рациональных основ местных обычаев норвежского населения), Г. Хернеса<sup>29</sup> (применение теории рационального выбора к проблеме власти и безвластия).

Применение экономического метода в *политологии* связано с работами Э. Даунса<sup>30</sup>, который предложил концептуализацию демократии на основе рационального поведения политического агента, стремящегося к максимизации результата своей деятельности при наименьших затратах. Экономическая теория демократии активно использует теоретические модели микроэкономики: индивидуальный интерес, политика как форма обмена, конкуренция за голоса, упорядоченность предпочтений, полнота/неполнота информации т. д. Концепция Э. Даунса стала не только значимой частью сравнительной политологии, но и оказала существенное влияние на становление и развитие современной теории общественного выбора.

Новые направления исследований характерны и для активно развивающейся в последнее время *экономики спорта* (таблица 2).

**Таблица 2. Современные направления в экономике спорта**

Микроэкономические основания футбольного рынка.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El-Hodiri, M., Quirk, J. (1971). An economic model of a professional sports league. <i>Journal of Political Economy</i>, 79, 1302–1319.</li> <li>2. Fort, R., Quirk, J. (1995). Cross-subsidization, incentives, and outcomes in professional team sports leagues. <i>Journal of Economic Literature</i>, 33, 1265–1299.</li> <li>3. Vrooman, J. (2007). Theory of the Beautiful Game: the Unification of European Football. <i>Scottish Journal of Political Economy</i>, 54, № 3, 314–354.</li> <li>4. Kesenne, S. (2007). The Peculiar International Economics of Professional Football in Europe. <i>Scottish Journal of Political Economy</i>, 54, № 3, 388–399.</li> <li>5. Sloane, P.J. (1971). The Football Club as a Utility Maximiser. <i>Scottish Journal of Political Economy</i>, 18: 121–146.</li> </ol>
Экономические факторы успеха в футболе	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Houston, R.J. Jr, Wilson D. P. (2002). Income, Leisure and Proficiency: An Economic Study of Football Performance, <i>Applied Economics Letters</i>, 9, 939–943.</li> <li>2. Macmillan, P., Smith I. (2007). Explaining International Soccer Rankings. <i>Journal of Sports Economics</i>, 8, 202–213.</li> <li>3. Leeds, M.A., Marikova Leeds, E. (2009). International Soccer Success and National Institutions, <i>Journal of Sports Economics</i>, 10, 369–390.</li> <li>4. Hoffmann, R., Lee C.G., Matheson V., Ramasamy, B. (2006). International Women's Football and Gender Inequality. <i>Applied Economics Letters</i>, 13:15, 999–1001.</li> </ol>

<sup>21</sup> Peltzman, S., (1975). The effects of automobile safety regulations. *Journal of Political Economy* 83(4), 677-725. Ehrlich, I. (1972). The deterrent effect of criminal law enforcement. *Journal of Legal Studies* 1(2), 259-76. McGee, J.S. (1958). Predatory price cutting: the Standard Oil (N.J.) case. *Journal of Law and Economics* 1, October, 137-69.

<sup>22</sup> Calabresi, G. (1961). Some thoughts on risk distribution and the law of torts. *Yale Law Journal* 70, March, 499-553.

Calabresi, G. and Melamed, A.D. (1972). Property rules, liability rules, and inalienability: one view of the cathedral. *Harvard Law Review* 85(6), 1089-182. Demsetz, H. 1967. Toward a theory of property rights. *American Economic Review, Papers and Proceedings* 57(2), May, 347-59, especially 351-3.

<sup>23</sup> Tullock, G. (1971). *The Logic of the Law*. New York: Basic Books. Posner, R. 1986. *Economic Analysis of Law*. Boston: Little, Brown

<sup>24</sup> Коулмен, Дж. (2002) Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора [Электронный ресурс] // Экономическая социология. Электронный журнал. Т.5 № 3 – С. 35–44 [www.ecsoc.hse.ru](http://www.ecsoc.hse.ru)

<sup>25</sup> Elster J. . (ed.) (1986). *Rational Choice*. N.Y.: N.Y. Un-ty Press. Elster J. (1989). *Nuts and Bolts for the Social Sciences*. Cambridge: Cambridge Un-ty Press.

<sup>26</sup> Hechter M. (1987). *Principles of Group Solidarity*. Berkeley: Un-ty of California Press.

<sup>27</sup> Abel P. (ed.) 1991. *Rational Choice Theory*. Aldershot: Edward Elgar.

<sup>28</sup> Brox O. (1964). Avvisning av storsamfunnet som økonomisk tilpassningsform // *Tidsskrift for Samfunnsforskning*. — 5. — S. 167–178.

<sup>29</sup> Hernes G. et al. (1982). *Maktutredningen. Sluttrapport*. NOU: 3.

<sup>30</sup> Downs A. (1957). *An economic theory of democracy*. New York: Harper and Row.

Футбольный рынок труда	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Frick, B. (2007). The Football Players' Labor Market: Empirical Evidence from the Major European Leagues. <i>Scottish Journal of Political Economy</i>, 54, № 3, 422–446.</li> <li>2. Kesenne, S. (2000). The Impact of Salary Caps in Professional Team Sports. <i>Scottish Journal of Political Economy</i>, 47, No. 4, 422–430.</li> <li>3. Binder, J. J., Findlay, M. (2012). The Effects of the Bosman Ruling on National and Club Teams in Europe. <i>Journal of Sports Economics</i>, 13, № 2, 107–129.</li> <li>4. Ericson, T. (2000). The Bosman Case: Effects of the Abolition of the Transfer Fee. <i>Journal of Sports Economics</i>, 1, № 3, 203–218.</li> <li>5. Scully, G.W. (1995). <i>The market structure of sports</i>. University of Chicago Press.</li> </ol>
Дизайн турниров	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Szymanski, S. (2003). The Economic Design of Sporting Contests. <i>Journal of Economic Literature</i>, 41, № 4, 1137–1187.</li> <li>2. Van Long, N. (2013). The theory of contests: A unified model and review of the literature. <i>European Journal of Political Economy</i>, 32, 161–181.</li> <li>3. Pauly, M. (2013). Can strategizing in round-robin subtournaments be avoided? <i>Social Choice and Welfare</i>. TBA</li> <li>4. Szymanski, S., Valletti, T. M. (2005). Incentive effects of second prizes. <i>European Journal of Political Economy</i>, 21, № 2, 467–481.</li> <li>5. Clark, D.J., Riis, C. (1998). Competition over More than One Prize. <i>The American Economic Review</i>, 88, № 1, 276–289.</li> </ol>
Экспериментальная экономика футбола	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cialdini, R.B.; Borden, R.J.; Thorne, A.; Walker, M.R.; Freeman, S.; Sloan, L.R. (1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. <i>Journal of Personality and Social Psychology</i>, 34, № 3, 366–375.</li> <li>2. Heath, C., Tversky, A. (1991). Preference and Belief: Ambiguity and Competence in Choice under Uncertainty. <i>Journal of Risk and Uncertainty</i>, 4, 5–28.</li> </ol>
Букмекерский рынок и его эффективность	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dixon, M.J., Coles, S.G. (1997). Modelling Association Football Scores and Inefficiencies in the Football Betting Market. <i>Journal of the Royal Statistical Society: Series C (Applied Statistics)</i> 46, № 2, 265–280.</li> <li>2. Cain, M., Law, D., Peel, D. (2000) The Favourite-Longshot Bias and Market Efficiency in UK Football betting. <i>Scottish Journal of Political Economy</i>, 47, № 1, 25–36.</li> <li>3. Koopman, S.J., Rutger, L. (2014). A dynamic bivariate Poisson model for analyzing and forecasting match results in the English Premier League. <i>Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society)</i>. TBA</li> </ol>

Источник: составлено автором

Потребность в реализации практической и прогностической функций обеспечило распространение в экономике спорта формально-математического и экспериментального моделирования.

**Заключение.** Поверхностный анализ эволюции исследовательских программ экономической науки способен выявить «неравновесность» в методологических предпочтениях и попытках теоретического конструирования объяснительных моделей экономической реальности. Если в период доминирования политической экономии предпочтения отдавались описательным моделям, проникающим в суть явлений и процессов, поиску причинно-следственных связей, что позволяло достигать высокой степени концептуализации и обобщения, но терять в операционализации, инструментализации и эмпирической верификации, то в эпоху «экономики» приоритетными стали возможности экономической теории объяснять и прогнозировать, при нереальности исходных предпосылок, внеисторичности и вне социального контекста.

Современное состояние экономической науки, берущей за основу достижения не только «мэйнстрима» (новой микроэкономики, неинституционализма, поведенческой экономики и т. п.), но и иных общественных наук, сводится не к примитивному конвенционализму, а характеризуется попытками скорректировать гносеологический аппарат в сторону взаимообогащающих междисциплинарных исследований.

**Мальцевич В.М.**, к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»,

г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

v\_maltsevich@mail.ru

## ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Исследование теории и практики развития современного предпринимательства свидетельствует о том, что основополагающим условием реализации модели конкурентоспособной экономики является формирование долгосрочной стратегии, обеспечивающей создание благоприятной среды для развития предпринимательства. Являясь главной движущей силой экономического развития, современное предпринимательство, как явление, формируется под воздействием не

только экономических параметров его деятельности, но и внеэкономических условий, отражающих значительную роль культурных, социальных, духовных факторов общественного развития, а также национальных особенностей государств.

Развитию теории предпринимательства и его роли в экономике государств всегда уделялось пристальное внимание. При этом следует отметить, что процесс изучения природы предпринимательства зависит не только от уровня развития общества и состояния самого предпринимательства, но и от возможностей науки. Роль предпринимательства в первую очередь определяется значимостью тех функций, которые им реализуются (рис.).



**Рис. Функции предпринимательства**

В круг решаемых посредством реализации вышеизложенных функций предпринимательства задач входят:

- удовлетворение общественных потребностей;
- эффективное использование мотивации технологических, организационных, научно-технических достижений;
- обеспечение занятости населения;
- формирование в обществе среднего класса.

При определении сущности предпринимательства необходимо опираться на огромный опыт исследования данного явления, накопленный мировой экономической наукой и практикой. При этом следует отметить, что теория предпринимательства не может рассматриваться как статическая система. Взгляды на сущность и роль предпринимательства в развитии экономики и общества менялись по мере того, как развивались различные сферы человеческой деятельности.

Впервые понятие «предпринимательство» ввел французский экономист шотландского происхождения Ричард Кантильон, который поставил предпринимателя в центр рыночной экономики. Под предпринимательством он понимал экономическую деятельность, в процессе которой приводится в соответствие товарное предложение и спрос в условиях постоянного риска. Предпринимателя Р. Кантильон позиционировал как человека, который за определенную цену покупает средства производства, чтобы произвести определенную продукцию и продать ее в целях получения дохода. Одновременно предприниматель принимает на себя обязательства по издержкам, часто не зная, по каким ценам может осуществиться реализация конечного продукта. Тем самым Р. Кантильон впервые акцентировал внимание на риске, который несет предприниматель в связи с изменением цен на производимую им продукцию. При этом он не разделял предпринимательство и конкуренцию. По его мнению, роль предпринимателя в конкурентной борьбе сводилась к тому, чтобы обеспечить наличие нужного товара для удовлетворения существующих потребностей. Таким образом, можно сказать, что Р. Кантильон сформулировал первую концепцию предпринимательства [1].

Предпринимательство как понятие начинает фигурировать в роли заметного фактора экономической деятельности в трудах А. Смита, который, хотя и рассматривал экономику как саморегулирующийся механизм, все же усмотрел в предпринимателях инициаторов создания богатства. По его мнению, предприниматель, являясь собственником капитала, ради реализации определенной коммерческой идеи и получения прибыли идет на риск, поскольку вложения капитала в то или иное дело всегда содержат в себе элемент риска. Компенсацией за риск выступает прибыль. Предприниматель сам планирует, организует производство, реализует выгоды, связанные с разделением труда, распоряжается результатами деятельности. При этом в отличие от Р. Кантильона представления о предпринимательстве А. Смита развивались в неотрывной связи с конкуренцией и конкурентными отношениями. [2].

Дальнейшее свое развитие теория предпринимательства получила в трудах французского экономиста Жана-Батиста Сэя. В своих исследованиях он более основательно подошел к определению дефиниции «предпринимателя» и сделал акцент на творческий потенциал личности. Он разграничивает функции и мотивацию предпринимателя и менеджера, труд первого он считал творческим, созидательным, второго – рутинным и монотонным. Предприниматель Ж.Б. Сэем стал рассматриваться как экономический агент, комбинирующий факторы производства, путем перемещения экономических ресурсов из области низкой в область более высокой производительности и прибыльности [3]. Заслугой Ж.Б. Сэя является то, что он выделил предпринимательскую деятельность через комбинирование трех классических факторов производства – земли, капитала, труда. Только на рубеже XIX–XX вв. А. Маршалл впервые дополняет три классических фактора производства (земля, труд, капитал) четвертым фактором – организацией. С этого времени содержание понятия «предпринимательство» и его функциональная нагрузка расширяются [4].

Немецкий экономист Вернер Зомбарт дополнил существующую характеристику предпринимателя тем, что предприниматель, стремясь к реализации своих целей, выполняет социальную функцию заботы о материальном положении работников. Это послужило отправной точкой к тому, что в дальнейшем экономисты стали рассматривать философскую направленность профессиональной деятельности предпринимателя, ее гуманистическую составляющую [5].

Еще один представитель немецкой школы М. Вебер проблемы предпринимательства рассматривал через призму ра-

циональности, которая понималась как функциональная эффективность, позволяющая получить максимальную выгоду от использования вложенных средств, в том числе посредством выбора кратчайшего пути для наиболее полного достижения желаемого. Основу рациональности М. Вебер видел в профессионализме, компетентности, наличии специальных знаний и навыков. Профессиональная компетентность, что актуально и в настоящее время, рассматривалась как главный атрибут всех управленческих работников, как основа их подбора, расстановки и продвижения в любой организации. Вебер видел особую опасность во вторжении «массы» в сферу управления [6].

Значительный вклад в развитие теории предпринимательства внес австрийский и американский экономист Йозеф Шумпетер, который является создателем самой популярной базовой концепции теории предпринимательства. В ней сочетается экономическое обоснование предпринимательской функции с попыткой иллюстрации психологического портрета предпринимателя. Й. Шумпетер вводит понятие «осуществление новых комбинаций». По его мнению, если в процессе хозяйствования нет «новых комбинаций», то и нет места для предпринимательства [7]. Й. Шумпетер считал, что экономическому росту присущи революционные изменения, дающие возможность переходить на новый, более высокий уровень экономических отношений. В основе изменений лежит преобразование производственной функции, проявляющееся в новом количественном и качественном сочетании факторов производства. Следствием нового сочетания становится, согласно Й. Шумпетеру, создание новой производственной функции. Эти нововведения могут быть связаны с созданием еще неизвестного потребительского блага, внедрением нового метода производства, освоением нового рынка сбыта, использованием иного источника сырья. Й. Шумпетер считает, что предприниматель не обязательно должен обладать собственностью, но в то же время наличие новаторской составляющей должно отличать предпринимателя от менеджера. Одновременно Й. Шумпетер не рассматривает предпринимателя как изобретателя, а как человека реализующего изобретения.

Взгляды на сущность предпринимательства Й. Шумпетера во многом разделял Фридрих фон Хайек. При рассмотрении роли предпринимателя в экономике он исходил из отрицания его действий как субъекта, исключительно максимизирующего доход. По мнению Хайека, рыночный механизм невозможно отделить от механизма конкуренции, в центре которой находится предприниматель. Частная собственность является главной гарантией свободы, причем не только для тех, кто владеет этой собственностью, но и для тех, кто ею не владеет. Другой основополагающий принцип, выделенный Ф. Хайеком, – свободная конкуренция. Рынок способен через механизм ценообразования информировать субъекты о состоянии спроса и имеющихся возможностях его удовлетворения. Движущей силой поиска новых возможностей, по Ф. Хайеку выступает предприниматель, стремящийся посредством эффективного симбиоза своих знаний с рыночной ситуацией обеспечить эффект. Суть предпринимательства – это поиск и исследование новых экономических возможностей. Хайек считал, что всякий индивид, чье поведение отличается поисковым стилем, есть потенциальный предприниматель [8].

Изучение современной зарубежной экономической литературы позволяет сделать вывод о том, что в исследованиях теории предпринимательства прослеживается преемственность позиции классиков. Так, К. Макконнелл и С. Брю вводят понятие «предпринимательская способность», которая, по их мнению, раскрывается через четыре взаимосвязанные функции предпринимателя:

- предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала и труда в процесс производства товара или услуг;
- предприниматель берет на себя задачу принятия основных решений в процессе ведения бизнеса;
- предприниматель – это новатор, лицо, стремящееся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса;
- предприниматель – это человек, идущий на риск [9].

Развитие теории предпринимательства свидетельствует об усилении внимания со стороны исследователей к социальному аспекту предпринимательства. Основной причиной этому послужили изменения, произошедшие в социально-экономической системе после Второй мировой войны. Исследования социального аспекта предпринимательства основываются на анализе вышеуказанных изменений. Основы концептуальной схемы такого анализа были заложены в работах Дж. Гэлбрейта. Существенным отличием новой экономической системы является разнородность ее субъектов. Корпорации олицетворяют собой конвергенцию конкурентной рыночной экономики и планового хозяйства. Он полагает, что корпоративное предпринимательство отличается от классического тем, что если в эпоху традиционного капитализма предприниматель был ключевой фигурой экономического поля, то теперь держателей акций отстранили от процесса управления высший менеджмент и специалисты, организующие деятельность предприятия [10]. При этом власть в эффективно функционирующей корпорации практически никогда не принадлежит одному человеку, что было характерно для предшествовавших эпох.

Современными российскими авторами также уделяется большое внимание развитию теории предпринимательства. Так, академик Л.И. Абалкин также рассматривал предпринимательство как особый вид деятельности, которая имеет ряд отличительных признаков: свобода в выборе направлений и методов работы; самостоятельность в принятии решений; ответственность за принимаемые решения и их последствия, связанный с этим риск; ориентация на достижение коммерческого успеха, получение прибыли [11]. Сущность «предпринимательства» как экономической категории, особенности определения экономической эффективности предпринимательской деятельности исследовали Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул, А.В. Бусыгин, М.Г. Лапуста [12, 13, 14].

Таким образом, выполненные исследования теории развития предпринимательства свидетельствуют о том, что изучение его сущности на разных стадиях и этапах социального, экономического и технологического развития общества является важной научной задачей. Анализ генезиса предпринимательства показывает, что на различных этапах развития общества представления о сущности и роли предпринимательства претерпевали изменения в соответствии с господству-

ющими производственными отношениями, состоянием экономики и политическим строем. Очевидным является тот факт, что масштабы и результативность предпринимательства неодинаковы в различных социально-экономических условиях. Основными отличительными особенностями современного предпринимательства являются:

**Глобализация современного предпринимательства.** Глобализация стала одним из важнейших аспектов современной мировой экономической системы, затрагивающая все области общественной жизни, включая экономику, политику, социальную сферу, безопасность и др. Мировое сообщество постепенно превращается в единую глобальную систему, все составляющие элементы которой находятся в теснейшей взаимосвязи. Сегодня все более очевидным становится то, что итогом процесса глобализации станет создание единой мировой сетевой экономики. Составляющими элементами этой экономики будут не экономики государств, а так называемые внешние части национальных экономик, представленные транснациональными корпорациями (ТНК). Подтверждением вышеизложенному служит наличие ярко выраженной тенденции к повышению удельного веса ТНК в глобальных экономических процессах.

**Интернационализация предпринимательства.** Является следствием процесса глобализации, который приводит к ужесточению международной конкуренции и, как следствие, к тому, что все большее количество национальных предприятий начинает испытывать ограниченность внутренних рынков сбыта и факторов производства своих государств. Для поддержания конкурентоспособности и дальнейшего эффективного развития деловая активность таких предприятий приобретает международную направленность.

**Современное предпринимательство становится все более корпоративным.** Корпоративное предпринимательство выступает специфической формой предпринимательства, основанной на высоком уровне обобществления производства, концентрации и централизации капитала, оказывающей значительное влияние на состояние экономик государств. Сущность корпоративной формы предпринимательства заключается в отделении собственности корпорации от собственности ее владельцев, что обеспечивает конкурентное преимущество над другими формами предпринимательства. Многие исследователи корпоративных отношений склоняются к тому, что XX век был веком корпоратизации, отправной точкой которой является момент отделения управления компаниями от собственности. Каждый новый, все более совершенный этап корпоратизации является ответом на изменение системы экономических отношений, на динамизм потребительского спроса и другие внешние и внутренние вызовы. Появляются неизвестные ранее корпораций: сетевые, интеллектуальные, глобальные, виртуальные. Следует подчеркнуть, что корпоративная организация предпринимательства показала высокую экономическую эффективность на национальном и мировом уровне. По оценочным данным на долю корпораций приходится 2/3 мирового валового внутреннего продукта.

**Современное предпринимательство становится инновационным.** Инновационное предпринимательство является двигателем экономического роста. При этом началом любого процесса инновационного развития выступают изменения основополагающих характеристик предпринимательской деятельности, ее организационной культуры, факторов, ее определяющих. К крупным организационным формам инновационного предпринимательства относятся научно-технические комплексы, инновационно-технологические центры, научно-технологические парки, исследовательские консорциумы и инкубаторы, центры трансфера технологий, которые создают или способствуют созданию инновационного продукта и его коммерциализации. На данные предпринимательские формирования приходится основной удельный вес инновационной и наукоемкой продукции в экономически развитых странах.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Cantillon, R. *Essay sue la nature du commerce engeneral (1755)*. Пер. с франц. Ю. А. Школенко. Социум, 2003. – С. 17.
2. Абалкин, Л.И. *Заметки о российском предпринимательстве*. – М.: Прогресс-Академия, 1994. – 128 с.
3. Багиев, Г.Л., Асаул, А.Н. *Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г.Л. Багиева*. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.– 231 с.
4. Бусыгин, А.В. *Предпринимательство: учебник*. – М.: Дело, 2006. – 536 с.
5. Вебер, М. *Избранные произведения: Пер. с нем.; сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; предисл. П.П. Гайденко; коммент. А.Ф. Филиппова*. – М.: Прогресс, 1990.
6. Гэлбрейт, Дж.К. *Экономические теории и цели общества*. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
7. Зомбарт, В. *Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / Пер. с нем.; изд. подгот. Ю.Н. Давыдов, В.В. Сапов*. – М.: Наука, 1994.
8. Лапуста, М.Г. *Предпринимательство: учебник*. – М.: Инфра-М, 2008. – 608 с.
9. Макконнелл К.Р., Брю С. Л. *Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер. с англ. 13-го изд.: Учеб – Т.1*. – М.: ИНФРА-М, 2001. – [974] с.: ил., табл., граф.
10. Маршалл, А. *Принципы политической экономии*. – М., 1984. – Т. 3. Гл. 3. – С. 53–73.
11. Смит, А. *Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I-III) / Пер. с англ, вводная статья и комментарии Е.М. Майбурда* – М.: Наука, 1993. – 572 с.
12. Сэй, Ж.Б. *Трактат по политической экономии // Ж.Б. Сэй, Ф. Бастиа. Трактат по политической экономии / Ж.Б. Сэй; Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа / Сост., вступ. статья, коммент. М.К. Бункина, А.М. Семенов*. – М.: Дело, 2000. – 232 с.
13. Хайек, Ф.А. *Дорога к рабству*. – М.: «Экономика», 1992. – 176 с.
14. Шумпетер, Й.А. *Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер; пер. с нем.* – М.: Прогресс, 1982. – 440 с.

Нестерова А.А.

УО «Белорусский государственный университет»

г. Минск, Республика Беларусь

nesterova@bsu.by

## МЕРЫ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ ПОСЛЕДСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА НА РЫНКЕ ТРУДА

Существует несколько направлений политики в сфере занятости, которые позволяют смягчить воздействие экономического кризиса на рынке труда:

- поддержание спроса на рабочую силу (сокращение рабочего времени или субсидии работодателям; создание новых рабочих мест и т. п.);
- установление соответствия между спросом и предложением труда (помощь безработным в поиске работы, программы обучения и переобучения и т. п.)
- политика по поддержанию доходов (выплата пособий по безработице, поддержка наиболее уязвимых слоев населения (молодежь, инвалиды и др.) и т. п.)

Поддержание спроса на рабочую силу во время кризиса является приоритетом для правительства из-за издержек безработицы и воздействия ее на дальнейшее снижение совокупного спроса, что может привести к более глубокому спаду из-за возникновения спирали – все больше людей теряют работу и потребляют меньше. Поддержка спроса на труд включает в себя меры по предотвращению увольнений, сокращению рабочего дня. Однако увольнения неизбежны во многих случаях, особенно в экспортоориентированных отраслях. В этом случае политика на рынке труда может помочь создать новые рабочие места, чтобы обеспечить возможности для трудоустройства уволенных работников и новых участников на рынке труда.

Как мера по поддержанию спроса на рабочую силу может применяться сокращение рабочего дня вместе с сокращением заработной платы, которые могут субсидироваться правительствами. Данная мера, как правило, ограничивается конкретным периодом: как только экономические условия улучшились, работники возвращаются к первоначальному контракту рабочего времени.

Для реализации выше приведенных целей разрабатывается пакет мер политики на рынке труда. Есть целый ряд различных инструментов в распоряжении правительств, все они требуют определенных институциональных и финансовых возможностей правительств для финансирования и успешной реализации мероприятий (табл. 1).

**Таблица 1. Преимущества и недостатки инструментов политики занятости**

Инструмент	Преимущества	Недостатки
<i>Поддержание спроса на рабочую силу – сохранение рабочих мест</i>		
Сокращение рабочего времени с помощью субсидий	Позволяет избежать увольнений; удерживает квалифицированных рабочих; сокращает издержки работодателей; защищает доходы работников; нет прямых финансовых затрат для работодателя.	Требуется финансовая поддержка от правительства; появление административных расходов и изменений в управлении предприятий; ведет к потере части дохода работника
Сокращение рабочего времени без субсидий	Позволяет работодателям избежать увольнений, помогает удержать квалифицированных рабочих, уменьшить затраты на рабочую силу; повышает гарантии занятости для работников	Предполагает сокращение доходов работников; вводит административные расходы и изменения в практике управления компаний
Обучение по месту работы	Работники сохраняют место работы и сохраняют / повышают свой человеческий капитал, что будет способствовать увеличению производительности труда и профессионального роста	Дорогостоящий; обучение – временная мера и не уменьшает затраты на рабочую силу для работодателей; новые навыки могут иметь ограниченное применение
<i>Поддержание спроса на рабочую силу – создание рабочих мест</i>		
Субсидирование заработной платы и сокращение для работодателя выплат на социальное страхование (политика, которая не только поможет создать новые рабочие места, но и поддерживать существующие)	Снижает затраты на рабочую силу существующих и новых работников, а работники получают ту же зарплату	Дорогостоящий и трудный для поэтапного отката; такая политика может поощрять работодателей заменить несубсидируемых работников на субсидированных (эффект замещения), может быть неэффективной в условиях кризиса, когда совокупный спрос сильно сократился, сокращение отчислений может иметь долгосрочные финансовые последствия для фондов социального обеспечения



Программы общественных работ	Может помочь сокращению масштабов нищеты	Дорогостоящий и не эффективный в создании долгосрочных рабочих мест
<i>Улучшение соответствия между спросом и предложением рабочей силы</i>		
Помощь в поиске работы	Предоставляет больше возможностей для трудоустройства безработных при относительно низкой стоимости	Неэффективный в периоды низкого спроса на рабочую силу; может повлечь за собой дополнительные расходы для тех, кто является более квалифицированными работниками; они, возможно, могли бы найти работу без помощи
Программы обучения на рабочем месте	Помогает уязвимым категориям, особенно молодежи, накопление опыта и навыков	Низкая заработная плата; относительно низкая эффективность
Программы переобучения и переквалификации	Приобретаются навыки для тех, кто без работы, чтобы увеличить свои шансы найти работу	Дорогостоящий и обучение часто не связано с требованиями работодателей
Обучение и микрокредитование для создания малых и средних предприятий	Обеспечивает капиталом и профессиональной подготовкой потенциальных предпринимателей	Дорогостоящий и не всегда эффективен, финансирование является слишком ограниченным; бедные / женщины и другие уязвимые группы населения не имеют доступа к программам
<i>Политика по поддержанию доходов</i>		
Расширение пособий по безработице с точки зрения продолжительности и охвата	Поддерживает доходы, позволяет сохранить равномерный уровень потребления домашних хозяйств и предотвращает попадание в бедность	Высокие прямые и административные расходы
Расширение других программ социальной защиты и социального обеспечения	Поддерживает доходы, позволяет сохранить равномерный уровень потребления домашних хозяйств и предотвращает попадание в бедность	Высокие прямые и административные расходы

Примечание. Источник – составлено автором на основании [1, 2]

Необходимо отметить, что меры по поддержанию спроса на рабочую силу являются дорогостоящими, так как требуют компенсации для работников. В большинстве европейских стран сокращение рабочего времени субсидируется государством, для того чтобы предотвратить потери доходов для работников.

Меры, которые поддерживают безработных, такие как помощь в поиске работы или обучение, требуют эффективно функционирующих государственной службы занятости и центров обучения.

Экономический кризис оказывает влияние на рынки труда как развитых, так и развивающихся стран, увеличивая количество безработных и снижая уровень доходов, и обостряет проблемы бедности. По этой причине политика на рынке труда должна играть вспомогательную роль в реагировании на кризис, наряду с макроэкономической политикой, в целях поддержания спроса на рабочую силу как через сохранение рабочих мест и создание новых рабочих мест, так и увеличения занятости безработных и сохранения доходов потерявших работу.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Card, D. Handbook of Labor Economics / D. Card. – Amsterdam, 1999. – 1135 p.
2. Protecting People, Promotion Job : a Survey of Country Employment and Social Protection Policy to the Global Economical Crisis / International Labor Organization. – Geneva: ILO, 2010. – 132 p.

**Пригодич И.А.**

УО «Полесский государственный университет»

г. Пинск, Республика Беларусь

venyacat@yandex.ru

#### НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ БАНКОВСКОГО РИСКА

Для обеспечения финансовой устойчивости банки на постоянной основе должны поддерживать соответствие между собственными средствами и совокупным размером принимаемых рисков, что, как правило, выражается в требовании к соблюдению норматива достаточности капитала. Однако современная банковская практика позволяет выделить несовершенство стандартных подходов к оценке достаточности капитала, так как многие банки, соблюдающие требования Ба-

зельских соглашений по капиталу, часто оказываются неспособными выполнить обязательства перед своими клиентами. Причинами данного обстоятельства являются:

1. Стремление банков сдерживать объемы формируемых резервов на потери по кредитам и прочих резервов под обесценение активов;

2. Стандартизированные подходы к оценке достаточности капитала Базель II, построенные на исторических данных периода мировой финансовой стабильности, не в полной мере отразили возможное увеличение риска в период кризиса, в том числе из-за эффекта положительной корреляции между рисками отдельных операций и портфелей, а также между различными видами рисков (особенно рыночного и кредитного). В любом случае, кризис показал невозможность ограничиться усредненными (стандартизированными) подходами к оценке потребностей в капитале для покрытия банковских рисков. [1]

Особую значимость в современной практике управления банковскими рисками приобретает вопрос корректного способа агрегирования рисков. Проблема осложняется тем, что не существует универсального подхода к оценке рисков разного вида. Разрабатываемые в разных подразделениях банков и в различных кредитных организациях модели измерения рисков могут быть направлены на оценку разных показателей распределений риска, информация, используемая при этом, может быть также неоднородна и несопоставима как по способу, так и по регулярности ее получения. Поэтому для решения проблемы агрегации рисков процессы получения риск-информации и методы ее обработки, а также используемые при этом меры риска должны быть унифицированы, а задача построения процесса оценки банковского риска как комплексной величины может потребовать существенной перестройки локальных процессов управления отдельными видами рисков, которые в настоящий момент построены в банках.

Каждый банк должен выявлять основные риски, возникающие при осуществлении его деятельности, источники их возникновения и осуществлять управление присущими ему рисками. Расчет банковского риска как комплексной величины указывает на необходимость разработки метода оценки риска банка путем агрегации основных видов рисков, к которым относятся [2]:

1. Кредитный риск;
2. Страновой риск;
3. Рыночный риск;
4. Процентный риск банковского портфеля;
5. Риск ликвидности;
6. Операционный риск;
7. Стратегический риск;
8. Риск потери деловой репутации банка (репутационный риск);
9. Риск концентрации.

При развитии системы управления банковским риском необходимо последовательно решить следующие задачи:

1) построить многоуровневый классификатор рисков, отражающий профиль рисков банка на разных уровнях управления, а также структуру рисков в разрезе продуктов и клиентов;

2) в рамках выбранного классификатора определить порядок агрегации рисков, который, в общем случае, может повлиять на оценки совокупного риска;

3) сформировать универсальные и сопоставимые подходы к получению информации о рисках, на основе которых будут проводиться их оценки;

4) выбрать универсальную меру / меры риска;

5) выбрать статистические подходы к оценке данной меры риска и построить модели ее прогнозирования, организовать действующие на регулярной основе процедуры валидации и адаптации данных моделей к изменяющимся условиям деятельности кредитной организации;

6) организовать процессы накопления, проверки и хранения исходной информации, используемой для оценки и прогнозирования рисков (в т. ч. определить сферы ответственности за выполнение данных функций);

7) организовать процессы обработки исходной риск-информации, подготовки и распространения отчетности по рискам для всех уровней управления банком;

8) определить методологию использования информации о рисках в процессах стратегического управления и принятия оперативных решений.

Банки различаются в выборе методологии агрегации экономического капитала. Эксперты Базельского комитета проанализировали данные способы по возрастанию сложности, гибкости и одновременно предпочтительности в использовании в практике риск-менеджмента [3]:

1) Суммирование рисков;

2) Метод простой диверсификации (отличается от суммирования тем, что предполагает наличие заранее известной доли экономии капитала, так называемой выгоды от диверсификации);

3) Дисперсионно-ковариационный подход;

4) Метод копул;

5) Полное моделирование зависимостей рисков – метод имитационного моделирования (теоретически идеальный метод, по мнению экспертов Базельского комитета по банковскому надзору, предполагающий выделение факторов риска и построения общей модели зависимости совокупного риска от движения риск-факторов).

В таблице 1 приводится обзор различий между вычислительной точностью рассмотренных методологий, их интуитивной привлекательностью, практической применимостью, гибкостью и обеспеченностью ресурсами.

Таблица 1. Сравнительная характеристика методов агрегирования рисков

Методология агрегации рисков	Преимущества	Недостатки
Суммирование	- Простота; - Как правило, дает консервативные оценки капитала	- Учет всех рисков с одинаковыми весами
Метод простой диверсификации	- Простота; - Учет эффекта диверсификации	- Установленный эффект диверсификации недостаточно учитывает возможные изменения в движении факторов риска
Дисперсионно-ковариационный подход (суммирование рисков с учетом корреляций)	- Более точный учет эффекта диверсификации, чем в предыдущем методе; - Относительно прост в применении и интуитивно понятен	- Рассчитанные ковариации / корреляции недостаточно учитывают возможные изменения в движении факторов риска
Метод копул (комбинирование распределений с помощью функции копулы)	- Более гибкий, чем предыдущий; - Подходит для анализа рисков портфелей с нелинейными инструментами (опционами)	- Непросто корректно определить параметры функции копулы; - Построение совместного распределения нескольких рисков представляет сложность
Метод полного моделирования (симуляция влияния движения риск-факторов на совокупный риск и построение распределения потерь совокупного риска)	- Теоретически наиболее правильный метод; - Потенциально наиболее точный метод; - Интуитивно понятный	- Наиболее ресурсоемкий с точки зрения затрат времени, ИТ-ресурсов и объемов данных; - Существует риск ошибок и неправильной интерпретации результатов ввиду сложности модели

Примечание – Источник: Range of practices and issues in economic capital frameworks, Bank for International Settlements, 2009.

Первые три метода проработаны и наиболее просты в применении, но не дают точных оценок совокупного финансового риска. Методу копул в последнее время уделяется все большее внимание исследователей и он активно применяется на практике. Данный метод реализован в некоторых программных продуктах риск-менеджмента. Метод полного моделирования представляет наибольший интерес для исследования и развития, так как описывает зависимость совокупного риска от движения риск-факторов.

Таким образом, методология агрегации рисков все еще требует своего развития, так как не имеет ответа на вопрос о том, какой подход к интеграции рисков является оптимальным. В силу таких причин, как нестатичное изменение распределений риска, связей между факторами риска и показателями риска подходы к агрегации будут постоянно меняться и различаться не только среди различных кредитных институтов, но и внутри одного банка. Поэтому важнейшим элементом процесса оценки экономического капитала становятся процедуры непрерывного пересмотра и развития этих подходов. [1]

Для оптимального выбора структуры и порядка агрегации риска, которые лучше всего подходят для данного банка, а также определение модели агрегации необходимо гармонизировать подходы к моделированию разных видов банковских рисков, так как они отличаются чрезвычайной неоднородностью.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Алескеров, Ф.Т., Андриевская, И.К., Пеникас, Г.И., Солодков, В.М. Анализ математических моделей Базель II. – М.: Физматлит, 2010.
2. Шевченко, Е.С. Методы оценки и управления совокупным финансовым риском коммерческого банка: дис. ... кандидата экон. наук: 08.00.10 / Е.С. Шевченко; Нац. исследовательский университет. – М., 2013. – 260 с.
3. Инструкция об организации системы управления рисками в банках, небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и банковских холдингах: утв. Правлением Нац. банка Респ. Беларусь 29.10.2012: текст по состоянию на 01.10.2013 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.

Солодовников С. Ю., д.э.н.  
УО «Белорусский национальный технический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
solodovnikov\_s@tut.by

## ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ И ИДЕОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФЕНОМЕНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА

На сегодняшний день, несмотря на многовековую историю исследования рыночных отношений, общественные науки в целом и экономическая теория в частности так и не смогли выработать единого понимания рынка. «Подходы к его определению сильно различаются, – отмечает В.В. Радаев, – и в результате практически каждому из нас в зависимости от контекста случается называть «рынком» принципиально разные явления» [1, с. 19]. Вслед за названным автором, попробуем разобраться в используемых сегодня определениях, взяв за основу классификацию представителя французской регуляционистской школы Р. Бойе, который выделяет пять основных концепций рынка [2, с. 62–65].

1. Рынок – это место, где регулярно встречаются продавцы и покупатели и организуется процесс торговли. Таково наиболее старое, пространственно детерминированное понятие рынка. Оно сформировалось еще в XII в., но живо и сегодня. Например, в обыденной речи мы по-прежнему называем так «открытые рынки», подразумевая места организации так называемой «внемагазинной торговли». Добавим, что такие места могут быть постоянными и временными, регулируемые и стихийно организованными – сути определения это не меняет.

2. Рынок есть определенная территория, на которой происходят акты купли-продажи. Это более широкое, «географическое» определение, которое привязывает понятие рынка к определенным городам, странам, территориям, континентам. Например, мы говорим: «российский рынок», «европейский рынок».

3. Рынок – это суммарный платежеспособный спрос, предъявляемый на определенный вид продуктов и услуг. Данное понимание рынка обозначает уже не территорию, а совокупность потребителей того или иного товара [3, с. 28]. В этом случае, говоря о тех или иных рынках, мы имеем в виду спрос – на труд, на акции, на потребительские товары и т. п.

4. Рынок представляет собой саморегулирующийся механизм спроса и предложения. Здесь хозяйственные агенты сами решают, что производить и по какой цене продавать. Иными словами, рынок характеризуется как сфера, где доминируют конкуренция между независимыми агентами и свободное ценообразование [4, с. 257–260]. В этом определении исчезает всякая пространственная, временная или предметная локализация, их место занимает модель, фиксирующая условия, при которых достигается рыночное равновесие.

5. Рынок – это экономическая система, в которой саморегулирующийся рыночный механизм является господствующей формой хозяйства. В данном случае рыночные принципы хозяйственной организации вменяются целым сообществам, именуемым «рыночными обществами» [1, с. 20].

Сегодня «наряду с трактовкой рынка как *«территории обмена»*, – поясняет В.В. Радаев, – используется его понятие как *формы хозяйства*, уже не столь привязанное к определенному месту. А рядом с ними располагается неоклассическая экономическая концепция «идеального рынка», в которой обмен осуществляется автоматически, без каких-либо сил трения. В последнем случае рынок предстает как механизм спроса и предложения, который действует в любых территориальных или отраслевых контурах. Причем речь идет не просто об агрегированной совокупности индивидуальных актов обмена, но об относительно автономной от остальной части общества и самодостаточной системе со встроенным механизмом саморегуляции» [1, с. 21]. За счет такого методологического приема происходит превращение рынка «...из эмпирического объекта в аналитическую модель с достаточно абстрактными основаниями» [1, с. 21]. Причем в этой модели «...социальным условиям отводится незавидная роль внешних факторов или, того хуже, тех самых сил трения, которые снижают эффективность саморегулирования» [1, с. 21]. Таким образом, живые люди, индивиды были выброшены из предмета экономической теории. Им на смену приходит некий абстрактный «экономический человек», с достаточно примитивными потребностями и мотивами, которые легко могут быть переложены на математический язык.

Было бы несправедливо утверждать, что ученым экономистам удалось рассмотреть методологическую ограниченность парадигмы «саморегулирующегося рынка», а значит и ее теоретическую, историческую (достаточно вспомнить хотя бы то, как в эпоху колониальных империй экономические проблемы метрополий решались за счет колоний, когда «невидимая рука рынка» приобретала форму дредноутов и кавалеристских полков) и практическую несостоятельность лишь в конце XX века. Уже в начале прошлого века, набирающее силу институциональное направление (тогда еще достаточно синкретичное в своих теоретико-методологических подходах), по существу явилось гносеологической рефлексией на господствовавшее тогда на Западе направление «чистой экономики» в форме маржинализма. Оппозицию маржинализму, с его чрезмерно абстрактным, рационалистским, количественным подходом к анализу экономических систем, на Западе в это время составили так называемые «периферийные» школы в экономической науке – германские новейшая («юная») историческая и социальная школы и ранний институционализм (заметим, не только американский, ибо сюда также можно отнести и англичанина Дж. Гобсона, и француза Ф. Симианда с его учениками Г. Пиру и Б. Ногаро) [5, с. 44]. Данные направления экономической мысли объединяются сегодня «...понятием «институциональное направление в экономической науке» (или институционализм в широком смысле, дабы не путать его с собственно институционализмом, или институционализмом в узком смысле, родоначальником которого был Т. Веблен)» [5, с. 44].

В России идеи и принципы институционального направления были представлены в трудах бывших «критических марксистов» С. Н. Булгакова («Философия хозяйства», 1912), М.И. Туган-Барановского («Социальная теория распределения», 1913) и П.Б. Струве («Хозяйство и цена», 1913–1916). Развитие в России параллельно с институционализмом маржиналистского направления «...сдерживалось, – как подмечает Л. Ипполитов, – как в силу объективных причин (недостаточная степень развития товарного хозяйства и капитализма, засилье феодальных пережитков, обострение комплекса социально-экономических, политических и культурных противоречий накануне революции), так и особенностями психологии русского образованного общества, большей части которого были чужды принципы индивидуализма, эгоизма, тедонизма и т. д.» [5, с. 45]. А.Г. Худоркомов прямо заявляет по этому поводу, что «...в сложившейся ситуации удивительно не то, что маржинализм в России не превратился в доминирующее направление, а то, что он вообще сформировался как отдельное течение, сопряженное с самого начала с передовыми экономико-математическими исследованиями» [6, с. 840].

П.Б. Струве в свое время убедительно показал, что несоответствие метода исследования у маржиналистов (добавим, как сегодня у неолибералов и прочих «чистых экономистов») связано «... со смешением наук о реальном бытии во времени, или знания апостериорного, к которому относится и политическая экономия, с науками об идеальном и безвременном бытии, каковыми являются математика и логика, представляющие знание априорное» [5, с. 56]. П.Б. Струве также подчеркивает: «Эмпирическая наука может строить общие понятия, но она не может вовсе отвлекаться от «действительности», в отличие от математики. Самая природа предмета ставит поэтому и «абстракции», и «дедукции» во всякой эмпирической науке... совершенно другие границы, чем в математике» [7, с. 36].

Если исходить из критериев логичности и аргументированности участников дискуссии о коренных методологических пороках маржинализма, неоклассики и т. д., то доказательств этому предостаточно. Вместе с тем, неправомерно сводить все дискуссии о природе рыночных отношений лишь к поиску научной истины. Ученые-экономисты – тоже люди. Они родились и воспитывались в определенной социально-культурной среде, обладают мотивацией, различными потребностями и интересами, наконец, их исследования финансируются из различных источников (а у субъектов, которые их контролируют, есть вполне реальные экономические потребности и интересы) и т. д. Таким образом, по нашему мнению, научное сообщество фаталистически обречено не только на постоянный поиск объективных закономерностей развития общества и его экономической системы, но и на выделение «ложных» концепций и преднамеренных концептуальных упрощений, обслуживающих глобальные экономические интересы вполне конкретных государств, классов, социально-экономических групп и индивидов. В рамках заявленной темы исследования нам не важно случайно или целенаправленно возникли и развиваются социальные парадигмы, относимые сегодня к «экономическому империализму» [8]. Для нас важнее то, что эти теоретико-методологические подходы, например, сводящие экономические функции государства к роли «ночного сторожа», деформируют сознание части научного и научно-педагогического сообщества, понижают доверие к белорусской модели развития, снижают социальный потенциал белорусского общества, т. е. понижают продукционный эффект от социального капитала, накопленного на уровне социума, а значит угрожают экономической безопасности страны.

Чтобы разобраться в этом, необходимо прежде всего понять: как же возник в обществоведении «экономический империализм»?

В 1960–1970-е гг. идеальной рыночной модели, очищенной от каких-либо социальных факторов, был придан фактически универсальный характер. «С ее помощью, – отмечает В.В. Радаев, – стали объяснять самые разные типы существующих рынков вне зависимости от исторической и культурной специфики хозяйства и общества» [9, с. 28–37]. Г. Беккер и его последователи в рамках «экономического империализма» начинают активно использовать данную модель за пределами анализа собственно экономических отношений в их былом понимании [10; 11]. Так, например, Г. Беккер, заявляет: «Когда мужчины и женщины решают вступить в брак, завести детей или развестись, они пытаются повысить свое благосостояние путем взвешивания сравнительных выгод и издержек. Таким образом, они заключают брачный союз, если ожидают, что это повысит степень их благополучия по сравнению с тем, если бы они оставались в одиночестве, и разводятся, если это должно привести к росту их благосостояния» [12, с. 395–396]. Теоретиками общественного выбора начинает трактоваться политика как рыночный обмен [13, с. 22–23]. Принципы, используемые при анализе рыночного обмена, распространяются на все сферы общественной жизни. Это формирование своего рода рыночной идеологии, справедливо замечает В.В. Радаев: «...подпитываемой духом экономического либерализма. Жизнь начала уподобляться рынку, представленному в виде достаточно абстрактной конструкции» [1, с. 22]. Как результат – возникновение серьезной методологической альтернативы, разделившей по существу всех современных обществоведов на два типа. Суть данного разграничения заключается в следующем: «...рассматриваем ли мы рынок, прежде всего, как универсальную аналитическую модель с весьма ограниченным числом переменных, предназначенную для объяснения неких существенных экономических связей, или нашим объектом выступают «реальные» рынки... для описания которых мы используем разные аналитические модели с большим общим числом переменных» [1, с. 22].

Поскольку принцип универсализма не отвечает ни принципам современных системных исследований социальных объектов, ни историческим реалиям, то мы в своих дальнейших исследованиях будем исходить из взгляда на современные системы хозяйствования как на многоукладные, сочетающие в себе универсальные и национальные особенности. Современное рыночное хозяйство характеризуется индустриальным или постиндустриальным технологическим укладом, множеством (в том числе и смешанной) форм собственности, экономической обоснованностью, декларируемой свободой предпринимательства и обязательным вмешательством государства в экономику. Названная форма хозяйствования выступает как результат государственного и социального регулирования, порождающего огромное разнообразие историче-

ски форм рыночных институтов. Современный рыночный механизм функционирует в условиях установления относительных равновесия и стабильности посредством экономических средств государственного регулирования, связанных как с особенностями функционирования экономики на макроуровне (циклические колебания, экономический рост и др.), так и несовершенством рыночного механизма.

Рынок представляет собой специфический уклад хозяйствования, существующий наряду с другими его формами. Государство выступает как конфигуратор рынка. Степень его воздействия вариативна, но в любом случае речь идет не просто о весомом, но о конституирующем влиянии государства на совокупность рынков – посредством установления формальных правил и способов их поддержания, осуществления перераспределительных функций и прямого участия в хозяйственных процессах [14, с. 696]. Государство не просто вмешивается в рыночные отношения. Оно создает условия для возникновения и развития рынков, являясь во многом внутренним элементом процесса их формирования и трансформации, действуя на началах встроенной автономии (embedded autonomy) [1, с. 39; 15; 16, с. 354–358; 17]. Современное рыночное хозяйство, а точнее современное преимущественно рыночное многоукладное хозяйство, представляет собой сложную систему социально-экономических, политических и иных институтов, персонифицированных в социально-экономических субъектах (индивидах, группах, классах). Хозяйственная эффективность взаимодействия названных субъектов во многом предопределяется накопленным в обществе социальным потенциалом и институциональными формами его капитализации. Социальный капитал, способы и формы его присвоения, оптимальность распределения и прочее выступают основой для сокращения (или увеличения) транзакционных издержек в народном хозяйстве.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Беккер, Г. Выбор партнера на брачных рынках // *THESIS*, 1994. – Вып. 6. – С. 12–36
2. Бьюкенен, Дж.М. Сочинения. – Т.1. – М.: Таурис-Альфа, 1997. – С. 22–23.
3. Радаев, В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – С. 19.
4. Ипполитов, Л. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов // *Вестник Института экономики Российской академии наук*. – 2008. – № 4. – С. 44.
5. Котлер, Ф., Армстронг, Г., Сондерс, Дж., Вонг, В. Основы маркетинга. – М.: Вильямс, 1998. – С. 28.
6. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. Т.III. Эпоха социальных переломов / Отв. ред. А.Г. Худокормов. – М., 2005. – С. 840.
6. 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.
7. Радаев В.В. Рынок как объект социологического исследования // *Социологические исследования*. – 1999. – № 3. – С. 28–37.
8. Струве, П.Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А.Д. Билимовичу // *Экономический Вестник*. – 1924. – Кн. 3(1). – С. 36.
10. Шульц, Т. Ценность детей // *THESIS*, 1994. – Вып. 6. – С. 37–49.
11. Becker, G. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior // *Journal of Political Economy*, 1993. – Vol. 101. – P. 395–396.
12. Becker, G. Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior // *Journal of Political Economy*, 1993. – Vol. 101. – P. 395–396.
13. Boyer, R. The Variety and Unequal Performance of Really Existing Markets: Farewell to Doctor Pangloss // *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions* / J.R. Hollingsworth, R. Boyer (eds.). Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – P. 62–65.
14. Block, F. The Role of the State in the Economy // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). – P. 696.
15. Evans, P.B. *Embedded Autonomy*. Berkeley: University of California Press, 1995.
16. Frye T., Shleifer A. The Invisible Hand and the Grabbing Hand // *American Economic Review. Papers and Proceedings*, 1997. – Vol. 87. – № 2. – P. 354–358.
17. Shleifer, A., Vishny, R. *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures*. Cambridge: Harvard University Press, 1998.
18. Swedberg, R. Markets as Structures // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994. – P. 257–260.

Солодовников С.Ю., д. э. н., Ермолицкая Е.А  
УО «Белорусский национальный технический университет»  
. Минск, Республика Беларусь  
kateapps@mail.ru

## НЕЛЕТАЛЬНОЕ РАЗРУШЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ: ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ И РЕАЛЬНО-ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В современную эпоху развития компьютеризации и информатизации общества современные информационные технологии все глубже проникают во многие сферы жизни общества. Этот процесс с течением времени становится настолько масштабным, что затрагивает жизненные интересы государств, особенно в области информационной безопасности. Возникновение кибернетического пространства ознаменовало собой начало эпохи информационных войн. Это можно объяснить тем, что с появлением все более и более усовершенствованных компьютерно-информационных технологий, ведение информационной войны становится в разы быстрее и является более эффективным воздействием на социум. Так как хозяйствующий субъект уничтожается нелетально, победа в информационной войне является «алгоритмически неразрешимой проблемой» [1].

В последнее время на страницах газет и журналов, в выступлениях ученых-теоретиков и практиков все чаще встречаются такие понятия как информационная война, информационное воздействие, информационное оружие. Более того, высказываются мнения о том, что с наступлением и дальнейшим развитием третьего тысячелетия лидерство в мире будет определяться не столько экономическим потенциалом государства, сколько его способностью контролировать информационные процессы и таким способом оказывать воздействие на социально-опасных субъектов путем их подавления и разрушения, используя при этом соответствующие инструменты. Именно поэтому такие понятия как «информационное оружие» и «информационная война» означают, по сути, революцию в сфере компьютерно-информационных технологий, выражая принципиально новые формы противоборства, которые являются решающим фактором владения современным миром.

Таким образом, традиционные способы ведения военных действий отходят на задний план, уступая место принципиально новым формам противоборства, которые ориентированы на использование различных видов и способов как информационного, так и организационного оружия. Данные инструменты позволяют начать против социально-опасного субъекта так называемую нелетальную войну, которая будет направлена на достижение его социальной смерти без физической ликвидации. Нелетальную войну, в свою очередь, также можно рассматривать как средство обеспечения экономического и политического господства одних социальных субъектов над другими.

Необходимо отметить, что при проведении информационной войны в нее автоматически вовлекается все население земного шара. В соответствии с вышесказанным, для ее проведения используются инструменты информационного и организационного оружия.

Информационное оружие целесообразно рассматривать как такой вид оружия, который осуществляет целенаправленное воздействие через сознание на определенные группы социальных субъектов с целью навязывания им определенной модели социально-экономического поведения. К видам информационного оружия можно отнести СМИ, гипертексты, медийные ряды и т. д. Однако на сегодняшний день наиболее простым и частым способом воздействия на социальных субъектов являются именно СМИ, в силу их широкой популярности и распространенности. Они являются классическим примером информационного оружия: финансируются правящей верхушкой, применяются для управления хозяйствующими субъектами в собственных интересах и навязывания им своего мнения. Теперь время, необходимое для победы в информационной войне, ранее измеряемое веками и десятилетиями, уже можно сократить до вполне приемлемых сроков. Мир снова поворачивается к высоко заряженному полю битвы идей; это уже не только мир, в котором материальная база является предметами ожесточенного соперничества. В этом формирующемся мире ключ к успеху будет лежать в умелом управлении информационными возможностями и ресурсами – то есть, стратегическом планировании и управлении [2].

Необходимо также отметить, что одним из важнейших компонентов современного информационного оружия является сетевой дискурс, который представляет собой процедуру анализа и оценки социальных действий социального субъекта с помощью информационных концентраторов. В него входят операции по разборке и сборке социального субъекта.

Важным компонентом выстраивания названных общественно-функциональных процессов (сборки и разборки) является адекватная оценка вреда (угроз). Сегодня социальными технологами и маркетологами широко используется шкала оценки вреда (угроз) В.А. Чигирева – П.А. Юнацкевича (бинарная, десятибалльная и т. п.) как способ оцифровки и визуализации вреда и угроз от социальных действий социальных и квази-социальных субъектов [3]. Данная шкала позволяет получить «гладкие» оценочные функции и, соответственно, оказывает эффективное влияние на социальные (ризоморфные) процессы. Под влиянием, в данном контексте, понимается способность социального субъекта создавать и предотвращать угрозы. Влияние обеспечивает различные виды доминирования, определяет достоинство, самооценку, самоуважение и т. д. В свою очередь, информационный концентратор – это специальная сетевая конструкция, позволяющая осуществлять направленный сетевой дискурс, оперативно визуализировать вред (угрозу), исходящую от социального субъекта. Он позволяет мобильной толпе сетевых активистов (солдатам сетевой информационной войны) точно нанести информационный удар и нелетально для социального субъекта предотвратить наносимый им вред (разрушить представляемую им угрозу). Информационный концентратор способен разрушать и восстанавливать доверие к социальному субъекту, технологически обеспечивать солидарное поведение мобильных толп.

Разборку социального (квази-социального) субъекта можно рассматривать как информационное воздействие, приводящее к разрушению имиджа (социальная смерть, реорганизация, расформирование и т. п.). Результатом разборки субъекта является его социальная смерть – тотальное негативное гражданское согласие в отношении социального субъекта; разрушение доверия к социальному субъекту, вследствие чего он лишается влияния даже на процессы собственной жизнедеятельности, утрачивает позиции доминирования.

В свою очередь, сборка социального (квази-социального) субъекта – это информационное воздействие, обеспечивающее защиту имиджа (социальный «бронезилет»), восстановление имиджа, формирование нового имиджа (доверия, влияния). В данном контексте под квази-социальным субъектом понимаются организационные структуры, создаваемые человеком в процессе жизнедеятельности (оформляются различными способами в зависимости от различных юрисдикций). Выделение квази-социальных субъектов в отдельную категорию необходимо, например, при пояснении особенностей применения по ним информационного оружия (за квази-субъектом чаще всего «прячутся», «маскируются» конкретные люди).

Таким образом, любой социальный субъект, идентифицированный как источник вреда для других, начинает подвергаться такой процедуре как социальная смерть. Он может наблюдать процесс изменения своей социальной роли (отражение в сознании масс других субъектов созидательного образа данного субъекта) и статуса в обществе. Если подаваемое субъектом изображение не совпадает с отражаемым им образом, то он подвергается социальной смерти. Здесь важно не то, что отображается в так называемом «социальном зеркале» (Internet, социальные сети, СМИ и т. д.), а важен сам результат подачи.

Что касается организационного оружия, то его можно рассматривать как систему согласованных по целям, месту, времени и цене информационных, идеологических, организационных, экономических, психологических, политических и т. д. воздействий на противника, заставляющих его переориентироваться на цели, неприемлемые для выживания. Применяется данный тип оружия, как правило, на уровне государств. Основные задачи организационного оружия заключаются в том, чтобы дезориентировать поведение противника, усилить центробежные тренды в его социуме, обострить противоречия в системе его культурных кодов, навязать неприемлемые для его экономики программы развития, сформировать ситуативные социальные группы, которые будут требовать кардинального реформирования идеологических и политических интересов его государства и т. п. Следовательно, необходимо отметить, что организационное оружие, наряду с информационным, является важным и необходимым средством для мобилизационной консолидации многоукладного социума того или иного государства в преддверии серьезных глобальных потрясений. А для того, чтобы оказывать наиболее эффективное противодействие противнику, необходимо осваивать практические знания новых, инновационных методологий, технологий и методов организационного оружия.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что современный мир является полем «боевых» действий не только в сфере военно-политического и политико-экономического противостояния, но и в сфере информационного. Виды информационного и организационного оружия применяются для того, чтобы «завладеть» современным миром, навязать социальным субъектам свое мнение, подчинить их себе таким образом, чтобы противник направил имеющиеся у него средства, включая технические, против самого себя. Они позволяют оказать такое влияние на социальный субъект, которое приводит к блокированию его социальной активности.

Все же сам процесс информационной войны является достаточно сложным, так как начало войны определить порой достаточно трудно, что, в свою очередь, дает определенные преимущества агрессору. Но привилегии, которые получает агрессор на начальном этапе, могут и не привести его к окончательной победе. Именно поэтому в первую очередь следует оказывать воздействие на эмоциональную сторону большинства социальных субъектов, в силу ее наибольшей уязвимости.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Агафонов, С.Ю., Горюнков, С.В., Матвейчук, Е.Ф., Чигирев, В.А., Юнацкевич, П.И. Глобальное управление и нравственный принцип / Юнацкевич П.И. Серия книг: Теория и методика профессионального обучения и воспитания взрослых / Под редакцией В.А. Чигирева. – СПб.: Институт нравственности, 2006.
2. Гриняев, С.Н. Ноополитика – шаг на пути к созданию американской информационной стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.agentura.ru/equipment/psih/info/noo/>>. – Дата доступа: 11.03.2014.
3. Расторгуев, С.П. Часть вторая. Информационное оружие и проблема алгоритмической неразрешимости перспективности для информационных самообучающихся систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <<http://evartist.narod.ru/text4/58.htm>>. – Дата доступа: 11.03.2014.



**Бартош Стаховяк**, доктор  
УО «Университет Кардинала Стефана Вышинского»  
Республика Польша  
bartosz.stachowiak @ onet.eu

## УРОВЕНЬ «ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ» В ПОЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Количество явлений, которые составляют теневую экономику, очень трудно определить. Масштабы и ее размеры в национальной промышленности создают много проблем. Отсутствие последовательной методологии для определения и оценки ссылается на систему, которая только в ограниченной степени может быть надежной.

По мнению экономических экспертов, связанных с международными экономическими организациями, на сегодняшний день нет ни одной страны, лишенной теневой экономики. Редким исключением являются страны с низким масштабом этого явления. По их оценкам, в этой конкретной области формируется от 10% до одной трети, или даже 40–50 % мирового ВВП. Нет при этом никакого принципа, например в хорошо развитых странах это явление есть на низком уровне, или на высоком в странах слаборазвитых.

Среди стран ОЭСР в 1999–2007 г. только Соединенные Штаты (8,6%) и Швейцария (5,5%) имели низкий уровень – ниже 10%. Другие страны пострадали от уровня двузначной цифры теневой экономики. Примечательной тенденцией для большинства из стран является незначительный уровень ее снижения.

В Европе в странах, входящих в Европейский Союз, на основе данных 2013 г., средний размер теневой экономики оценивается в 18,5% от ВВП, а замыкается между 7,5% и 31,2 % ВВП в этой организации. Страны, входящие в нее, могут быть, в зависимости от объема теневой экономики, разделены на четыре группы: ниже 10% (5 стран), от 10 % до 20% (10 стран), от 20% до 30% (12 стран) и выше 30% (1 страна).

При оценке размера теневой экономики в Польше нужно сказать, что ее доля в польской экономике высока по сравнению с другими странами Европы. Отличаются они в зависимости от восприятия неформальной экономики и источников информации о ней. По данным ЦСУ в 2011 году, в теневой экономике производится (услуги, продукция) 12,6% официального ВВП (это около 60 миллиардов долларов США), в то время как 5/7 значения возникает в связи с укрытием части своих операций перед налоговой службой и 2/7 во имя незарегистрированного труда. Это значение было скрыто от налоговой инспекции и упущено из социальной отчетности.

Еще больший масштаб незарегистрированного экономического оборота в Польше предоставляет австрийский профессор Ф. Шнайдер из университета в Линце, который является международным авторитетом в области изучения теневой экономики. По его мнению, в Польше в теневой экономике незарегистрированный экономический оборот составил 23,8% официального ВВП в 2013 году, по сравнению с 27,4% в 2004 году.

Согласно другому источнику – Польской Конфедерации Частных Работодателей, которая идентифицирует теневую экономику как нелегальная деятельность, – в первом десятилетии двадцать первого века польская экономика была оценена в более чем 20,5% от ВВП, в то время как примерно 4/5 была создана в правовой деятельности и 1/5 в незаконной деятельности. Зависела она от различных секторов деятельности. Крупнейший был в строительстве, торговле и транспорте, немного меньше было в производстве и здравоохранении. По данным Института Исследований Рыночной Экономики, размер теневой экономики в 2013 г. в Польше оценивается в 19,5% от ВВП. Это означает, что в течение более двух месяцев польская экономика не была зависима от государства.

Размер теневой экономики в Польше безусловно выше, чем в большинстве стран Европейского Союза. По Ф. Шнайдеру, в 2004–2012 гг. в 27 странах этой организации она оценивается в среднем 18,5%, от 21,9% в 2004 г. до 18,9% в 2012 г. В 2013 г. выше, чем в Польше, она были в Болгарии (31,2%), Румынии (28,4%), Хорватии (28,4%), Литве (28,0%), Эстонии (27,6%), Латвии (25,5%), Кипре (25,2%) и на Мальте (24,3%). Меньшая доля теневой экономики, чем в Польше, измеряя в процентах доли относительно ВВП, были: Греция (23,6%), Словения (23,1%), Венгрия (22,1%), Италия (21,1%), Португалия (19,0 %), Испания (18,6%), Бельгия (16,4%), Чехия (15,5%), Словакия (15,0%), Швеция (13,9%), Дания, Финляндия и Германия (13,0%), Ирландия (12,2%), Франция (9,9%), Великобритания (9,7%), Нидерланды (9,1%), Люксембург (8,0%) и Австрия (7,5%). Он подчеркивает, что чем беднее страна, тем размер теневой экономике выше. По оценкам, оборот теневой экономики в Европейском Союзе в 2013 г. составил 1,9 триллиона евро.

Появление теневой экономики достигается также в государствах постсоветского пространства. Доступная информация об этом явлении в данной группе государств показывает, что ее формы образованы на разных уровнях – от очень низкого, что можно увидеть в странах балтийских (Эстония, Латвия, Литва), до очень высоких, как в Украине (40% ВВП) и России (52,6% ВВП в 2011–2012 гг.)

Также теневая экономика касается рынка труда. Согласно данным Международной Организации Труда, уровень нелегально работающих в развитых странах запада 15–20%, а в менее развитых – 25–30%. Установлено, что в мире в неформальной экономике работает около полумиллиарда людей. В государствах Евросоюза занятость в теневой экономике формируется в зависимости от способа ее определения – между 7 и 19% от общей занятости, что равнозначно 10–28 миллионам рабочих мест. Теневая экономика в зоне занятости разнообразна в некоторых странах – ее уровень был до 7% в Австрии, 21% в Бельгии, 7% в Дании, 4% в Финляндии, 14% во Франции, 35% в Греции, 23% в Испании, 14% в Голландии, 10% в Ирландии, 14% в Германии, 7% в Швеции, 13% в Англии и 26% в Италии.

Согласно данным ЦСУ, в 2010 г. в Польше было 730 тыс. незарегистрированных работников, это 5% от общего числа рабочих. Это значительно меньше, чем в 1995 г., когда 2199 человек были незарегистрированы. Нелегальных рабочих

можно связать с ростом эмиграции из Польши после присоединения к Евросоюзу. По мнению польских экспертов, для Польши более вероятное количество – это 1,7 миллиона человек в продуктивном возрасте, работающих нелегально.

В Евросоюзе явление теневой экономики можно разделить на несколько сегментов, которые можно довести до того, что, с одной стороны, функциональность Евросоюза держится на либеральных принципах свободной торговли, а со второй – реализация собственных правил и сложных отступлений от них. Ее проявление не только нелегальная контрабанда, но и воровство финансирования.

Проведенные через ЦСУ изменения теневой экономики разрешают увидеть, что эта проблема касается более всего малого и среднего бизнеса. Связано это с большой возможностью утаения прибыли, чем в больших фирмах. Исследования, проведенные по запросу Польской Конфедерации Частных Работодателей, показывают, что польские предприниматели подозревают своих конкурентов в укрытии 20,2% оборота и найма 18,6% нелегальных работников. Некоторой правдивостью есть то, что имеют место процессы, работающие в отношении к практикам, используемым непосредственно конкурентом, но по отношению к «себе» часто припускается возможность аналогичной деятельности. Анализ использования «левой прибыли» показывает, что ее часть в индивидуальном потреблении был 1,9%, а в инвестициях около 3,1%. А это значит, что они способствуют улучшению условий жизни в части домашнего хозяйства, а в части предприятий неофициально финансируют инвестиции, которые когда-то официально увеличат ВВП.

В итоге, теневая экономика – это явление, появляющееся во всех экономиках мира без возможности ее устранения. Необходимо приложить усилия для ее ограничения. Путем к ее уменьшению должно быть прежде всего ограничение затрат на рабочую силу, сокращение государственных сборов, сокращение расходов на бюрократию и упрощение административных процедур и правил.

#### BIBLIOGRAFIA

1. Blajer, P., Zieliński, W. Szary cień coraz dłuższy: „Rzeczpospolita”, 2003. – Nr 58. – S. B1.
2. Cieślak-Wróblewska, A. Dziś wyjdziemy z szarej strefy: „Rzeczpospolita”, 2014. – Nr 59.
3. Fairlamb, D. Eksplozja witalności: „BusinessWeek”, 2003. – Nr 8. – S. 20–21.
4. Orłowski, W.M. Cywilizowanie szarej gospodarki: „BusinessWeek”, 2003. – Nr 8.
5. Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2000–2006, GUS, Warszawa 2008; 2006-2009, Warszawa, 2011.
6. Schneider, F., Raczkowski, K. Sfera nieoficjalna w gospodarce. – Wydawnictwo sejmowe, Warszawa, 2013.
7. Schneider, F., Raczkowski, K. Size and development of the shadow economy and of tax evasion within Poland and of its neighbouring countries from 2003 to 2013: some new facts: The Economic Security of Business Transactions. Management in Business Edited by K.Raczkowski and F.Schneider, Chartridge Books d. – Oxford, 2013.
8. Shadow Economies: Size, Causes and Consequences: „The Journal of Economic Literature”, 2000.
9. Migracje ludności w latach 2005–2012, GUS, Warszawa 2013, [w:] [http://WWW.stat.gov.pl/bldl/app/strona.html?p\\_naqme=indeks](http://WWW.stat.gov.pl/bldl/app/strona.html?p_naqme=indeks)
10. „Szara strefa» w Europie, [w:] <http://polish.ruvr.ru/2014>.
11. Weber, T., Commission targets undeclared work [w:] [www.eiro.eurofund.ie/1998/](http://www.eiro.eurofund.ie/1998/)

**Хацкевич Г.А.**, д.э.н., профессор, **Янушевская С.Э.**

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

г. Гродно, Республика Беларусь

[g.khatskevich@grsu.by](mailto:g.khatskevich@grsu.by), [swjatusik@mail.ru](mailto:swjatusik@mail.ru)

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В постиндустриальном мире человеческий капитал постепенно становится одним из главных факторов экономического развития как отдельных стран, так и регионов. В большинстве стран начинают придавать большое значение накоплению человеческого капитала, как самого ценного из всех видов факторов производства.

Научные исследования, проводившиеся в последние десятилетия в области изучения социально-экономических процессов, показывают, что в условиях информационного общества человеческий капитал является важнейшим и главным фактором воспроизводства национального богатства, а достаточное инвестирование в него является абсолютно необходимым приоритетом для любой национальной экономики. [1]

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, утвержденной IV Всебелорусским собранием, центральное место среди приоритетных направлений экономической динамики страны занимают факторы человеческого капитала и инновационности.

В современных условиях все виды услуг (производственных, образовательных, финансовых, страховых, консультационных и т. д.) производятся с помощью информационных и телекоммуникационных технологий. Особенно велика их роль во всех развитых странах, где в конце XX в. произошел существенный рост занятости в данной сфере.

В 1995 г. немногим более 28% работников стран ОЭСР были сосредоточены в промышленности и более 63% в сфере услуг; 10 лет спустя цифра по промышленности снизилась до 25%, а цифра по сфере услуг выросла до 69% [1].

Идея человеческого капитала рассматривалась еще в работах У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, А. Маршалла, К. Маркса, Ф. Энгельса, Дж. Милля, Л. Вальраса, Дж. Б. Кларка и многих других ученых. Однако в научной литературе понятие человеческого капитала появилось в работах Т. Шульца, получившего в 1979 году Нобелевскую премию, и Г. Беккера, получившего Нобелевскую премию в 1992 году.

Т. Шульц предложил следующее определение человеческого капитала: «Все человеческие ресурсы и способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденный человеческий потенциал. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, мы называем человеческим капиталом» [2].

По Г. Беккеру, человеческий капитал – это «совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и мотиваций, эффективное использование которых способствует увеличению дохода и иных благ» [3].

Труды Г. Беккера, Т. Шульца и их последователей произвели переворот в экономике труда. Они позволили перейти от текущих одномоментных показателей к показателям, охватившим весь жизненный цикл человека (пожизненные заработки), выделению «капитальных» инвестиционных аспектов в поведении агентов на рынке труда, признанию человеческого времени в качестве ключевого экономического ресурса [4].

В современной редакции под человеческим капиталом понимаются «знания, компетенции и свойства, воплощенные в индивидах, которые способствуют созданию личностного, социального и экономического благополучия» [1].

Для формирования человеческого капитала важную роль играет демографическая составляющая, определяющая устойчивость человеческого фактора. Низкий коэффициент рождаемости и высокий коэффициент смертности приводят к демографическому кризису. Изменение демографических показателей приводит к переменам и в экономических отношениях. Увеличение среднего возраста населения во многих странах приведет к тому, что в будущем коэффициент демографической нагрузки, т. е. соотношение числа пенсионеров к числу трудоспособного населения, увеличится. Вследствие этого многие страны стремятся продлить период активности рабочей силы, для чего также необходимо повышать уровень навыков и знаний рабочей силы.

С середины 90-х годов прошлого столетия в Республике Беларусь постоянно наблюдается процесс естественной убыли населения. Сложившаяся демографическая ситуация в Беларуси характеризуется низким уровнем рождаемости, не обеспечивающим простого воспроизводства населения, и высоким уровнем смертности. Также в Беларуси отмечается устойчивая тенденция к росту количества пенсионеров. Согласно международным критериям, население считается старым, если доля лиц в возрасте 65 лет и старше составляет 7%. В нашей стране данный показатель составляет 14%. Это связано с невысокими темпами рождаемости и увеличением средней продолжительности жизни. Как следствие происходит изменение нагрузки на трудоспособное население. За период 2008–2012 гг. демографическая нагрузка постоянно увеличивалась: на 1000 человек трудоспособного возраста приходилось лиц в нетрудоспособном возрасте в 2008 г. – 615, в 2009 г. – 617, в 2010 г. – 625, в 2011 г. – 634, в 2012 г. – 647.

Переход с индустриальной на постиндустриальную стадию экономического развития общества с неизбежностью порождает изменение роли и места человека в общественном производстве. Инновационная экономика переносит акцент с техноцентристской модели организации труда на антропоцентристскую, уделяющую все возрастающее внимание к проблеме инвестиций в человеческий капитал, в развитие творческой составляющей современного работника [5].

В экономическом отношении отдача от человеческого капитала может выражаться в процветании людей и национальной экономики. На уровне отдельных людей, заработок, как правило, довольно быстро растет с ростом уровня образования. В ряде стран ОЭСР, таких как Дания и Новая Зеландия, заработок людей с университетским образованием примерно на одну четвертую выше, чем людей, закончивших одну только среднюю школу. В других странах эта разница еще более заметна и составляет вплоть до 120%. В экономике, тем временем, может наблюдаться рост производства на 3–6% с каждым дополнительным годом образования людей [1].

Человеческий капитал не может функционировать эффективно при плохом качестве жизни, при низкой безопасности, при агрессивной или угнетающей среде проживания и работы человека. Он формируется за счет инвестиций в образование, здоровье, воспитание, культуру, миграцию, а также в повышение уровня и качества жизни населения. Образование и обучение на практике способствуют приросту человеческого капитала. Сокращение заболеваемости и смертности приводит к увеличению срока и интенсивности использования человеческого капитала. Миграция способствует перемещению человека в районы, где его труд будет оплачен наилучшим образом.

Для оценки человеческого капитала в Европе используют Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), разработанный в рамках Программы развития ООН. ИРЧП делит страны по шкале от 0 до 1. В 2012 г. высший ИРЧП был у Норвегии (0,955). ИРЧП Беларуси составил 0,793.

Индекс развития человеческого потенциала является средним геометрическим трех индексов:

$$HDI = \sqrt[3]{LEI \times EI \times II},$$

где LEI – индекс ожидаемой продолжительности жизни;

EI – индекс образования;

II – индекс дохода.

Регионы (страны) с индексом ниже 0,5 имеют низкий уровень человеческого развития; 0,5–0,8 – средний уровень; 0,8 и больше – высокий уровень развития.

Также существует 4 способа оценки вклада человеческого капитала в рост регионов, отличие между которыми состоит в различной трактовке человеческого капитала [6]:

1. В первом способе под человеческим капиталом понимается доля выпускников высших учебных заведений в общей численности экономически активного населения;
2. Во втором способе человеческий капитал означает долю персонала, занятого исследованиями и разработками в общей численности экономически активного населения;
3. В третьем способе величина человеческого капитала отождествляется с суммой затрат на научные исследования, разработки и затраты на технологические инновации, приходящиеся на одного работника, занятого научными исследованиями и разработками;
4. В четвертом способе под человеческим капиталом подразумевается доля инвестиций в образование, здравоохранение и другие социально-культурные мероприятия.

На примере российских регионов в период 2005–2009 гг. показано, что отличие способов формализации человеческого капитала порождает неодинаковые оценки воздействия накопленных знаний на ВРП.

Так, расчеты на основе модели Мэнкью – Ромера – Уэйла позволили оценить вклад человеческого капитала в рост экономики российских регионов по первому способу от 0 до 4,5%, по второму способу от 3,3 до 6,4%, по третьему способу от 4,7 до 11,9%, по четвертому способу от 17,3 до 26,5%, в зависимости от того, что именно включалось в понятие человеческого капитала. Можно объяснить получившиеся результаты четвертой серии расчетов тем, что анализируемые годы – это период подъема экономики России, когда вопросы повышения роли образования, уровня здоровья, совершенства информации и других составляющих понятия «человеческий капитал» стали частью государственной политики [6].

Таким образом, человеческий капитал является интенсивным фактором социально-экономического развития. В нашей стране ухудшение демографической составляющей человеческого капитала ведет к возникновению проблем формирования трудовых ресурсов, способных воспроизводить и развивать материальный и интеллектуальный потенциал страны. В связи со старением населения возникает дефицит рабочей силы, увеличивается нагрузка на систему здравоохранения, обостряются проблемы с выплатами пенсий и социальных пособий. Резко усиливающееся значение человеческого капитала ведет к тому, что происходит интеграция интеллекта, культуры и духовной жизни населения в единый фактор, который определяет политическую и экономическую жизнь страны. Чем выше качество человеческого капитала, тем больший вклад он вносит в развитие и рост экономики. Инновационная экономика создается и развивается параллельно с ростом качества и стоимости накопленного человеческого капитала. И человеческий капитал является главным фактором ее развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Becker, G.S. Human Capital. Columbia University Press, 1964.
2. Human Capital: How what you know shapes your life, OECD Insights – 2007.
3. Schultz, T.W. The Economic Value of Education. New York: Columbia University Press, 1963.
4. Комарова, А.В., Крицына, Е.А. О вкладе человеческого капитала в рост ВРП регионов России // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. – 2012. – Т. 12, вып. 3. – С. 5–14.
5. Корицкий, А.В. Истоки и основные положения теории человеческого капитала // Креативная экономика. – 2007. – № 5 (5). – С. 3–10.
6. Кристиневич, С.А., Омелянюк, А.М. Институциональные условия воспроизводства человеческого капитала в инновационной экономике. Монография. – Брест: Издательство БрГТУ, 2008.

**Чеплянский А.В.**, к.э.н., доцент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

г. Минск, Республика Беларусь

cheplianski@tut.by

## РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ТРАНСФЕРТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДОХОДОВ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Ключевой проблемой эффективного расходования государственных ресурсов является их целенаправленное использование в соответствии с общественными интересами. Поэтому при исследовании проблемы государственной поддержки доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей большое значение имеет нахождение трансфертной эффективности используемых мер (инструментов).

Определение трансфертной эффективности государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей предполагает анализ структуры распределения поддержки внутри агропродовольственного сектора и определение эффективности каждого вида государственных трансфертов. Экономический смысл данной операции заключается в возможности относительно точного определения величины прироста валового дохода сельскохозяйственных товаропроизводителей при увеличении общественных затрат на анализируемый инструмент поддержки в размере одной денежной единицы национальной валюты и, таким образом, целесообразности его использования в сравнении с альтернативными.

Любая форма государственного вмешательства в функционирование аграрного сектора может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на разных субъектов экономики. Поэтому общую эффективность инструментов

аграрной политики следует определять сравнением полученных участниками рынка выгод и потерь. Теоретико-методологической основой данного анализа служит экономическая теория благосостояния. На основе разработанных ее представителями экономических подходов осуществляется измерение изменений излишков потребителей и производителей, а также размера налогового бремени, связанного с реализацией мер государственной поддержки. Излишек (выигрыш) потребителя определяется как разница между ценой, за которую потребитель сельскохозяйственной продукции готов ее купить, и ценой, которую он в действительности платит. Излишек (выигрыш) товаропроизводителя представляет собой разницу между его доходами и полными издержками.

Первые исследования, в которых проводилась оценка эффективности сельскохозяйственных программ, были проведены М. Нерлофом и Т. Уоллисом [9,11]. Научные подходы, разработанные этими учеными на основе определения изменений излишков потребителей и производителей, стали базисом для дальнейших экономических исследований в области аграрной политики. Идеальным экономисты рассматривали такой механизм государственной поддержки, в результате применения которого увеличение излишка товаропроизводителя сопровождалось снижением излишка потребителя на одинаковую величину. Степень приближения к этому идеалу являлось критерием степени эффективности сельскохозяйственной программы. Развитие их идей позволило в дальнейшем Б. Гарднеру построить функциональные зависимости излишков товаропроизводителя от излишков потребителей и определить чистые потери от проведения аграрных программ как разницу между размером излишка и размером эффективного перераспределения [4]. Установление подобной функциональной зависимости стало основой для определения оптимальных направлений и степени государственного вмешательства в функционирование аграрного сектора.

С учетом существующей взаимосвязи между функционированием товарных рынков государственная поддержка производителей определенной сельхозпродукции оказывает косвенное воздействие на участников других товарных рынков. Соответственно для максимально точной оценки последствий государственного регулирования необходим комплексный (мультирыночный) анализ последствий разрабатываемых сельскохозяйственных программ. Сложность данного анализа состоит в том, что нельзя определить общую эффективность товарных программ простым сложением чистых выгод и потерь потребителей и производителей на каждом рынке в отдельности. Например, известно, что изменение цены на некоторый товар вызывает изменение спроса и предложения на субституты и комплементы. Следовательно, эффективность разработки мультирыночных программ зависит не только от учета ценовых эластичностей спроса и предложения на отдельный сельскохозяйственный товар, но также и от перекрестных эластичностей спроса и предложения на взаимосвязанную продукцию. Использование, таким образом, мультирыночной модели расширило круг возможных бенефициариев государственной поддержки, который стал включать, кроме производителей и потребителей, используемых в обычной модели спроса и предложения на изолированном рынке, производителей и потребителей товарно-материальных ресурсов, сельскохозяйственной техники, готовой продовольственной продукции и т. д.

Дальнейшее расширение рамок анализа произошло благодаря работе Л. Майера [7], который при моделировании последствий аграрной политики США учел особенности функционирования предприятий перерабатывающей промышленности в условиях несовершенной конкуренции, тем самым показал потенциальные возможности для дальнейших исследований, учитывающих специфику функционирования фирм в условиях разных рыночных структур. В своей модели ученый ввел дополнительный параметр, названный им параметр гипотетической разновидности рыночной структуры, манипулирование которым позволило имитировать различные ситуации от совершенной конкуренции до монополии. Дополнение, сделанное Майером, позволило более достоверно описать ситуацию на аграрном рынке и прогнозировать последствия аграрной политики.

Следующей ступенью в развитии экономики трансфертной эффективности следует считать разработку моделей, учитывающих степень открытости экономики. Экономико-математическая модель А. МакКаллы и Т. Йослинга позволила учесть влияние внешней конкуренции на внутреннем рынке и проводить анализ эффективности инструментов поддержки для стран нетто-импортеров и экспортеров [8]. Данные исследования позволили в дальнейшем разработать методы оценки альтернативных вариантов проведения единой сельскохозяйственной политики ЕС исследователями Х. де Гортером и К. Милке. В рамках теории благосостояния экономически эффективной они рассматривали политику, которая приводит к снижению внутренних цен ниже мировых посредством установления оптимальных экспортных тарифов и предоставления компенсаций фермерам. На основе оценки экономических затрат и выгод политики производственного квотирования, двойного ценообразования на продукцию, реализуемую на внутреннем и внешнем рынке, снижения цен посредством государственных интервенций, регулирования налогообложения товаропроизводителей Х. де Гортер и К. Милке пришли к выводу, что первые два метода наиболее эффективны в повышении доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей [5].

Следует отметить, что существенный методологический вклад в оценку трансфертной эффективности государственной поддержки внес Ж. Дьюбре [2, 3]. Обобщив результаты исследований экономистов в данной области, им были разработаны методические подходы к оценке инструментария государственной поддержки с позиций чистого изменения валового дохода товаропроизводителя. Проведенные им исследования позволили определить погектарные и разностные платежи как наиболее эффективные инструменты поддержки доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей в странах Организации экономического сотрудничества и развития.

При оценке трансфертной эффективности используемого инструментария государственной поддержки доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей современные экономисты [1, 6, 10 и др.] правомерно применяют аналитический подход сопоставления издержек и выгод осуществляемых вариантов поддержки. Основной проблемой при этом до сих пор остается сложность охвата в своих расчетах всего многообразия возможного использования тех или иных инструмен-

тов поддержки, каждый из которых имеет свои особенности перераспределительного механизма и требует индивидуального подхода к учету всех затрат и выгод для общества при его применении.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Alston, J. M. Some Neglected Social Costs of Government Spending in Farm Programs / J. M. Alston, B. H. Hurd // *American Journal of Agricultural Economics*. – 1990. – Vol.72. – P. 149–56.
2. Dewbre, J. Direct Payments, Safety Nets and Supply Response: The Transfer Efficiency and Trade Effects of Direct Payments / J. Dewbre, J. Anton, W. Thompson // *American Journal of Agricultural Economics*. – 2001. – Vol.83, № 5. – P. 1204–1214.
3. Dewbre, J. The incidence and income transfer efficiency of farm support measures [Electronic resource] / J. Dewbre. – OECD, 2002. – 36 p. – Mode of access: [http://www.oalis.oecd.org/olis/2001doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/b775cff978339d7ec1256bfe0054ff18/\\$FILE/JT00129848.PDF](http://www.oalis.oecd.org/olis/2001doc.nsf/43bb6130e5e86e5fc12569fa005d004c/b775cff978339d7ec1256bfe0054ff18/$FILE/JT00129848.PDF). – Date of access: 19.02.2014.
4. Gardner, B. Changing Economic Perspectives on the Farm Problem / B. Gardner // *J. Economic Literature*. – 1992. – Vol.30, №1. – P. 62–101.
5. Gorter de H. Efficiency of Alternative Policies for the EC's Common Agricultural Policy / H. de Gorter, K. Meilke // *Amer. J. Agr. Econ.* – 1989. – vol.71, № 3. – P. 592–603.
6. Kola, J. Efficiency of Supply Control Programmes in Income Redistribution / J. Kola // *European Review of Agricultural Economics*. – 1993. – Vol. 20. – P. 183–198.
7. Maier, L. The Costs and Benefits of U.S. Agricultural Policies with Imperfect Competition in Food Manufacturing / L. Maier. – New York: Garland Pub., 1994. – 305 p.
8. McCalla, A. Agricultural Policies and World Markets / A. McCalla, T. Josling. – New York: Macmillan Pub. Co, 1985. – 286 p.
9. Nerlove, M. The Dynamics of Supply: Estimation of Farmers' Response to Price. – Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1958. – 267 p.
10. Salhofer, K. Efficient Support Policy for a Small Country Using Optimal Combined Policies / K. Salhofer // *Agricultural Economics*. – 1996. – Vol.13. – P. 191–199.
11. Wallace, T.D. Measures of Social Costs of Agricultural Programs. *Journal of Farm Economics*, 1962. – vol. 44. – P. 580–594.

**Чеплянский Ю.В.**, к.э.н., доцент  
УО «Полесский государственный университет»  
г. Пинск, Республика Беларусь  
noopark@mail.ru

**Чеплянский А.В.**, к.э.н., доцент  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
cheplianski@tut.by

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Одной из существенных эколого-экономических проблем развития современного сельского хозяйства является снижение плодородия почв, что, в свою очередь, отрицательно влияет на биоразнообразие, производственный потенциал природных ресурсов и качество жизни. Деградация земель является важной глобальной проблемой и ее значимость была признана на Конференции Организации Объединенных Наций по устойчивому развитию («Рио +20») в 2012 г. [1].

По оценкам экспертов, потенциальные глобальные экономические потери от деградации почв оцениваются от 50 до 400 млрд. долл. США в год. Наибольшие масштабы данного явления характерны для развивающихся стран. Анализ результатов международных исследований показывает, что около 40% сельскохозяйственных угодий в этих странах подвержены деградации, причинами которой выступают водная и ветровая эрозия, снижение уровня грунтовых вод и чрезмерное использование химических удобрений, горнодобывающие работы и др.

Очевидно, что механизм рыночного саморегулирования, на который полагалась классическая экономическая теория, не способен организовать рациональное использование земельных (и в целом природных) ресурсов. В связи с этим большую заинтересованность вызывает рассмотрение будущего среды обитания и роли государства в решении экологических проблем сельскохозяйственного производства.

Высокие темпы роста производства за последнее столетие позволили увидеть негативную сторону научно-технического прогресса. Возникновение экологических проблем потребовало более углубленного изучения экономических взаимосвязей между производством и состоянием окружающей среды, которое можно разделить на два основных направления. Первое связано с анализом рационального производственного использования природных ресурсов, второе рассматривает проблему загрязнения среды в процессе производства продукции. Данные направления тесно переплетаются, и в этом более точно выражается их общий смысл: процесс производства, понимаемый как процесс переработки ресурсов

с целью получения продукции, при несовершенстве технологий не позволяет добиться нулевого уровня отходов, т. е. сопровождается загрязнением окружающей среды, и, следовательно, серьезно ухудшает качество жизни человека. Поэтому выработка экономических решений преследует своей целью нахождение путей эффективного (оптимального) использования природных ресурсов с позиций изменения общественного благосостояния.

Выделяют несколько основных условий максимальной экономической эффективности. Условие оптимального производства предполагает равенство предельных норм замещения для каждой пары факторов производства для всех товаропроизводителей отрасли. При ограниченности ресурсов это означает одинаковую экономическую эффективность использования каждого ресурса и оптимальную интенсивность использования производственных ресурсов в целом. Условие оптимального момента времени означает, что использование ресурсов в экономике должно соответствовать равенству предельных предпочтений в настоящем и нормы дохода относительно издержек в будущем. Тогда складывается ситуация, когда производство товаров в будущем так же эффективно, как и в настоящем, при автоматическом (через рыночные механизмы) регламентировании интенсивности использования конкретного ресурса.

Однако даже в условиях совершенной конкуренции возникают проблемы, вызванные несовершенствами рынка. Например, если рассматривать плодородие почв как благо, то его использование сельскохозяйственными товаропроизводителями подчиняется общим рыночным законам. Объем предложения отражает величину частных предельных издержек производства, спроса – общественных предельных выгод потребителей от производимой продукции. Их равенство позволяет определить оптимальную величину использования плодородия сельскохозяйственных земель. Если определять ее на основе предельных условий максимизации эффективности, то данное равновесие максимизирует излишки производителей и потребителей. Однако в случае, когда земля не является собственностью товаропроизводителей, то они как арендаторы стремятся уменьшить издержки производства за счет сверхинтенсивного использования данного ресурса, при этом снижая частные издержки производства за счет общества. Такая ситуация приводит к возникновению отрицательных внешних эффектов. Условие оптимального момента времени показывает нерациональное (с точки зрения будущих товаропроизводителей) использование земли (в этом случае последние несут дополнительные издержки производства, не связанные с собственным производством).

Нерациональное (сверхинтенсивное) использование земли приводит к несоответствию между общественными и частными издержками производства. В этом случае общественные издержки включают внешние издержки. Третьей стороной, несущей данные издержки, является будущее поколение товаропроизводителей. Рынок не в состоянии соблюсти их интересы, так как они непосредственно не участвуют в производстве. Поэтому появляется необходимость государственного вмешательства. Если государству удастся трансформировать внешние издержки во внутренние, то произойдет увеличение равновесной цены продукции, произведенной с отрицательными внешними эффектами, и снизится интенсивность использования сельскохозяйственных земель. В качестве инструмента повышения цен эффективны корректирующие налоги и субсидии. В частности, корректирующие налоги позволяют государству изымать часть излишка производителя для покрытия издержек по восстановлению почвенного плодородия в настоящем или компенсации дополнительных издержек в будущем.

Выбор степени интенсивности использования ресурсов в сельском хозяйстве требует от государства компромиссного решения относительно темпов интенсификации производства при сравнительно невысоких темпах развития научно-технического прогресса. Здесь основополагающим условием выступает обеспечение устойчивого развития.

В работах зарубежных экономистов устойчивое развитие сельского хозяйства рассматривают по трем взаимосвязанным направлениям: экологическое, экономическое и социальное. Экологический аспект обычно связывают с поддержанием определенного запаса и качества природных ресурсов, соответствующего критериям: сохранение биоразнообразия, снижение деградации возобновляемых ресурсов, сохранение невозобновляемых ресурсов и постепенный переход на возобновляемые и др. Экономическое направление устойчивости связывают с непрерывным потоком доходов, повышением предложения сельскохозяйственной продукции и продовольствия, поддержанием производительности в условиях шоковых состояний рынка, получением выгод от пользования земельными ресурсами, эффективностью инвестиций в аграрную сферу, поддержанием заданного уровня расходов в течение длительного периода времени и др. Социальный аспект охватывает проблемы обеспечения равного доступа к природным ресурсам, равного доступа к информации, защиты прав собственности, перераспределения доходов от использования природных ресурсов, ответственности государственной власти и др.

К основным условиям устойчивости сельскохозяйственного производства, на наш взгляд, следует отнести следующие:

- объем потребления (выраженный через уровень полезности) не должен снижаться во времени;
- запасы природных ресурсов не должны снижаться во времени;
- управление природными ресурсами должно обеспечивать в будущем сохранение основных производственных возможностей и устойчивости получения ресурсных услуг;
- природопользование должно удовлетворять минимальным требованиям к состоянию экосистемы (сохранение устойчивости и эластичности во времени) [3].

Достижение данной устойчивости, как было выше отмечено, невозможно без государственного регулирования. Как правило, при выборе направлений такого регулирования используется правило Дж. Хартвика: если соблюдается условие, когда рента (или чистая прибыль), полученная от использования природного ресурса, направляется на накопление капитала (физического или человеческого), то уровни выпуска и потребления товаров остаются постоянными во времени. При этом рентный доход не должен потребляться текущим поколением [2, с. 191].

Использование правила Хартвика для возобновляемых природных ресурсов, к которым следует относить и земли сельскохозяйственного назначения, имеет некоторые особенности. Это связано с тем, что в экономические расчеты необходимо включение биологических принципов: оптимизация эксплуатации природных ресурсов достигается при равенстве

извлечения полезных свойств (ухудшения качественных показателей ресурса) восстановлению этих свойств (улучшения качественной характеристики ресурса). Экономическим аналогом биологическому равновесию является соответствие общих выгод от эксплуатации общим затратам.

В мировой практике применяют две основные группы инструментов государственного регулирования, направленных на решение проблемы сохранения плодородия почв: командно-административные (запреты, разрешения, принуждения, предписания) и рыночные (налоги и субсидии) (табл. 1).

**Таблица 1. Инструменты государственного регулирования использования земельных ресурсов**

Инструменты	Преимущества	Недостатки
Рыночные: налоги; субсидии	экономически менее затратные; обеспечивают рост относительных цен на продукцию производителей, практикующих нерациональное использование земли; балансируют выгоды и издержки, связанные с достижением желаемого качества ресурса	действительны только при развитых рыночных отношениях; неэффективны в условиях инфляции
Командно-административные: запреты; разрешения; предписания; принуждения	обеспечивают самый короткий срок достижения желаемых технологических параметров использования земельных ресурсов	требуют расширенной системы мониторинга земли; недостоверность и неполнота информации значительно усложняют достижение целей регулирования; подавляют инициативу субъектов хозяйствования и связаны с высокими общественными издержками

Эффективность экономической политики сохранения плодородия почв зависит от правильного сочетания рыночных и административных инструментов регулирования, а также метода оценки земельных ресурсов. Последний может включать как неэкономическую оценку, используемую для определения биологических параметров ресурса, так и экономическую (с использованием затратного и рентного способа измерения) для оценки земельных ресурсов.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Bergh, J. Theory and Implementation of Economic Models for Sustainable Development / J. Bergh, M.W. Hofkes. – Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1998. – 327 p.
- Pergman, R. Natural resource and environmental economics / R. Pergman, Y. Ma, J. McGilrey. – New York: Addison Wesley Longman Limited, 1996. – 396 p.
- Будущее, которого мы хотим: резолюция 66/288 Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс] / Организация Объединенных Наций. – Нью-Йорк, 2012. – Режим доступа: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N11/476/12/PDF/N1147612.pdf?OpenElement>. – Дата доступа: 12.02.2014

**Черник Н.Ю.**, ассистент  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
[natallia.chernik@gmail.com](mailto:natallia.chernik@gmail.com)

#### КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДОМ

Используемые в отечественной практике методы оценки эффективности маркетинговой деятельности на современном этапе развития рыночных отношений уже не позволяют решать все многообразие задач, в т.ч. связанных с формированием и развитием брендов. Традиционные подходы к оценке успешности управления брендом основаны на учете коммуникативной эффективности и базируются на анализе динамики объемных показателей, выраженных в количестве мероприятий, посетителей, показов, просмотров, тиражей и т. п. Такие подходы не отражают реальный экономический эффект от понесенных затрат на поддержание бренда. Для решения вопросов, связанных с обеспечением эффективного управления брендом, предложена комплексная методика оценки, согласно которой выбор конкретного подхода определяется доступностью данных.

Наиболее универсальным по доступности данных является подход, основанный на проведении оценки эффективности управления брендом методом сопоставления полученных доходов от использования бренда и совокупных затрат на его поддержку.



Затраты осуществляются последовательно в течение нескольких отрезков времени и требуют приведения к расчетному периоду.

Совокупные затраты  $C_j$  за период времени  $j$  определяются по формуле (1):

$$C_j = (\sum_{i=1}^D C_{1ji} + \sum_{i=1}^F C_{2ji} + \sum_{i=1}^G C_{3ji} + \sum_{i=1}^H C_{4ji} + \sum_{i=1}^P C_{5ji} + \sum_{i=1}^R C_{6ji} + \sum_{i=1}^S C_{7ji} + \sum_{i=1}^Z C_{8ji}) \times (1 + E)^j$$

$(j = \overline{1, T}), \quad (1)$

где  $i$  – вид статьи расходов по каждой статье затрат;  $C_{1ji}$  – затраты  $i$ -ой статьи расходов на разработку торговой марки за время  $j$ ;  $C_{2ji}$  – затраты  $i$ -ой статьи расходов на регистрацию товарного знака (ТЗ) за время  $j$ ;  $C_{3ji}$  – затраты  $i$ -ой статьи расходов на покупку исключительных прав на ТЗ за время  $j$ ;  $C_{4ji}$  – затраты  $i$ -ой статьи расходов на поддержание правовой защиты ТЗ за время  $j$ ;  $C_{5ji}$  – затраты  $i$ -ой статьи расходов на организацию управления брендом за время  $j$ ;  $C_{6ji}$  – затраты  $i$ -ой статьи расходов на продвижение бренда за время  $j$ ;  $C_{7ji}$  – затраты  $i$ -ой статьи расходов на ребрендинг за время  $j$ ;  $E$  – коэффициент приведения разновременных стоимостных оценок.

Совокупные затраты  $C_T$  за период времени  $T$  определяются по формуле (2):

$$C_T = \sum_{i=1}^8 C_{iT} \quad (i = \overline{1, 8}), \quad (2)$$

где  $C_{iT}$  – приведенные затраты  $i$ -ой статьи расходов за время  $T$ ;  $i (\overline{1, 8})$  – восемь рассмотренных статей расходов.

Перечень статей затрат при оценке эффективности управления конкретным брендом может различаться. Компания, приобретающая исключительные права на товарный знак у третьей стороны, не несет расходы по его созданию и регистрации в патентных органах.

Доходы от использования бренда формируются из следующих источников: дополнительная прибыль от продажи маркированных товаров; лицензионные платежи; платежи по договорам об уступке части прав.

Совокупный доход  $D_j$  за период времени  $j$  определяется по формуле (3):

$$D_j = \frac{(\sum_{i=1}^K D_{1ji} + \sum_{i=1}^M D_{2ji} + \sum_{i=1}^L D_{3ji})}{(1+E)^j} \quad (j = \overline{1, T}), \quad (3)$$

где  $i$  – вид продаваемого товара/лицензионного договора/договора уступки части прав на товарный знак;  $K$  – общее количество ассортиментных позиций;  $D_{1ji}$  – дополнительная прибыль, получаемая от продажи маркированных товаров  $i$ -ой ассортиментной позиции за время  $j$ ;  $M$  – общее количество лицензионных договоров, заключенных владельцем товарного знака с компаниями-лицензиатами;  $D_{2ji}$  – сумма лицензионного платежа, получаемая владельцем товарного знака по  $i$ -му лицензионному договору за время  $j$ ;  $L$  – общее количество договоров уступки, заключенных владельцем товарного знака;  $D_{3ji}$  – сумма платежа, полученная владельцем знака по  $i$ -му договору уступки за время  $j$ ;  $E$  – коэффициент приведения разновременных стоимостных оценок.

Совокупный доход  $D_T$  за период времени  $T$  определяется по формуле (4):

$$D_T = \sum_{i=1}^3 D_{iT} \quad (i = \overline{1, 3}), \quad (4)$$

где  $D_{iT}$  – приведенные доходы  $i$ -ой статьи расходов за время  $T$ ;  $i$  – три рассмотренные статьи доходов.

Оценка эффективности управления брендом за период времени  $T$  обозначается показателем  $E_T$  и определяется как соотношение совокупного дохода, полученного благодаря использованию бренда, и совокупных затрат на его поддержку по формуле (5):

$$E_T = \frac{D_T}{C_T} = \frac{\sum_{i=1}^3 D_{iT}}{\sum_{i=1}^8 C_{iT}} \quad (5)$$

Значения показателя, полученные в результате соотношения совокупных доходов от использования бренда и затрат на его поддержание и развитие, свидетельствуют об эффективности управления брендом (табл. 1).

**Таблица 1. Значения показателя эффективности управления брендом**

Значение	Соотношение доходов и затрат	Оценка управления брендом
$E_T > 1$	Доходы от использования бренда превышают затраты.	Эффективно.
$E_T < 1$	Доходы от использования бренда меньше затрат на его поддержание.	Неэффективно. В условиях невозможности преодоления проблем рассмотреть вопрос о продаже бренда.
$E_T = 1$	Доходы и расходы равны.	Недостаточно эффективно.

На результаты оценки влияет фактор времени, т. е. продолжительность жизни бренда. Начальный этап жизненного цикла бренда отличается значительными затратами и незначительным доходом. Для большего периода выше вероятность получения доходов.

На современном этапе развития рыночных отношений наиболее актуально сравнение достигнутых результатов с показателями брендов-конкурентов. Интегральный показатель эффективности управления брендом  $J_E$  рассчитывается по формуле (6):

$$J_E = J_{BE} \times J_{BV} \quad (6)$$

где  $J_{BE}$  – сводный индекс марочного капитала;  $J_{BV}$  – сводный индекс рыночной стоимости бренда. Сводный индекс марочного капитала  $J_{BE}$  определяется по формуле (7):

$$J_{BE} = \frac{BE_j}{BE_{э\tau}} = \frac{\sum_{i=1}^n A_{ij} \times d_i}{\sum_{i=1}^n A_{i\tau} \times d_i}, \quad (i = \overline{1, n}), \quad (7)$$

где  $BE_j$  – марочный капитал  $j$ -го бренда;  $BE_{э\tau}$  – эталонное значение марочного капитала;  $A_{ij}$  – значение  $i$ -го параметра марочного капитала  $j$ -го бренда;  $A_{i\tau}$  – значение  $i$ -го параметра эталонного марочного капитала;  $d_i$  – удельный вес  $i$ -го параметра марочного капитала;  $n$  – количество параметров марочного капитала.

Сводный индекс рыночной стоимости  $J_{BV}$  определяется по формуле (8):

$$J_{BV} = \frac{BV_j}{BV_{э\tau}}, \quad (8)$$

где  $BV_j$  – рыночная стоимость  $j$ -го бренда;  $BV_{э\tau}$  – эталонная рыночная стоимость.

Эталонными признаются максимальные значения марочного капитала и рыночной стоимости бренда из рассматриваемой совокупности значений.

$$BE_{э\tau} = \max, \quad BV_{э\tau} = \max, \quad (9)$$

Наиболее эффективно управляемому бренду соответствует максимальный уровень индекса, наименее эффективно управляемому – минимальный. Значения интегрального показателя находятся в диапазоне между 0 и 1, что представлено в формуле (10):

$$0 < J_E < 1, \quad (10)$$

Сопоставление с показателями конкурентов ограничено конфиденциальностью данных о рыночной стоимости бренда, определяемых на основе фактических и прогнозных данных об объемах продаж, брендовой составляющей прибыли. Сравнительная оценка ограничивается возможностями маркетинговых исследований, в результате которых определяются значения отдельных параметров и интегральной величины марочного капитала брендов. Приведенные в порядке убывания значения марочного капитала формируют рейтинг коммуникативной эффективности управления брендами на конкретном рынке за рассматриваемый период.

В условиях информационной ограниченности данными о собственном бренде эффективность управления оценивается на основе динамики марочного капитала и рыночной стоимости бренда в отчетном периоде по сравнению с базисным.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Зотов, В.В. Ценность бренда. – М: Маркет ДС Корпорейшен, 2005. – 167 с.

## РАЗДЕЛ 2. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Хацкевич Г.А.**, д.э.н., профессор

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»  
г. Гродно, Республика Беларусь  
g.khatskevich@grsu.by

**Мороз А.И.**, к.э.н., доцент, профессор кафедры ЭУП

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»  
г. Гродно, Республика Беларусь  
steffis@mail.ru

### МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНТЕГРАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КОНЪЮНКТУРЫ ТОВАРНОГО РЫНКА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Для обеспечения высокого конкурентного статуса каждое предприятие должно выработать стратегию, направленную на достижение его глобальных целей, связанных с инновационными процессами в области производства продукции, технологических процессов и техники, повышением конкурентоспособности продукции, улучшением финансовой стабильности, выработкой полезной социальной направленности, экологической безопасности производства.

Ни одно предприятие не может достичь превосходства над конкурентами по всем коммерческим характеристикам товара и средствам его продвижения на рынке. Необходим выбор приоритетов и выработка стратегии повышения конкурентоспособности, в наибольшей степени соответствующей тенденциям развития рыночной ситуации и наилучшим способом использующей сильные стороны деятельности предприятия.

Под стратегией понимают совокупность долгосрочных действий на различных уровнях (предприятие, регион, отрасль), необходимых для достижения определенных целей. Конкурентная стратегия представляет собой совокупность правил и мер, следуя которым предприятие достигает и поддерживает конкурентоспособность своей продукции на соответствующем рынке сбыта. Целью разработки такой стратегии является улучшение позиций предприятия в конкурентной борьбе [1].

Обобщение теории и практики конкуренции позволяет выделить пять типовых базовых стратегий конкуренции:

- стратегия снижения себестоимости продукции;
- стратегия дифференциации продукции;
- стратегия сегментирования рынка;
- стратегия внедрения новшеств (передовых и высоких технологий);
- стратегия немедленного реагирования на потребности рынка.

Данные типовые стратегии одновременно рассматриваются с точки зрения их применения в промышленности Гродненского и других регионов Республики Беларусь.

С целью построения оценки конкурентоспособности предприятия представляется необходимым рассчитать потенциальные позиции предприятий, которые не присутствуют в настоящий момент на данном рынке, но планируется их проникновение.

Важно уметь измерять интегральную конкурентоспособность предприятия по отношению к другим предприятиям, т. е. его способность занимать определенную долю рынка продукции и способность увеличивать данную долю.

Известен показатель интегральной конкурентоспособности предприятия, представляющий число  $D$ , где  $D$  – доля продукции предприятия на исследуемом рынке. [1]

Конкурентоспособность как показатель, характеризующий именно данное предприятие и позволяющий сопоставлять его с другими предприятиями, прежде всего определяется внутренними факторами, каковыми являются ресурсы, которыми предприятие располагает (капитал в финансовой и материальной форме, персонал, состояние управления, организация маркетинга и т. п.). Каждый ресурс предприятия может быть оценен с точки зрения конкурентоспособности в виде числа  $K_i$ . Мы полагаем, что в условиях, идентичных факторам внешней среды для отраслевой группы промышленных предприятий, действующих в рамках одного и того же рынка и придерживающихся одной и той же стратегии, должна применяться одна и та же система весов  $W_i$  ресурсов в показателе интегральной конкурентоспособности предприятия,

$$i = 1, \dots, n,$$

где  $n$  – количество оцениваемых ресурсов.

Если предприятие уже присутствует на данном рынке, то по нему известен показатель его интегральной конкурентоспособности  $D_j$ ,  $j = 1, \dots, m$ . Значит, по известной информации о внутренних ресурсах можно оценить его конкурентоспособность, неизвестными являются только весовые коэффициенты  $W_i$ . В этом случае можно использовать регрессионный анализ для подбора значений  $W_i$  так, чтобы вычисленное значение  $\bar{D}_j$  максимально близко соответствовало наблюдаемому значению  $D_j$ , и сформулировать гипотезу о наличии очень тесной, практически однозначной связи между ресурсами предприятия и его интегральной конкурентоспособностью, проявляемой в виде относительной доли рынка, принадлежащей этому предприятию.

Предположим, что рассматривается  $m$  предприятий на некотором рынке. Пусть  $R_{ij}$  величина  $i$ -го ресурса  $j$ -го предприятия и  $K_{ij}$  конкурентоспособность данного ресурса за исследуемый период, тогда

, (1)

где  $e_i$  – случайные факторы;

$$\sum_{i=1}^n W_{ij} = 1, \quad j = 1, \dots, m,$$

$$K_{ij} = \frac{R_{ij}}{\max R_{ij}}, \quad (2)$$

Показатель конкурентоспособности  $K_{ij}$  отдельного ресурса  $R_{ij}$  предприятия  $j$  определяется как отношение значения этого ресурса к максимальному значению данного ресурса среди всех предприятий  $j = 1, \dots, m$  (2). Тем самым максимальное значение конкурентоспособности  $K_{ij} = 1$  по  $i$ -му ресурсу будет у предприятия, обладающего наибольшим значением этого ресурса.

Для решения данной задачи можно использовать крупные предприятия отрасли. Причем предполагается использовать следующие факторы (ресурсы):

- остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.;
- финансовый менеджмент (рентабельность собственного капитала – отношение чистой прибыли к общей стоимости собственных средств), %;
- кадровый менеджмент (производительность труда);
- фондорентабельность.

Мультипликативную форму (1) преобразуем в аддитивную путем логарифмирования:

$$, j = 1, \dots, m \quad (3)$$

Обозначим,  $\bar{Y}_j = \ln \bar{D}_j (\bar{W}_{ij})$

Для нахождения весовых коэффициентов  $W_{ij}$  можно использовать метод наименьших квадратов, который применяется для оценки параметров зависимости (3) в соответствии с критерием минимизации суммы квадратов отклонений, между наблюдаемыми и расчетными величинами:

$$Q = \sum_{j=1}^m (Y_j - \bar{Y}_j)^2 \rightarrow \min,$$

где  $Y_j$  – фактическое значение исходного временного ряда;

$\bar{Y}_j$  – расчетное значение исходного временного ряда;

$m$  – число наблюдений.

Произведем расчеты по девяти предприятиям Гродненской области (табл. 1).

**Таблица 1. Данные по предприятиям промышленности**

№ п/п	Доля продукции п/п, поставляемой на рынок Гродненской области, в долях единицы ( $D_j$ )	Остаточная стоимость основных средств, млн.руб. ( $R_1$ )	Ресурс собственного капитала по чистой прибыли, % ( $R_2$ )	Производительность труда по добавленной стоимости, млн.руб. ( $R_3$ )	Ресурс основных средств по чистой прибыли, % ( $R_4$ )
1	0,571	23758	12,74	355,3	10,48
2	0,692	20237	47,24	282,09	44,05
3	0,967	1333	67,3	57,83	60,99
4	0,547	55302	6,33	195,18	6,2
5	0,691	23579	7,08	253,85	7,63
6	0,501	155001	0,18	109,04	0,19
7	0,128	1520	20,58	281,48	80,72
8	0,333	4371	4,54	88,93	6,86
9	0,066	112010	1,85	294,67	1,97

В результате проведенных расчетов по методу наименьших квадратов с линейными ограничениями [2] были получены весовые коэффициенты интегральной конкурентоспособности предприятий промышленности (табл. 2).

Таблица 2. Весовые коэффициенты интегральной конкурентоспособности предприятий

1	Остаточная стоимость основных средств ( $R_1$ )	$W_1$	0,52
2	Ресурс собственного капитала по чистой прибыли ( $R_2$ )	$W_2$	0,24
3	Ресурс основных средств по чистой прибыли ( $R_4$ )	$W_4$	0,22
4	Производительность труда по добавленной стоимости ( $R_3$ )	$W_3$	0,02

Наибольшее влияние на интегральный результат конкурентоспособности предприятий промышленности оказывает материально-технический уровень предприятий, несколько меньшее – производственный уровень, наименьший – кадровый уровень.

Метод оценки интегральной конкурентоспособности промышленных предприятий поможет на этапе планирования проникновения на целевой сегмент рынка оценить потенциальные позиции любого предприятия-конкурента. Эта же информация полезна для потенциальных инвесторов при определении перспектив развития предприятия. Весовые коэффициенты означают значимость различных внутренних ресурсов предприятия в формировании конкурентных позиций. Это исключительно важная информация для высшего руководящего звена предприятий отрасли промышленности при принятии управленческих решений для повышения их конкурентоспособности.

Вместе с тем каждое предприятие, приступив к рыночной деятельности, неизбежно сталкивается с двумя проблемами: повышение своего конкурентного статуса и изучение конъюнктуры.

В этой связи одним из важнейших вопросов формирования рыночной стратегии повышения конкурентоспособности предприятий региона является изучение и анализ конъюнктуры товарного рынка.

Конъюнктура рынка – это складывающаяся на нем в данный период конкретная экономическая ситуация, определяемая соотношением спроса и предложения, уровнем и структурой цен, состоянием товарных запасов, сезонными колебаниями в спросе населения, кратковременным действием различных факторов. [4]

Благоприятная или положительная конъюнктура имеет место тогда, когда емкость товарного рынка растет, производители получают достаточные для воспроизводственного процесса доходы, потребители – необходимые им товары в нужном количестве и требуемого качества по доступным ценам, а цены изменяются в основном только в связи с изменением качества товаров.

Функционирование рынка, его расширение или сокращение, изменение уровня цен на товары, спроса и предложения зависит от складывающейся конъюнктуры. Изучение конъюнктуры охватывает широкий круг производственных, технико-экономических и коммерческих вопросов.

Теоретической основой изучения конъюнктуры высокоразвитых товарных рынков обычно являлась теория циклического развития экономики, по которой цикл включает фазы спада, депрессии, оживления и подъема. Для современной экономики Республики Беларусь это не совсем подходит, поскольку происходящие в ней процессы имеют иные характеристики, отличные от классических. Следует отметить, что классический кризис обычно характеризуется перепроизводством товаров, ростом товарных запасов, снижением товарных цен, сокращением капиталовложений и другими показателями.

Современное состояние промышленности Беларуси безусловно является кризисным, так как непрерывно идет сокращение объемов производства ВВП, падение производства отдельных видов продукции. Однако перепроизводства нет, значительного роста товарных запасов также нет, при этом неуклонно снижается платежеспособный спрос на промышленную продукцию. В этом главное отличие современного кризиса в промышленном производстве Беларуси и ее регионов от циклического кризиса.

Производство падает в результате разрушения его жизненно необходимых связей. Цены на продукцию повышаются вследствие искусственного роста цен на топливно-энергетические ресурсы, подгонки их под мировой уровень, роста цен на другие факторы производства. Поэтому выход из кризиса состоит не в сбыте товарных запасов, а в снижении цен и повышении платежеспособного спроса населения.

В связи с этим мы имеем дело не с циклическим кризисом, вызванным перепроизводством товаров, а с разрушительным кризисом, вызванным разрушением экономики как целостной системы, ориентированной на обеспечение жизнедеятельности населения. Поэтому методика изучения и анализа конъюнктуры на промышленном рынке должна быть иной и основываться на иных теоретических посылах. Она должна основываться, прежде всего, на выявлении тенденций, характеризующих начало приостановки кризиса в экономике страны, и на поиске путей и восстановления нормального функционирования всего промышленного комплекса страны.

Для этого необходимо рассмотреть ряд факторов, оказывающих влияние на конъюнктуру рынков промышленных товаров. Можно выделить следующие группы факторов: географические, демографические, социально-психологические, общеэкономические.

К группе географических факторов, определяющих различие в предложении, спросе и ценах, относятся: расстояние от промышленных центров или районов интенсивного производства, климатические условия, место жительства или производства (город, сельская местность), состояние транспортных связей, дорог.

К группе демографических факторов относятся: пол, возраст, семейное положение, размер семьи, реального дохода, образование, профессиональная, религиозная, национальная, социальная принадлежность покупателей.

К группе социально-психологических факторов относятся факторы, объясняющие особый характер поведения потребителей на рынке, мотивы, которыми они руководствуются при выборе тех или иных продуктов, такие как стиль жизни потребителей, их личностные характеристики, цели при покупке товаров (экономичность, удобства, престиж), частота потребления товара, различия в реакции покупателей на качество, цены, способ продажи, реклама.

К группе общеэкономических факторов следует отнести: направление экономических реформ страны, финансовое положение, внешнюю задолженность, внутренний долг, динамику объемов реального валового внутреннего продукта, индексы промышленного и сельскохозяйственного производства, реальные доходы населения. Эти факторы характеризуют состояние общехозяйственной конъюнктуры. При росте реального валового внутреннего продукта, промышленного и сельскохозяйственного производства, занятости населения создаются хорошие предпосылки и для благоприятной конъюнктуры на товарном рынке, так как растут доходы населения и увеличивается спрос на промышленные и продовольственные товары. [5]

*Показатели конъюнктуры.* К показателям, используемым при изучении конъюнктуры рынков промышленных и продовольственных товаров, относятся показатели общеэкономические, внутреннего и внешнего товарооборота, межрегионального товарооборота, показатели кредитно-денежной сферы, показатели отраслей промышленности и сельского хозяйства и сферы переработки, данные об объеме капиталовложений, ценах и другие.

При исследовании конъюнктуры товарного рынка важное значение имеют данные об объеме капиталовложений. Их динамика отражает процесс обновления и расширения основного капитала, а следовательно и будущее расширение производства. При этом в исследовании рынка важны данные по капиталовложениям в промышленный комплекс. Если капиталовложения увеличиваются, то это означает, что спрос на товары и продукты растет, и, следовательно, производство их будет расширяться. При росте капиталовложений в целом происходит оживление экономики, выход ее из кризиса, а следовательно растут занятость, реальные доходы населения и, значит, спрос на продукцию. При сокращении капиталовложений в отрасль происходит падение спроса на продукцию его производства.

Цены играют главную роль при изучении конъюнктуры, так как они выступают в качестве аккумулирующего показателя конъюнктуры, в их движении отражаются изменения многих конъюнктурных показателей – объем производства, внешней торговли, капиталовложений, курсов акций и т. д.

Для изучения конъюнктуры товарного рынка существуют методики, которые представляют собой совокупность методов и последовательность их применения для изучения конъюнктуры товарного рынка, т. е. для анализа сложившегося положения на рынке и выработки прогноза перспектив улучшения конъюнктуры. От правильности выбора и корректности использования того или иного метода зависят результаты исследования и качество прогноза.

При выборе методов изучения конъюнктуры следует учитывать наличие информации, степень ее достаточности для применения того или иного метода, достоверности, надежности, воздействие на ситуацию различных конъюнктурообразующих факторов, а также степень влияния политических решений на экономическую ситуацию.

В зависимости от названных условий следует определять наиболее приемлемый метод или комбинацию методов, отвечающих поставленной задаче: экстраполяция временных рядов; наблюдение за фактическим движением товаров в торгово-посреднических организациях, анкетный опрос, экспертные оценки; статистический анализ, комбинированные методы.

Метод наблюдения за фактическим движением товаров в торгово-посреднических организациях – наиболее достоверный, поскольку основывается на данных бухгалтерского учета и отражает состояние товародвижения, что с наибольшей точностью характеризует состояние спроса на продукцию. Сопоставление этих данных позволяет оценить уровень обеспеченности ресурсами и уровень продаж товаров, определить размеры их потребления, особенности спроса и предложения отдельных видов и сортов товара. По данным о движении товара от производителя к потребителю рассчитываются уровень обеспеченности ресурсами и уровень продажи товаров.

В случаях, когда уровень обеспеченности выше 100% и уровень продаж ниже 85%, товар следует отнести к группе товаров, требующих активной реализации; если же показатель уровня обеспеченности ниже 100%, а уровень продаж выше 85%, необходимо срочно давать заявку на производство данной продукции предприятиям и завоз его в торгово-посредническую организацию для пополнения товарных запасов и создания условий для обеспечения максимально возможных объемов продаж.

Потребности населения (С) в тех или иных продуктах (продукции) можно вычислить и по более простой формуле [5]:

$$C = k_c * N * k_1,$$

где  $k_c$  – норма потребления;  $N$  – численность населения;  $k_1$  – коэффициент платежеспособности.

Исследования показали, что при изучении конъюнктуры товарных рынков целесообразнее осуществлять соответствующие расчеты с помощью статистических и экономико-математических методов экстраполяции, и параллельно проводить экспертную оценку, результаты которой можно использовать для корректировки расчетных величин – то есть применять комбинированный метод изучения конъюнктуры. Комбинированные методы являются оптимальными вариантами методов прогнозирования конъюнктуры товарных рынков.

Анализ конъюнктуры производится в последовательности:

- анализ спроса и потребления;
- анализ потенциала возможностей предприятия;

- анализ международной торговли и межрегиональных связей;
- анализ движения цен.

Анализ конъюнктуры товарного рынка начинают с изучения спроса на товары. Спрос на конкретную продукцию зависит от общехозяйственной конъюнктуры на рынке Беларуси, который, в свою очередь, находится под влиянием конъюнктуры товарных рынков в странах СНГ, внешнеторговых и межрегиональных связей по данному продукту. Изучение спроса на товары в динамике позволяет перейти к выявлению причин, вследствие которых происходят изменения в спросе на товары, и определению степени их влияния. В числе таких причин могут быть: изменение потребительских предпочтений, появление новых видов товаров, новые высокие технологии, изменение цен и другие.

Спрос на товары во многом определяется масштабами производства по отдельным товарным группам и видам товаров, представленным в статистической отчетности. Поэтому, анализируя потенциальные возможности предприятия в динамике за ряд лет, можно определить удельный вес производства по товарным группам и учитываемым видам товаров, что позволит, в свою очередь, определить соответствие структуры производства спросу на товары. При оценке перспектив развития производства главное внимание должно быть уделено возможности приспособления в прогнозируемый период производства товара к меняющемуся спросу на него, или на рынках будет ощущаться разрыв между спросом и предложением, а также возможностям и направлениям использования производственного потенциала.

Возможность продажи произведенных товаров определяется уровнем их конкурентоспособности, для чего необходимо рассмотреть преимущества и достоинства наиболее конкурентоспособных товаров и причины, определивших их высокую или низкую конкурентоспособность по данным об уровне продаж и запасов, издержек производства и обращения, рентабельности, цен, характеристик качества продукции и другие.

Одним из важнейших факторов, оказывающих влияние на конъюнктуру рынка, является характер и соотношение ввоза и вывоза товаров из страны, региона, города. Для анализа международной торговли и межрегиональных связей используется статистическая отчетность, на основе которой может быть проанализирована отраслевая структура ввоза и вывоза более чем 400 наименований товаров, в том числе и в другие регионы страны, а также в другие республики бывшего СССР и за рубеж, внутриотраслевая структура по группам товаров, произведено сопоставление этих показателей за ряд лет, что позволит выявить наметившиеся изменения и влияние взаимной торговли на стабилизацию (или, наоборот, дестабилизацию) ситуации на данном рынке.

Анализ движения цен осуществляется с целью предотвращения резких колебаний цен, обеспечения поставок необходимого количества товаров по ценам, приемлемым для населения, производителей, потребителей, организации взаимовыгодной торговли, ведения экспортно-импортных операций. Цены на товары могут быть проанализированы в абсолютном выражении, т. е. в денежных единицах, и в виде индексов цен. Изучение цен должно быть направлено на выявление тенденций в ценообразовании. Цена более других факторов отражает конкурентоспособность производителей, поэтому анализ цен на местном рынке позволит выявить наиболее серьезных конкурентов и наиболее предпочтительных продавцов.

Результатом изучения конъюнктуры товарного рынка является подготовка конъюнктурного обзора (справки, сводки) для использования руководителями и специалистами предприятий, торгово-посреднических организаций, органов власти и управления.

Информация о конъюнктуре товарных рынков может быть использована при решении следующих задач предприятиями-изготовителями при:

- определении конкурентоспособности производимой продукции;
- определении тенденций в изменении спроса на производимую продукцию;
- оценки своего положения на рынке и положения своих основных конкурентов и их потенциала;
- адаптации своей политики развития к общеэкономической ситуации и конъюнктурным колебаниям на рынке;
- ориентации в тенденциях ценообразования и установлении объективного размера цен на продукцию;
- разработки стратегии маркетинга;
- определении тенденций в изменении спроса на производимую продукцию на региональном, белорусском и внешнем рынках;
- разработке стратегии развития, определении или уточнении номенклатуры, ассортимента и объема производства продукции, возможности объемов роста продаж.

Также информация о конъюнктуре товарных рынков может быть использована торгово-посредническими организациями при определении объемов и ассортиментной структуры закупок товаров; расширении или изменении географии закупок и продаж; ориентации в ценах с целью заключения наиболее выгодных сделок; выявлении новых рынков сбыта и потенциальных потребителей.

Органами управления для осуществления контроля за развитием экономического ситуации в стране, регионе и положении на отдельных товарных рынках; формирования политики ввоза и вывоза товаров, развития межрегиональных и внешнеторговых хозяйственных связей; при оказании государственной поддержки малым и средним предприятиям; разработке мер по стабилизации экономической ситуации, обеспечении платежеспособного спроса населения; разработке программы развития региона, города.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Крепкий, Л.М. Организация коммерческого успеха. Советы специалиста. – М.: ОАО «Изд-во экономика», 1999. – С. 173–175, с. 196–199.

2. Рябова, Т.Ф. Проблемы развития конкуренции предприятий (стратегия и тактика) / Т.Ф. Рябова, О.К. Филатов. – М.: Пищепромиздат, 1999. – С. 93–97.
3. Смолейчук, И.М. Конкурентоспособность легкой промышленности стран Дальнего Востока / И.М. Смолейчук. – Владивосток: Изд-во ДВГАЭУ, 2000. – 152 с.
4. Хацкевич, Г.А. Методика построения интегрированного показателя оценки конкурентоспособности транспортно-логистических предприятий/ Г.А. Хацкевич, С. А. Легун // Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст: сб. науч. статей: редкол.: В.С. Фатеев (гл. ред.), Д.В. Примшиц (зам. гл. ред.) [и др.]: в 2 ч. – Гродно: ГрГУ, 2013. – Ч. 1. – С. 332–340.
5. Хацкевич, Г.А. Эконометрика / Г.А. Хацкевич, А.Б. Гедранович. – Минск: МИУ, 2007. – 272 с.

**Waldemar Izdebski**, dr hab. inż. Politechnika Warszawska, Warsaw, Polska  
**Jerzy Koronczok**, mgr inż., **Krzysztof Gomolla** mgr inż. Agrocom Polska  
**Jacek Skudlarski**, dr inż. Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa, Polska  
**Stanisław Zajac**, dr. Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa, Krosno, Polska  
**Gregory Evteevich Maznev**, Professor, **Svetlana Aleksandrovna Zaika**, Kharkiv  
**Petro Vasilenko** National Technical University of Agriculture, Ukraina

## MIEJSCE I ROLA PRECISION FARMING W KONCEPCJI INNOWACYJNEGO ROZWOJU GOSPODARSTW I PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH

### Wstęp.

Rosnące tempo życia współczesnych społeczeństw, postępujący rozwój technologiczny, globalizacja oraz zmiany klimatyczne, powodują dużą zmienność otoczenia w jakim funkcjonują gospodarstwa rolne. Dostosowanie się do tych zmian i sprostanie wyzwaniom współczesności staje się koniecznością dla gospodarstw rolnych, które chcą się rozwijać i być konkurencyjne na rynku. Wzrost cen źródeł energii i paliw, rosnące koszty pracy i środków produkcji oraz rosnące wymagania środowiskowe są olbrzymim wyzwaniem dla rolnictwa, które musi wybrać kierunki i sposoby produkcji, aby sprostać wspomnianym wyzwaniom a zarazem zapewnić opłacalność produkcji. Jednym ze sposobów rozwiązania tego problemu jest wdrażanie technologii rolnictwa precyzyjnego (Precision Farming).

Rolnictwo precyzyjne wykorzystując najnowsze osiągnięcia techniki jest systemem, który umożliwia prowadzenie produkcji rolniczej przyjaznej dla środowiska przy optymalizacji środków produkcji. Podstawowym założeniem systemu jest dopasowanie technologii produkcji do osobliwych warunków środowiskowych z uwzględnieniem zmienności na powierzchni pojedynczych pól uprawnych.

#### Cel i zakres tematyczny opracowania

Opracowanie ma charakter teoretyczny. Podstawowym celem opracowania jest przybliżenie istoty rolnictwa precyzyjnego oraz wskazanie obszarów w których może ono przyczynić się do innowacyjnego rozwoju gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych.

#### Obszary innowacji w rolnictwie

Rozwój społeczno-gospodarczy polskiej wsi i rolnictwa zależy od poprawiania stanu życia ludności wiejskiej oraz procesów i efektów produkcji rolnej, nierozzerwalnie związanych

z upowszechnianiem innowacji [Sikora 2011]. Innowacyjność gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych ma istotne znaczenie ze względu na rosnącą konkurencję na rynku produktów rolnych. Innowacje są niezbędnym czynnikiem wpływającym na rozwój gospodarstw rolniczych oraz dostosowanie ich do coraz to większych wymagań konsumentów. Wprowadzanie innowacji do gospodarstw rolnych przyczynia się do zwiększenia ich konkurencyjności i przedsiębiorstw rolnych jest niezwykle istotną kwestią ze względu na dostosowanie polskiego rolnictwa do wymogów Unii Europejskiej, a także możliwość osiągnięcia wyższych dochodów z gospodarstwa. Dla rolnictwa Ukrainy innowacyjny rozwój rolnictwa jest niezbędnym działaniem w dobie integracji ze strukturami Unii Europejskiej [Jankovska 2010].

Innowacje są czynnikiem poprawiającym konkurencyjność gospodarstw i przedsiębiorstw. Spełniają one funkcję modernizacyjną oraz przyczyniają się do rozwoju gospodarstw. Badania potwierdzają stwierdzenie, że innowacje poprzez obniżenie kosztów produkcji i unowocześnienie warsztatu pracy oraz funkcjonowania gospodarstwa domowego zwiększają ich konkurencyjność [Lewczuk i Jabłonka 2011]

W rolnictwie innowacyjność musi uwzględniać specyficzne cechy tego sektora gospodarki, głównie biologiczny i przestrzenny charakter produkcji. Związane jest to z długimi cyklami produkcyjnymi, zależnością produkcji od jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej, a także sezonowością produkcji [Kałuża i Rytel 2010].

Jankovska (2010) wymienia następujące obszary innowacji w rozwoju rolnictwa [Jankovska O.I. 2010]:

- 1) zastosowanie biotechnologii w celu stworzenia produktów rolnych o pożądanych właściwościach
- 2) wdrażanie technologii rolnictwa precyzyjnego
- 3) wdrażanie nowoczesnych technologii uprawy gleby (uprawa minimalna lub zerowa)
- 4) wdrażanie technologii energooszczędnych

Jednym z perspektywicznych obszarów rozwoju innowacyjnego gospodarstw rolnych jest wdrażanie technologii rolnictwa precyzyjnego [Munack 2004, Minta 2008, Mandal i Maity 2013].



### Istota i główne założenia rolnictwa precyzyjnego

Rolnictwo precyzyjne (Precision Farming) definiuje się jako prowadzenie produkcji rolniczej w sposób zapewniający wykonywanie odpowiednich zabiegów w odpowiednim czasie, z zastosowaniem odpowiedniej i możliwie minimalnej ilości środków produkcji (szczególnie chemicznych), co umożliwi zwiększenie efektywności ekonomicznej i produkcyjnej z jak najmniejszym obciążeniem środowiska naturalnego [Munack 2004]. W innej definicji rolnictwo precyzyjne to nic innego jak system rolniczy, który dostosowuje większość elementów agrotechniki do zmiennych warunków na poszczególnych powierzchniach uprawnych. Takie gospodarowanie daje możliwość pozyskania większych plonów, o wysokiej jakości, przy jednoczesnym zmniejszeniu kosztów produkcji i zdecydowanym ograniczeniu zanieczyszczenia środowiska [Baum i in. 2012]. Pojęcie Precision Farming traktowane jest również jako system zarządzania gospodarstwem w którym zastosowanie mają technologie informacyjne w celu maksymalizacji efektywności produkcji rolnej [Mandal i Maity 2013].

Rolnictwo precyzyjne oznacza wykorzystanie nowoczesnych maszyn i urządzeń w połączeniu z technologiami teleinformatycznymi w praktyce rolniczej. Rozwój tego kierunku prowadzenia gospodarstw rolniczych stał się możliwy dzięki rewolucji elektronicznej postępującej od drugiej połowy XX wieku, czego przejawem było m.in. wprowadzenie do praktyki dwóch technologii: Systemu Informacji Geograficznej (GIS) oraz Globalnego Systemu Pozycjonowania (GPS) [Minta 2008].

Podstawowym celem rolnictwa precyzyjnego jest szczegółowe określenie zróżnicowania miejsc glebowych, na danym terenie oraz określenie zabiegów agrotechnicznych dla każdego obszaru. Rolnictwo precyzyjne charakteryzuje się różnorodnym podejściem do każdego pola [Точное земледелие (Электронный ресурс)]. Podstawą w rolnictwie precyzyjnym jest zbieranie informacji, analiza i przetworzenie danych, niezbędnych do podejmowania właściwych decyzji agrotechnicznych [Roszkowski 1998]. Dane dotyczące konkretnego gospodarstwa rolnego będące w systemie mogą pochodzić z wielu źródeł i mogą obejmować sporą część elementów, typu: kształt i wielkość działki, ukształtowanie powierzchni, warunki glebowe, nachylenie, obszary chwilowo bądź na stałe wyłączone z produkcji, uprawiane gatunki roślin, zastosowane środki ochrony roślin oraz uzyskiwane plony [Gozdowski i in., 2007].

Laslo (2013) wymienia trzy składowe dziedziny rolnictwa precyzyjnego. Są to [Laslo 2013]:

Precyzyjne sterowanie pracą maszyn i urządzeń

Identyfikacja i analiza czynników jakie mają wpływ na produktywność gleby

Planowanie, monitorowanie i analiza informacji

Niezbędnymi elementami w funkcjonowaniu precyzyjnego rolnictwa są między innymi [Gozdovski i in. 2007, Использование GPS... (Электронный ресурс)] :

- oprogramowanie komputerowe dla rolnictwa służące do pozyskiwania, przetwarzania i analizy danych, obejmujące zarówno oprogramowanie do pracy w terenie, jak i do całościowego zarządzania gospodarstwem rolnym

- precyzyjne czujniki polowe pozwalające na zbieranie danych o lokalnej zmienności pod kątem jej optymalizacji wyrównania, tak aby maksymalnie podnieść efektywność produkcji roślinnej,

- monitory plonu instalowane na kombajnach rolniczych, które w czasie rzeczywistym zbierają informacje na temat jakości i lokalnej zmienności plonu na danym obszarze,

- specjalistyczny sprzęt instalowany na maszynach rolniczych (precyzyjne odbiorniki GPS, system nawigacji równoległej, system zmiennego dawkowania nawozów, system precyzyjnej kontroli oprysku, czy też system autonomicznego sterowania ciągnikiem rolniczym z modułem kompensacji nachylenia terenu,

- wiedza konieczna do prawidłowego wykorzystania technologii oraz właściwej analizy zebranych informacji.

Rolnictwo precyzyjne pozwala gromadzić obiektywne informacje, na podstawie których można podejmować szybko skuteczne decyzje [Laslo 2013]. Laslo (2013) porównuje systemy rolnictwa precyzyjnego do systemów planowania zasobów przedsiębiorstwa ERP (Enterprise Resource Planning).

Zastosowanie technologii Precision Farming w precyzyjnym sterowaniu pracą maszyn i urządzeń

Obszarem w którym technologie Precision Farming mają duże zastosowanie jest automatyczne sterowanie pracą ciągników i maszyn. Ważnym elementem precyzyjnego rolnictwa jest jazda równoległa. Jej podstawowym zadaniem jest optymalizacja wykorzystania szerokości roboczej maszyny oraz redukcja obciążenia i stresu operatora.

Innowacyjnymi rozwiązaniami w tym obszarze są systemy jazdy równoległej, do których zalicza się system asystowania operatorowi przy prowadzeniu pojazdu i system automatycznego prowadzenia [Anonim 2012].

System asystowania operatorowi przy prowadzeniu automatycznie utrzymuje pojazd na zadanym torze jazdy, ingerując w pracę układu kierowania za pośrednictwem silników elektrycznych zamontowanych przy kierownicy lub jej kolumnie. Osiągana w tym systemie dokładność wynosi 5-10 cm. Największą dokładność (1-3 cm) zapewnia system automatycznego prowadzenia, który ingeruje bezpośrednio w pracę układu kierowania [Anonim 2012, Ekielski 2012].

Korzyści wynikające z zastosowania systemów jazdy równoległej widoczne są w obszarze aplikacji nawozów i środków ochrony roślin. Systemy te eliminują zachodzenie na siebie pasów roboczych i powstawanie „pustych» powierzchni co zdecydowanie poprawia jakość wykonania zabiegów nawożenia i ochrony chemicznej. Dzięki zwiększonej precyzji zabiegów mają miejsce także oszczędności czasu pracy. Zastosowanie urządzeń GPS do sterowania ciągnikami i maszynami pozwala wydłużyć czas pracy w gospodarstwie, gdyż dzięki tym urządzeniom istnieje możliwość pracy w ograniczonych warunkach widoczności (np. w nocy) [Titova internet2].

Zastosowanie technologii Precision Farming w monitorowaniu produkcji roślinnej

Technologie wchodzące w skład rolnictwa precyzyjnego oferują bogatą gamę narzędzi do monitorowania produkcji roślinnej w gospodarstwie (przedsiębiorstwie). Duże zastosowanie w rolnictwie precyzyjnym mają metody teledetekcji, które umożliwiają rozpoznawanie potrzeb i stanu upraw. Szacuje się, że blisko 90% niezbędnej dla produkcji rolniczej informacji można pozyskać metodami teledetekcji [Hljan 2009].

Dane teledetekcyjne umożliwiają również określanie własności biofizycznych roślinności. W zależności od długości fali rejestrowanego promieniowania za pomocą metod teledetekcyjnych można określić zawartość chlorofilu i innych pigmentów w roślinach, określić wielkość promieniowania związanego z procesami fotosyntezy (światło widzialne), strukturę wewnętrzną liści (bliska podczerwień), zawartość wody (średnia podczerwień), temperaturę powierzchni liścia (podczerwień termalna) oraz strukturę przestrzenną roślinności (mikrofałe). Poszczególne cechy biofizyczne określa się najczęściej na podstawie tzw. wskaźników roślinności, opracowanych na podstawie zakresu promieniowania widzialnego oraz podczerwieni [Bojko 2011, Banaszkiwicz i in. 2012].

Najpopularniejszym wskaźnikiem jaki ma zastosowanie w rolnictwie jest NDVI (Normalized Difference Vegetation Index), który umożliwia on określenie obecności roślin na badanym terenie, określenie jej kondycji i wielkości biomasy [Ciołkosz i Białousz 2008]. Ponadto wskaźnik NDVI wykorzystuje się w celu określania wielkości nawożenia związkami azotu oraz optymalnego czasu stosowania nawozów [Savin i Negre 2003, Seelan i in. 2003].

Na podstawie zdjęć satelitarnych jak i lotniczych można określić zmiany kondycji roślin, które są skorelowane między innymi z dostępnością wody w glebie, z nawożeniem oraz z przeprowadzanymi zabiegami agrotechnicznymi [Banaszkiwicz i in. 2012].

Metody teledetekcyjne pozwalają na wdrażanie do gospodarstw i przedsiębiorstw innowacyjnych rozwiązań technicznych i technologii. Przykładem innowacji w rolnictwie jest system zmiennego dawkowania nawozów mineralnych VRC (Variable Rate Control). Celem zmiennego dawkowania nawozów jest racjonalne wykorzystanie i rozłożenie składników mineralnych według zmiennej zasobności pól i potrzeb poszczególnych gatunków roślin. Technologia zmiennego dawkowania VRC jest oparta na zwartym systemie wykorzystującym dane z modułów GPS, numerycznych map oraz danych cyfrowych z prób glebowych. Podstawą stosowania VRC są prawidłowo przeprowadzone pomiary GPS oraz precyzyjnie pobrane próbki gleby. W systemie VRV sterowane za pomocą komputerów pokładowych sprzężonych z modułami GPS rozsiewacze do nawozów wyposażone są w systemy automatycznej zmiany ilości podawanej na tarcze wysiewające dawki nawozu. Zmiana dawki odbywa się w sposób automatyczny na podstawie informacji przekazanej przez system VRA. Integralnym elementem systemu są mapy aplikacyjne z przydzielonymi dawkami nawozów, powstałe na bazie map plonu, zasobności gleby w składniki pokarmowe, przewodności elektromagnetycznej gleby oraz indeksów kondycji i ilości biomasy roślin [Skudlarski 2012b].

Do innowacyjnych rozwiązań należą mobilne sensory optyczne, umieszczone na ciągnikach, które określają aktualne zapotrzebowanie roślin na azot. W urządzeniach tych wielkość dawki azotu określana jest na podstawie wielkości biomasy oraz zabarwienia liści. Przykładem takich urządzeń jest Crop Sensor Isaria firmy Claas, GreenSeer (Trimble) oraz OptRx (AgLeader) [Skudlarski 2012b].

Zastosowanie technologii rolnictwa precyzyjnego w zarządzaniu przedsiębiorstwami i gospodarstwami rolnymi

W obecnych warunkach informacja jest produktem niezbędnym dyrektorom i kierownikom przedsiębiorstw w celu analizy stanu produkcji. Aktualnym problemem jest pozyskiwanie pełnej i wiarygodnej informacji niezbędnej do podejmowania efektywnych decyzji [Titova internet2]. Rozwiązaniem tego problemu są narzędzia Precision Farming, które dają możliwość pozyskiwania i przetwarzania danych pozyskiwanych z różnych źródeł m.in. z czujników umieszczonych na maszynach. Za pomocą specjalnych programów takich jak AGRO-NET i AGRO-MAP firmy Agrocom i Claas, SGIS firmy TopCon czy programów Farm Works (firmy będącej oddziałem Trimble) możliwe jest tworzenie pełnej dokumentacji procesów produkcji w gospodarstwie jak również przetwarzanie danych. Dzięki tego typu programom można tworzyć mapy plonu dla poszczególnych pól w gospodarstwie a w dalszej kolejności mapy nawożenia. Wspomniane programy posiadają funkcje kalkulacji kosztów z możliwością ich optymalizacji. Na podstawie posiadanych informacji możliwe jest tworzenie planów wykonywanych zabiegów w gospodarstwie i wytycznych dla operatorów maszyn [Skudlarski 2012].

Coraz bardziej powszechne są systemy pozwalające monitorować pracę maszyn i korygować ustawienia poszczególnych ich zespołów roboczych. Dzięki bezprzewodowej transmisji danych można kontrolować park maszynowy z dowolnego miejsca na ziemi, zwiększając jakość oraz wydajność jego pracy. Specjalne systemy bazujące na technologii satelitarnej i specjalistycznym oprogramowaniu takie jak TELEMATICS (Claas), Connected Farm (Trimble), JD Link (John Deere) czy AGROCONTROL (rosyjskiej firmy Agroszturman) pozwalają śledzić ruch agregatów maszynowych oraz środków transportowych a także kontrolować parametry pracy maszyn i narzędzi w tym również zużycie paliwa [Skudlarski 2012]. Komarnicki (2011) do najważniejszych korzyści płynących z zastosowania systemu monitoringu ruchu pojazdów zalicza:

- pełną kontrolę pracy maszyn w czasie rzeczywistym, kontrolę czasu potrzebnego na wykonanie danego zlecenia, rozliczenie rzeczywistego czasu pracy (operatorów, kierowców i sprzętu), rozliczanie poszczególnych ekip z wykonanych zadań, wychwycenie nadużyć pracowników w zakresie niewłaściwej eksploatacji, ewidencjonowanie czasu pracy pracowników,

- kontrolę paliwa, raporty rzeczywistego zużycia paliwa odniesionego do określonej normy (tworzonej na podstawie parametrów pracy),

- monitorowanie miejsc w których była wykonana praca, możliwość sporządzania raportów

- z przeprowadzonych prac - określających miejsce zakończenia prac na polu, analizowanie poszczególnych procesów (czas trwania obsiewu, efektywny czas pracy siewczarni itd.),

- wizualizację wykonanej pracy na dokładnej, indywidualnie opracowanej mapie cyfrowej terenu uprawnego

W Polsce systemy monitoringu parku maszynowego znalazły zastosowanie w firmach usługowych, dla których informacje pozyskane z urządzeń bazujących na technologiach GPS są wiarygodną podstawą do rozliczeń z usługobiorcami [Skudlarski 2012a].

Korzyści wynikające z zastosowania systemów telemetrycznych dostrzegalne są również w Ukrainie. Titova (internet2) przedstawia przykład przedsiębiorstwa rolnego „Ukrlandfarming» („Укрлендфармінг”), gdzie zastosowanie takich systemów przyczyniło się do redukcji zużycia paliwa w przedsiębiorstwie o 20-30%.

Perspektywy technologii Precision Farming w rolnictwie Polski i Ukrainy. Technologie Precision Farming w największym stopniu wykorzystywane są w USA, Europie Zachodniej oraz Ameryce Południowej, zwłaszcza w Brazylii. Liderem są Stany Zjednoczone, gdzie technologie rolnictwa precyzyjnego stosuje blisko 80% gospodarstw [Pokrowskaja 2009, Jegorov 2010].

W Polsce rolnictwo precyzyjne znajduje się w początkowej fazie rozwoju. Czynnikiem ograniczającym rozwój rolnictwa precyzyjnego jest znaczne rozdrobnienie polskiego rolnictwa oraz niechęć rolników do zrzeszania się w różnego rodzaju związki producenckie [Dreszer 2005]. Dreszer (2005) jako jedną z przeszkód w rozwoju rolnictwa precyzyjnego w Polsce dostrzega wysokie ceny urządzeń GPS oraz maszyn kompatybilnych do technologii satelitarnych. Obserwując trendy w technice rolniczej widoczne na wystawach rolniczych w Polsce dostrzega się wzrastający udział techniki rolniczej kompatybilnej z systemami GPS, co dowodzi, że ma miejsce wzrost zainteresowania polskich rolników technologiami rolnictwa precyzyjnego. Dostrzegalny jest także rozwój naziemnych stacji emitujących sygnał korekcyjny zapewniający wysoką dokładność pracy maszyn [Skudlarski 2012a]. Perspektywą dla rozwoju rolnictwa precyzyjnego w Polsce są ustalone przez Unię Europejską wymogi w zakresie ochrony środowiska naturalnego określone w zasadą Cross Compliance, które muszą przestrzegane przez polskich rolników [Internet3]. Perspektywy rolnictwa precyzyjnego dostrzegane są także w obszarze rolnictwa zrównoważonego [Baum i in. 2012].

Przykłady zastosowania technologii Precision Farming w Polsce widoczne są w wielkoobszarowych gospodarstwach rolnych i firmach usługowych.

Podobnie jak w Polsce w Ukrainie technologie precyzyjnego rolnictwa mają coraz to szersze zastosowanie. Wraz z wdrażaniem technologii satelitarnych zmienia się w gospodarstwach i przedsiębiorstwach rolnych pogląd na produkcję rolniczą, w którym pole jest traktowane jako niejednorodna struktura, zarówno pod względem właściwości glebowych jak i zasobności w składniki odżywcze. Zgodnie z tym poglądem każda część pola wymaga innego poziomu nawożenia i agrotechniki. Obecnie w Ukrainie szerokie zastosowanie mają komputery pokładowe maszyn, urządzenia odbierające sygnał GPS, metody teledetekcji oraz systemy informacji geograficznej [Grynenko 2008, Hrystenko 2009, Bojko 2010, Laslo 2011]. Korzyści z technologii precyzyjnego rolnictwa dostrzegalne są w Ukrainie przede wszystkim w dużych przedsiębiorstwach. W opinii Titovoj i Borodiny (internet1) technologie rolnictwa precyzyjnego powinny być także stosowane w mniejszych przedsiębiorstwach rolnych.

Podsumowanie. Udostępnienie do celów cywilnych globalnego systemu lokalizacji obiektów (GPS) otworzyło zupełnie nowe możliwości w technice rolniczej, dając podstawy zastosowania w produkcji polowej systemu rolnictwa precyzyjnego. Systemy informacyjne oparte na technikach satelitarnych wsparte urządzeniami naziemnymi zapewniają szerokie możliwości w produkcji rolniczej. Jednocześnie rolnictwo precyzyjne jest źródłem innowacyjnych rozwiązań w rolnictwie zarówno w płaszczyźnie technicznej, jak i organizacyjnej. Rolnictwo precyzyjne należy uznać za nowe rozwiązanie mieszczące się w ramach koncepcji zrównoważonego rozwoju [Baum i in. 2012]. Jest ono kompromisem między klasyczną formą uprawy, a rolnictwem ekologicznym. Rolnictwo precyzyjne zawiera wiele zalet obu systemów upraw i eliminuje ich wady [Śliwiński i in. 2013]. W opinii Wójcickiego (2007) rolnictwo precyzyjne jest systemem upraw umożliwiającym uzyskanie surowców, które można zaliczyć do bezpiecznej żywności. W opinii Romaniuka (2010) rolnictwo precyzyjne jest elementem zrównoważonego rozwoju i gwarantuje uzyskanie plonów o wyższej jakości, a także wpływa na ograniczenie zanieczyszczenia środowiska naturalnego oraz zmniejszenie kosztów produkcji. Jego rozwój zarówno na świecie, jak i w Polsce, przebiega bardzo dynamicznie [Śliwiński i in. 2013].

Rolnictwo precyzyjne jest motorem innowacyjnego rozwoju gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych. Innowacyjny wkład rolnictwa precyzyjnego widoczny jest w obszarze automatycznego sterowania maszyn i zarządzania pracą parku maszynowego, praktycznego wykorzystania informacji pozyskanych metodami teledetekcji oraz statystyki, planowania i zarządzania produkcją rolniczą.

## LITERATURA

1. Anonim 2012: Jazda równoległa-jaki stopień dokładności? Agromechanika. – Nr 12 – S. 22–25.
2. Banaszekiewicz, M., Lewiński, S., Aleksandrowicz, S. Woźniak, E., Kotarba, A., Krupiński, M., 2012: Zastosowanie technik satelitarnych w rolnictwie zrównoważonym – wybrane przykłady zastosowań. Problemy Inżynierii Rolniczej (VII–IX): z. 3 (77) s. 109–122.
3. Baum R., Wajszczuk, K., Wawrzynowicz, J. 2012: Miejsce i rola rolnictwa precyzyjnego w koncepcji zrównoważonego rozwoju, *Ekonomia i Środowisko*. – Nr 1. – S. 72–83.
4. Ciołkosz, A., Białousz, S., 2008: Zastosowanie teledetekcji satelitarnej w badaniach środowiska w Polsce. – *Nauka*. – Nr 3. – S. 79–96.
5. Dreszer, K.A. 2005: Globalny system pozycjonowania i możliwości wprowadzenia go w polskim rolnictwie. – *Inżynieria Rolnicza*. – Nr 10 (70). – S. 57–63.
6. Ekielski, A. 2012: Nawigacja satelitarna, czyli jak to działa. – *Agromechanika* 12: 18-20.
7. Gozdowski, D., Samborski, S., Sioma, S., 2007: Rolnictwo precyzyjne. – SGGW, Warszawa.
8. Kałuża, H., Rytel, M., 2010, Innowacyjność w świetle studium przypadku gospodarstw rolniczych z gminy Mokobody, *Roczniki Naukowe Seria*, t. XII, z. 5. – S. 68–69.
9. Komarnicki, P., 2011: Wykorzystanie satelitarnego systemu GPS do monitorowania parametrów pracy pojazdów i maszyn w rolnictwie. *Inżynieria Rolnicza*. – Nr 4 (129). – S. 135–142.
10. Lewczuk, B., Jabłonka, R., 2011, Innowacyjność jako czynnik konkurencyjności gospodarstw rolniczych, *Roczniki Naukowe Seria*, t. XIII, z. 2. – S. 275–276.
11. Mandal, S Kr., Maity, A., 2013: Precision Farming for Small Agricultural Farm: Indian Scenario. *American Journal of Experimental Agriculture* nr 3(1). – S. 200–217.
12. Minta, S. 2008: Rolnictwo precyzyjne jako nowoczesny sposób podniesienia konkurencyjności gospodarstw rolniczych- aspekty ekonomiczne i środowiskowe. *Roczniki Naukowe SERiA* t.10 z.3. – S. 403–406.

13. Munack, A. 2004: Rolnictwo w trzecim tysiącleciu - bieżące trendy I nowe wyzwania w Inżynierii rolniczej. Postępy Nauk Rolniczych nr 3. – S. 3–12.
14. Romaniuk, W. 2010: Kierunki zrównoważonego rozwoju technologii i budownictwa w chowie zwierząt. Problemy Inżynierii Rolniczej. – Nr 4. – S. 121–128.
15. Roszkowski, A., 1998: Aktualne problemy rolnictwa precyzyjnego, Problemy Inżynierii Rolniczej. – Nr 3. – S. 107–117.
16. Seelan, S.K., Lauguette, S., Casaday, G.M., Seielstad, G.A. 2003. Remote sensing application for precision agriculture: a learning community approach. Remote Sensing of Environment. – Vol. 88. – S. 157–169.
17. Sikora, J. 2011: Psychospołeczne warunki upowszechnienia innowacji na wsi i w rolnictwie. Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis, Oeconomica. – Nr 291 (65). – S. 123–132.
18. Skudlarski, J. 2012a: Smart Farming, czyli inteligentne rolnictwo. – Agromechanika. – Nr 12. – S. 14–17.
19. Skudlarski, J. 2012b: Precyzyjne nawożenie. – Agromechanika. – Nr 12. – S. 26–29.
20. Śliwiński, D., Śmietanka, M., Szeptycki, A., 2013: Możliwości wykorzystania teledetekcji bliskiego zasięgu do tworzenia map upraw na potrzeby rolnictwa precyzyjnego. Problemy Inżynierii Rolniczej (VII–IX): z. 3 (81). – S. 63–70.
21. Wójcicki, Z. 2007: Rozwój rolnictwa zrównoważonego i precyzyjnego. Problemy Inżynierii Rolniczej. – Nr 15. – S. 5–12.
22. Wymogi Wzajemnej Zgodności (ang. cross - compliance). [Źródło dostępu]: <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna-i-krajowa/platnosci-bezposrednie/platnosci-bezposrednie-2009-r-nowe-wymagania/wymogi-wzajemnej-zgodnosci-cross-compliance.html> (02.03.2014)
23. Бойко, О.Г. 2010: Можливості використання ГІС/ДЗЗ технологій у точному землеробстві / О.Г.Бойко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – № 4. – С. 67–69.
24. Гриненко, С.П. 2008: Система точного землеробства як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємницьких формувань / С.П. Гриненко // Економіка АПК. – № 6. – С. 117–119.
25. Егоров, В. 2010: Внедрение точных технологий – проблемы и решения / В. Егоров, В. Попов, Е. Леонова // Главный агроном. – № 9. – С. 5–7.
26. Использование GPS в сельском хозяйстве – точное земледелие [Электронный ресурс]: <http://garmin.km.ua>
27. Ласло, О.О. 2011: Впровадження технологій точного землеробства в Україні / О.О. Ласло // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – № 1. – С. 49–50.
28. Ласло, О.О. 2013: ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ. ВІСНИК Полтавської державної аграрної академії. – № 1. – С. 31–32.
29. Покровская, С.Ф. 2009: Разработка й внедрение технологии точного земледелия в Германии / С. Ф. Покровская // Аграрна техніка та обладнання. – № 2. – С. 36–41.
30. Савин, И. Ю., Негрэ, Т. 2003: О новом подходе к использованию NDVI для мониторинга состояния посевов сельскохозяйственных культур / И.Ю. Савин, Т. Негрэ // Исследование Земли из космоса. – № 4. – С. 91–96.
31. Хлян, Я. 2009: Практичні аспекти застосування космічних методів у моніторингу навколишнього середовища // Геодезія, картографія та аерофотознімання: міжвідомчий науково-технічний збірник (Вип. 71). – Львів – С. 78–80.
32. Христенко, А.О. 2009: Проблеми ефективності точного землеробства / А.О. Христенко // Вісн. аграр. науки. – № 6. – С. 18–21.
33. Янковська, О.І. 2010: Особливості інновацій в сільському господарстві / О.І. Янковська // Матеріали Всеукр. заочн. наук.-практ. конф. [«Економіка ХХІ століття : виклики та проблеми»], (Ужгород, лист. 2009 р.) / [ред. кол. Ф.Г. Ващук] / М-во освіти і науки, Закарп. держ. ун-т. – Ужгород : ЗақДУ, С. 304–308.
34. Тітова, О.П., Бородіна, О.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ТОЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/titova-o-p-den-borodina-o-m-efektivnist-vprovadzhennya-tehnologiy-tochnogo-zemlerobstva-v-agrarnih-pidприємствah-ukrayini> (02.03.2014)
35. Тітова, О.П. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ АГРОХОЛДИНГУ «УКРПЕНДФАРМІНГ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.znau.edu.ua/visnik/2012\\_2\\_2/90.pdf](http://www.znau.edu.ua/visnik/2012_2_2/90.pdf) (02.03.2014)
36. Точное земледелие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.technoserv.ru>

**Toruński J.**, profesor

Uniwersytet Przyrodniczo – Humanistyczny w Siedlcach, Polska

zeszytynaukowe@uph.edu.pl

## ПОДЕЈСЬЕ ЯКОЌСЬІОВЕ В ІННОВАЦЫЙНЫМ ЗАРЪДЪАНІУ ОРЪАНІЗАЦЪА

W ostatnim dziesięcioleciu szybko rozwijająca się sfera produkcyjna i usługowa sprawiła że jest ogromna różnorodność produktów oferowanych na światowym rynku towarowo-pieniężnym stymuluje w sposób naturalny wzrost oczekiwań klienta, i to nie tylko cenowych, ale przede wszystkim jakościowych. To właśnie jakość jest głównym czynnikiem konkutowania przedsiębiorstw. Jakość należy interpretować w szerokim znaczeniu tego słowa, nie ograniczając ją tylko do produktu, lecz przede wszystkim należy brać pod uwagę cały proces produkcji bądź wykonania usługi jak również termin dostawy, dokumenty i obsługę klienta. Rynek producenta niezaprzeczalnie ustąpił miejsca rynkowi konsumenta, a współczesne przedsiębiorstwa, bez względu na ich wielkość, muszą uczynić swoje działania bardziej wydajnymi i ekonomicznie efektywnymi. Ustanawianie systemów jakości staje

się coraz bardziej popularną i skuteczną metodą osiągnięcia tych celów. W związku z tym organizacje, które chcą przetrwać i rozwijać się w takim środowisku, muszą bezwzględnie koncentrować się na ciągłym usprawnianiu jakości.

Wprowadzenie systemu zarządzania jakością jest dobrym posunięciem dla przedsiębiorstw, gdyż obejmuje cały proces wytwarzania usługi i wyrobu, co staje się pewnikiem uzyskania zamierzonych efektów. System jakości obejmuje oprócz doskonalenia wyrobów także jakość pracy, a więc kwalifikacje pracowników, środki pracy, technologie procesów produkcji i systemów: marketingu, projektowania, wytwarzania, eksploatacji, dystrybucji, podejmowania decyzji i innych, prowadzących do jak najlepszego zaspokojenia potrzeb klientów i satysfakcji producentów.

Podstawowym narzędziem do zbudowania systemu zarządzania jakością są normy ISO serii 9000. Normy te zawierają zasady oraz wymagania dotyczące projektowania, wprowadzania, eksploatacji i doskonalenia systemu jakości według jednego z proponowanych modeli. Oparcie systemu jakości na tych normach daje gwarancję, że oferowany na rynku produkt spełnia oczekiwania i potrzeby klienta oraz jest zgodny z zakładanymi wymogami. Przy czym jakość, według wymogów norm ISO, powinna być osiągnięta przede wszystkim poprzez zapobieganie występowaniu wadliwości wyrobu, a nie usuwanie skutków tej wadliwości. Natomiast czynności zapobiegawcze mają obejmować wszystkie etapy realizacji wyrobu - od wstępnego określenia wymagań klienta, do ostatecznego ich uspokojenia. Skuteczność i efektywność działania takiej spirali jakości jest wypadkową przyjętych metod zarządzania oraz stopnia zaangażowania najwyższego kierownictwa i wszystkich pracowników organizacji.

ISO 9001 jest międzynarodowym standardem dla systemów zarządzania jakością. Odnosi się on do procesów decydujących o wytworzeniu produktu albo usługi, jakich dostarcza swoim klientom przedsiębiorstwo. Określa zasady systematycznej kontroli nad poszczególnymi czynnościami - w tym celu, aby uzyskać pewność, że potrzeby i oczekiwania klientów są spełnione. Standard ten jest zaprojektowany w taki sposób, iż odnosi się do każdego rodzaju produkcji bez względu na ich rodzaj, wielkość oraz dostarczony wyrób, powstających w wyniku jakichkolwiek procesów, w dowolnym miejscu na świecie<sup>1</sup>.

Przyjęcie systemu zarządzania jakością musi stanowić strategiczną decyzję organizacji. Na projekt i wdrożenie systemu zarządzania jakością organizacji mają wpływ zmieniające się potrzeby, poszczególne cele, dostarczane produkty, stosowane procesy oraz wielkość i struktura organizacji. Celem niniejszej Normy nie jest narzucenie jednolitej struktury systemów zarządzania jakością lub jednolitej dokumentacji. Należy podkreślić, że wymagania dla systemu zarządzania jakością zawarte w niniejszej Normie stanowią uzupełnienie wymagań technicznych dotyczących wyrobu.

Norma ma zastosowanie w organizacjach, które chcą wykazać, że są zdolne w sposób ciągły dostarczać wyroby spełniające wymagania klienta oraz przepisy prawne, a także chcą zwiększyć zadowolenie klienta przez skuteczne wdrożenie systemu zawierającego procesy stałego doskonalenia systemu.

Dla wdrożenia systemu zarządzania jakością, organizacja powinna:

- określić procesy niezbędne do dla wdrożenia systemu, mogą to być procesy produkcyjne, usługowe, logistyczne, sprzedaży,
- ustalić kolejność i wzajemne powiązania tych procesów,
- ustalić kryteria i metody wymagane dla zapewnienia skutecznego funkcjonowania i kontroli tych procesów,
- zapewnić informacje niezbędne dla funkcjonowania i kontroli tych procesów
- mierzyć, monitorować i analizować te procesy oraz wdrożyć działania niezbędne dla osiągnięcia planowanych wyników i dla stałego doskonalenia.

Organizacja powinna zapewnić niezbędne zasoby dla wdrożenia i utrzymania systemu jakości oraz stałego jego doskonalenia, a także osiągnięcia zadowolenia klienta drogą spełnienia jego wymagań. Norma wyróżnia trzy rodzaje zasobów: ludzi, infrastrukturę oraz środowisko pracy.

Personelowi, któremu wyznaczono odpowiedzialności określone w ramach systemu zarządzania jakością powinien być kompetentny w oparciu o odpowiednie wykształcenie, szkolenie, umiejętności i doświadczenie.

Norma wymaga, aby w organizacji zastała określona, zapewniona i utrzymana infrastruktura potrzebna do uzyskania wyrobu zgodnego z wymaganiami, jak również określenie i zarządzanie środowiskiem pracy, niezbędnym do osiągnięcia wymaganego poziomu jakości wyrobu<sup>2</sup>.

Podsumowanie

Rynek i silna konkurencja zmusza przedsiębiorstwo do wdrażania rozwiązań, których celem jest poprawa ich pozycji na rynku, w szczególności w oczach klientów, lecz także w oczach innych podmiotów zainteresowanych działalnością przedsiębiorstw. Koncepcją zmierzającą do poprawy sytuacji w tym zakresie są proponowane przez organizacje normalizacyjne lub uznane organizacje międzynarodowe rozwiązania systemowe. Rozwiązania te zmierzają do poprawy skuteczności przedsiębiorstw w określonych dziedzinach, a w konsekwencji także do poprawy ich efektywności. Coraz częściej firmy zainteresowane są wdrażaniem normy ISO, mające na uwadze możliwości bardziej efektywnej realizacji wielu stojących przed nimi zadań.

Jednocześnie normy te umożliwiają świadome kreowanie systemów, w oparciu o zidentyfikowane w organizacji procesy i związki pomiędzy nimi. a nie jak to praktykowano dotychczas, w odniesieniu do wyspecyfikowanych wymagań Tego typu podejście pozwala na lepsze wykorzystanie i dostosowanie wymagań normy do specyfiki prowadzonej przez firmy działalności. Normy kładą także większy nacisk na procesy zarządzania w przedsiębiorstwie i ich rolę w systemie, a także umożliwiają kreowanie dokumentacji systemu w sposób bardziej pragmatyczny.

## LITERATURA

1. Łańcucki, J. Podstawy kompleksowego zarządzania jakością TQM, Wydaw. AE. – Poznań, 2001. – S. 99.
2. Wawak, S. Zarządzanie jakością-Teoria i praktyka. – Wyd. Helion, Gliwice 2002. – S. 66.

Paulina Ucieklak-Jeż 1, Agnieszka Bem 2, Paweł Prędkiewicz3

1 PhD of Economic. E-mail p.ucieklak-jez@ajd.czest.pl

2 PhD of Economic. E-mail agnieszka.bem@ue.wroc.pl

3 PhD of Economic. E-mail pawel.predkiewicz@ue.wroc.pl

## THE MODEL OF HEALTH CARE SYSTEM EFFICIENCY'S ANALYSIS

### Introduction

The efficiency of health care systems evoked, as a study area, in the second half of the XX century (see [8]). However, its role increased greatly after publishing, in 2000, The World Health Organisation Report «The health care systems: Improving efficiency» (see [10]). The report provoked the discussion on the possibilities of the practical measurement of health care system efficiency and brought about criticism that pointed out the WHO methodological discrepancies, nonetheless it constituted one of the first comprehensive thesis, dealing with this study area. The 2000 Report, inspired many future elaborations related to measurement of the health care system's efficiency.

The following article aims at theoretical framing of the health care systems efficiency. It is of cognitive and application nature. We based, primarily, on literature review..

#### 1. The concept of efficiency

Efficiency is a method of resource's use measurement, that allows to obtain the biggest value out of the fix inputs. Efficiency requires the analysis of two variables i.e. the inputs and the effects – outputs (see [9]). From the practical point of view, the efficiency analysis is often reduced to study of the relations between the general effects and the resources with the use of the quotient's or differential's formulas (see [3]).

The efficiency of the health care system is a complex and multidimensional notion. It can be evaluated at the macro-economical level, when studying the system of health protection, or at the micro-economical, when taking into consideration the efficiency of the healthcare providers (see [1]). The efficiency of the health care system consists of proficiency, effectiveness and beneficiary or rationalization. When seen from the economical point of view – it is the relation between the outputs and inputs discussed by Krot (see [2]).

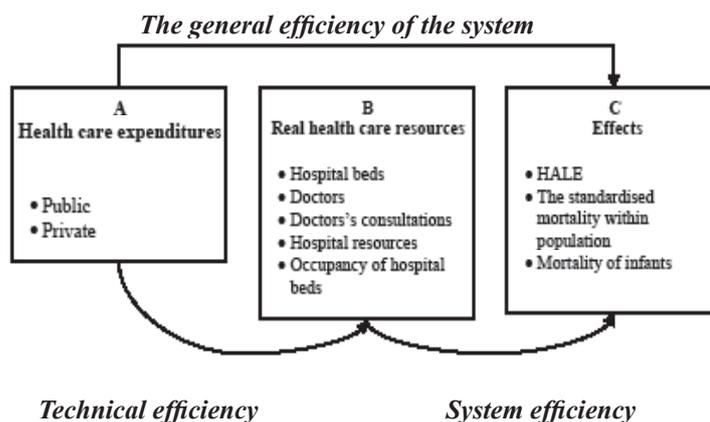
In literature we can find also the notions of the technical, productive and allocative efficiency. The technical efficiency is achieved, when the biggest possible effect is gained with the fixed resource's base, whereas the non-efficiency is experienced when the same (or higher) level of outputs can be achieved with smaller usage of inputs or, at least, one of the resources. This notion makes the comparison impossible, when proportions of resources in different. The allocative efficiency means the situation, when the resources available for use are utilized in the way, that is the closest to the real distribution of the social preferences (see [12], ).

One of the effectiveness principles in economy is the Pareto rule. Pareto claimed, that the optimal distribution of allocated resources is reached when the efficiency of a person cannot be increased without diminution of other people's efficiency. This principle is a theoretical model, that is applied for the collective choices, however, it was formulated to assess the behaviour of the particular units. The choice, accordingly to the Pareto rule, is the optimal when at least one person in a group considers the change of resource's allocation as the reduction of its efficiency (see [6]). More adequate principle, for the health care sector, is the theory of Kaldor-Hicks (see [3,4,7]), that introduces some modifications to the Pareto rule. The Kaldor-Hicks principle is expressed through the following criterion: if the change of efficiency of a person (A) would increases the efficiency of other person (B) to the extent, when the benefits of B would surpass the loss of A' efficiency (B is able to compensate for the loss of A), than the change is an effective one according to the Kaldor-Hicks theory. The Pareto principle usually cannot be used in case of public sector, whereas we can apply the Kaldor-Hicks theory without any limitations.

#### 2. The efficiency model

One of the simplest models of efficiency's analysis is the one employed by, e.g., The International Monetary Fund, assumes the existence of three components of the health care system (Fig.1) (see [5]).

- health care expenditures,
- health care resources,
- health care effects.



**Fig. 1. The model of the health care system efficiency – The International Monetary Fund**

**Source: Jafarov, E., Gunnarsson, V., Government Spending on Health Care and Education in Croatia: Efficiency and Reform Options, IMF Working paper Vol. 136, The International Monetary Fund, 2008, p. 34.**

From a general point of view, the efficiency of the health care system (the relation between a and c – see Figure 1) comprises of:

- the technical/cost efficiency (a-b) presenting how effectively financial resources are used (hospital beds, medical staff, but also health benefits, the bed's occupancy),
- system efficiency (b-c) transforming the resources within the system to the health care outputs such as: life expectancy, standardized mortality indicators, infant's mortality, morbidity of the chosen sicknesses.

Within the study on the elements of the health care system resources, we should analyse the quantity of the resources generated in the system split into three groups: financial, human and material resources.

The main measures of the volume of resources are the following:

- for financial resources: totalexpenditures on health ( absolute or relative measures),
- for human resources: the number of doctors for 1000 of inhabitants, m
- for material resources: number of hospital beds for 1000 of inhabitants, number of MRI or CT scanners for 1 million of inhabitants.

The effect is related to the degree of obtaining the main aim of the health care system, i.e. improving the health state of the population. There is a great number of measures which can be applied to different aspects of the «health» notion.

- Life expectancy – (LE),
- Potential Years of Life Lost - (PYLL),
- Disability - Free Life Expectancy - DFLE),
- Chronic Disease Life – (DisFLE),
- Life Expectancy with Disability (LEWD).

The complexity of health care system effectiveness's assessment, according to many different determinants and measures, usually leads to the necessity of employing the econometric tools (see [10]).

**3. Conclusions**

The model presented in the article allows the evaluation of the health care system's efficiency.. The studies on the health care systems's efficiency are conducted rarely, due to the fact that the relation between the financing, organization, management and health condition of the population is extremely complex. Studies showed, that countries can achieve quite different result with given inputs (see [11]). That's way healthcare system's assessment should brought a clear evidence, which should create a link between efficiency measures and health policy (see [1]).

The authors (see [2]) presented broaderly the construction of two measures of the health care system efficiency proposed, inter alia, by OECD. For the chosen socio-economical measures in the European countries we performed the evaluation of influence of the health expenditures on the health indicators. The model of the health care system efficiency can be used for evaluation of the health care financing's methods on the level of health status of the population in the UE countries.

**LITERATURE**

1. Bankauskaite, V., Dangent, G. Health system performance indicator: methodological issues. *Presupuesto y Gasto Público* 49/2007. – P.125–137.
2. Bem, A., Ucieklak-Jeż, P., Prędkiewicz, P. Effects of inequalities in access to health services in rural areas in Poland [in:] *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, eds. J. Ramanauskas, Vol. 35 No. 4, Aleksandras Stulginskis University, Lithuanian Institute of Agrarian Economics, Kaunas 2013, Lithuania.
3. Czechowski, L. Wielowymiarowa ocena efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa przemysłowego, Uniwersytet Gdański, Gdańsk, 1997. – S. 12.
4. Hicks, J.R. *Foundations of Welfare Economics*, *Economic Journal*. – Vol. 49. – 1939. – S. 696.
5. Jafarov, E., Gunnarsson, V. *Government Spending on Health Care and Education in Croatia: Efficiency and Reform Options*, IMF Working paper Vol. 136, The International Monetary Fund, 2008. – P. 34.
6. Kachniarz, M. *Efektywność usług publicznych – teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 2012. – S. 66.
7. Kaldor, C.N. *Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility*, *Economic Journal*. – Vol. 49. –1939. – S. 549.
8. McIntyre, D., Rogers, L., Heiei, E.J. Overview, history, and objectives of performance measurement. *Health Care Financing Review*, 2001. – No. 22.
9. Oglloblin, C. *Health Care Efficiency Across Countries. A Stochastic Frontier Analysis*. Oglloblin C. *Applied Econometrics and International Development*. – Vol. 11-1. – 2011.
10. Papanicolas, I., Kringos, D., Klazinga, N., Smith, P. Health system performance comparison: New direction in research and policy. *Health Policy* 112, 2013. – P. 1-3.
11. Tandon, A., Murray, C., Lauer, J., Evans, D. *Measuring Overall Health System Performance For 191 Countries*. WHO, 2001.
12. Weiss, E., *Efektywność ekonomiczna a funkcjonowanie samorządów terytorialnych w teorii ekonomii*, [w:] *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, Sobczak E. (red.), *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 939*, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 2002. – S. 282.
13. WHO, *The World Health Report 2000. Health systems: Improving Performance*, Genewa, 2000.

Paulina Ucieklak-Jeż 1, Agnieszka Bem 2,

1 PhD of Economic. E-mail p.uciekak-jez@ajd.czest.pl

2 PhD of Economic. E-mail agnieszka.bem@ue.wroc.pl

## OUTSOURCING AS A CONCEPT OF MANAGEMENT OF HEALTH CARE INSTITUTIONS – SELECTED ASPECTS

Hospitals are a major part of the health system. Their functioning absorb over 50% of public expenditure on health. That shows the huge importance of the efficient use of resources and improving the quality of health care services. One way to improve the efficiency of the hospital is to employ the outsourcing, which in order to reduce overall costs or improve the quality of provided benefits.

Outsourcing is defined as the separation of some activities from the core business with intension of transfer them to an external entity (see [8]). Those services have generally ancillary character and are not directly related to the main activity. The concept is associated only with the services that the unit, in this case – hospital, can perform on their own, but, knowingly, this services are passed on to the others providers (see [3]).

Outsourcing is an expression of the company's efforts to focus on basic, unique competence. The result is most often a redefinition of an existing organization structure, cost reduction and employment. In the case of a hospital, where the human factor is particularly important, it can be dangerous (see [5]). Additional, expected result, is to increase the quality of benefits (see [9]). It should be noted that, although the primary motive is usually to reduce the costs (see [11]), it is not always the final result (see [6]). What's more, the expected effects may not occur as a result of low-quality of benefits or excessive costs of control (see [10]).

The aim of this paper is to presentation of indicators, which allow to assess the effectiveness of outsourcing in the hospital. We have based on the information obtained from the surveys. We have adopted several hypotheses:

outsourcing is a management concept that improves the efficiency of the functioning of health care units;

evaluation of the effectiveness of outsourcing should be based on econometric model. To construct and estimate the parameters of this model many explanatory variables must be taken into account. Those variables should correspond to both quantitative and qualitative data.

Outsourcing in health care sector usually includes the processes that lead to the rationalization of overall costs of activities. Generally, outsourcing involves cleaning services, security services or catering services. In European countries outsourcing embrace the following areas:

- image diagnostics (USG, MRI, CT, ect.),
- laboratory tests,
- digitization of medical records,
- transcription services,
- financial services (see [8]).

In Poland outsourcing services are mainly to support basic (medical) processes. These are: hotel services, transport, technical maintenance, disposal of medical waste, security. However, recently contracted processes, have, increasingly, the direct impact on the process of hospitalization. Outsourcing of services in Poland has been implemented basing on two general concepts (models). In the first model external entity takes the total control and responsibility for the complex part of activity, separated from the organizational structure of the hospital. While the second, partial outsourcing model, consist in the exercise of control over the part of hospital's activity, but without any organizational separation (see[8]).

The efficiency is a measure of resources allocation in order to get the greatest value from the fix inputs (see [1]). Niżankowski R., stresses, that the efficiency of services in health care sector describe the possibility of achieving the desired results, which includes ensuring the possibly high quality of the service, assuming that this benefit is both proper and effective (see [7]).

The most important incentives, usually, have both financial and organizational nature. The possibility of cost's reduction is extremely important, but the rationalization of employment or obtaining the sources previously unavailable play also an important role. Achieving the high level of patient's satisfaction should be also considered as the crucial premise. To assess the real need for outsourcing and to measure its effectiveness we are forced to construct indicators (measures).

According to Bielski (see [2]), to assess the effectiveness of outsourcing, different criteria should be used, and measures must have the character both numeric and descriptive. In the evaluation of selected aspects of outsourcing, for example medical transport, rudimentary measures presented below are used:

1. Transport elasticity, expressed by formula:

$$e = \frac{n_{smt}}{n_{wt}} \cdot 100\%$$

when:  $n_{smt}$  - number of fulfilled transport's requirements,

$n_{wt}$  - total number of transport's requirements.

2. Transport's reliability, defined as:



$$h = \frac{n_{tp}}{n_p} \cdot 100\%$$

when:  $n_{tp}$  - number of prompt transport's services,

$n_p$  - total number of transport's services.

3. The percentage of damaged transport's units, measured by formula:

$$u_t = \frac{u_{jt}}{n_{jp}} \cdot 100\%$$

when:  $r_{as} = \frac{n}{n_s}$  - number of damaged transport's units,

$r_{as} = \frac{n_s}{n_s}$  - total number of transport's units.

4. Rhythmicity of deliveries, represented by formula:

$$r_{dd} = \frac{n_d}{n_{dd}}$$

when:  $n_{da}$  - number of days in analyzed period,

$n_{dd}$  - number of delivery's days.

5. Share of transport's cost in total cost, calculated as:

$$SC_t = \frac{C_t}{TC} \cdot 100\%$$

gdzie:  $TC$  - transport's cost,

$TC$  - total costs (see [4]).

To assess the effectiveness of outsourcing in health care institutions we must introduce selected econometric models, in order to identify decision-making instruments which may have an impact on the analyzed processes. The first, and most important step, is the choice of services and its suppliers. Identified factors, characterizing the medical institution, like hospital's type, price, payment, quality or the stability of prices, have the crucial impact on the final form of the empirical model. This model consist of several elements:

- the choice of provider,
- the value of outsourcing contracts
- the outsourcing's decision-making,
- the choice of the most favorable supplier.

The paper presents the concept of outsourcing in health care units, and examples of models used to assess the functioning or to enhance the overall efficiency. A set of measures of effectiveness, in polish health care system, hasn't been, till now, selected. The measurement could be based on available data, coming from financial statements. The evaluation of the effectiveness should be strongly individualized and should depend on the type and size of hospital.

Theoretical reflections, concerning the outsourcing as a management concept, that may improve the efficiency of health care units, indicate that there is the potential proved the adopted hypotheses. The authors have started the empirical studies in hospitals in Poland, in order to verify this hypotheses.

## LITERATURE

1. Bem, A., Ucieklak-Jeż, P., Prędkiewicz, P. Effects of inequalities in access to health services in rural areas in Poland [in:] Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, eds. J. Ramanauskas, Vol. 35 No. 4, Aleksandras Stulginskis University, Lithuanian Institute of Agrarian Economics, Kaunas 2013, Lithuania.
2. Bielski, M. Organizacje Istota, struktury, procesy. Uniwersytet Łódzki, Łódź, 1997.
3. Czerw, A., Religioni, U. Outsourcing jako narzędzie poprawy efektywności podmiotów leczniczych. Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Wiedzą, Seria: Studia i Materiały. – Nr 54. – 2011. – Pp. 77–88.
4. Detyna, B., Detyna, J. Jakość usług medycznych. Ocena statystyczna. Podstawy metodyczne, Difin, Warszawa, 2011.
5. Marcinkowska, E. Outsourcing w zarządzaniu szpitalem publicznym. Wolters Kluwers Polska, 2011.
6. Menachemi, N., Burkhardt, J., Shewchuk, R., Burke, D., Brooks, R. To outsource or not to outsource: Examining the effects of outsourcing IT functions on financial performance in hospitals. Health Care Management Review, vol. 32, issue 1, 2007. – Pp 46–54.
7. Niżankowski, R. Jakość świadczeń zdrowotnych i jej ocena. Zdrowie i Zarządzanie. – Tom V. – Nr 6. – 2003.
8. Lewandowska, H. Outsourcing. Model zarządzania w podmiotach sektora ochrony zdrowia, Difin, Warszawa, 2010.

9. Moschuris, S.J., Kondylis, M.N. Outsourcing in public hospitals: a Greek perspective, *Journal of Health Organization and Management*. –Vol. 20 Issue 1. – 2006. – Pp.4–14.

10. Young, S. Outsourcing in the Australian health sector. The interplay of economics and politics, *International Journal of Public Sector Management*. – Vol. 18 No. 1. – 2005. – Pp. 25–36.

11. Young, S. Outsourcing: uncovering the complexity of the decision. *International Public Management Journal*. – Vol. 10. – No. 3. – 2007. – Pp. 307–325.

Wyrebek H., dr inż.

Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Polska  
wyrebek@uph.edu.pl

## PRINCIPLES OF QUALITY MANAGEMENT FOCUSED ON THE INNOVATIVE ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION

Transformation of the eighties and nineties of the twentieth century often referred to as turbulence led to the creation of a new economic order, which requires the development and implementation of the new rules for companies.

A feature of any organization is striving to achieve success and to this end, within the organization, it is due to management takes place in a systematic and transparent manner. It was, in fact found that the innovative activities of the organization largely depends on the implementation and maintenance of a continuous improvement process management system takes into account the eight principles.

**Customer orientation.** Organizations depend on their customers and therefore it is advisable to understand current and future customer needs in order to meet customer requirements, and to take an effort to exceed their expectations. It is natural that the client should be the focus of any organization. The business of essential action is to recognize and understand the client's needs and expectations<sup>1</sup>.

**Leadership.** Leaders establish unity of purpose and direction of the organization. It is recommended that they have created and maintain the internal environment in which people can become fully involved in achieving the organization's objectives. Each organization may have a problem with finding the leaders pursuing this principle, which would have a vision for the future properly anchored in the realities of the economic and political environment in which the organization operates, and additionally would have the ability to transfer employees to their philosophy and courses of action. Leadership within the meaning of quality management is a very difficult task. Typically, the term formal leadership in the organization is not associated with the exploration of the characteristics of a leader.

**Involvement of people.** People at all levels are the essence of an organization and their full involvement enables you to use their abilities for the good of the organization. Not all leaders and those responsible for the organization realize that people of all levels of the organization are its most important part. This principle can realize only aware of the leader, with the right characteristics, which also aware of the fact that salary is not the only element increasing employee involvement.

**Process approach.** The desired result is achieved more efficiently when activities and related resources are managed as a process. According to the definition, all interrelated or interacting activities that convert the outputs are input into the process. It is assumed that any organization conducting any activity can be considered as a process in which the entrance there are some data (a particular set of input), then processed to some output (a certain set of output). Each organization is the overall process consists of several interrelated processes and subprocesses. Typically, the entrance of one of them represents the output of another.

**System approach to management.** Identifying, understanding and managing interrelated process as a system contributes to increasing the effectiveness and efficiency of the organization in achieving goals<sup>2</sup>. It is known that the activities of any organization consists of at least a few to several processes. These processes, although these processes are influenced by the internal organization of the incoming from the outside, including the influence of other processes. Probably does not happen, that the processes are independent of each other and mutually related. On the contrary, the most common is when there are interrelationships and interactions. In a particular case, the result of one process may be the process to another. At the junction of the processes are usually the most likely potential problems. This is for the organization follows a very important task - to identify these interactions and relationships so that you can consciously manage processes in a systematic way, and so to be able to predict and apply a preventive or corrective.

**Constantly improving.** It is recommended to continuously improve the functioning of the whole organization was a permanent objective of the organization. This principle is an obvious conclusion from the analysis of the market situation nowadays. No organization can afford, because the luxury of standing in place and feelings of satisfaction with their success. This organization probably in the not so distant timeframe would be in as much or even disappeared from the market. This approach means continuous improvement, which used systematically and permanently successful organization brings a steady and strong, stable position on the market, perhaps even a leadership role.

**Effective decisions.** Effective decisions are based on data analysis decisions. This means that the organization must create the conditions for the collection of information identified as necessary and the conditions for their maintenance, updating, analyzing, sharing in an appropriate, tailored to the needs of the organization and form - the final stage - their use in decision-making.

**Relationship with suppliers.** The organization and its suppliers are interdependent and mutually beneficial relationships enhance the ability of both parties to create value. The practice shows that even in today's increasingly competitive not so

easy to find a good, stable economically responsible, timely provider, guaranteeing consistent quality of its products. Therefore, after the selection of suppliers, the organization should implement measures on the one hand, the involvement of suppliers in the organization, on the other organization's commitment to solving the problems of these suppliers, in which the organization depends.

Suppliers closely related with the organization benefiting from the knowledge, experience and assistance, in particular encouraged to implement the quality management system, in spite of great effort to insert definitely will feel the benefits of such cooperation. At the same time the benefits for the organization itself. It is important that any company providing services or delivering products to the market define the concept of quality. This will help in getting higher rank companies on the market, since it is now a very important element became a factor in quality.

## LITERATURE

1. Kachniewska, M. ISO 9001 w przedsiębiorstwie turystycznym, Oficyna Wydawnicza Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego, Warszawa, 2004. – P. 90–121.
2. Wawak, S. Zarządzanie jakością-Teoria i praktyk, Wyd. Helion, Gliwice, 2002. – P. 35–38.

**Аверина И.Н., Кулешова А.М.**

УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
inaverina@mail.ru, amkuleshova@mail.ru

## СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ СБЫТА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РБ

На сегодняшний день для всех предприятий достаточно остро стоит проблема реализации производимой ими продукции. Президентом Республики Беларусь неоднократно ставился вопрос о разгрузке складов, регулярности сбыта, поиска новых рынков для продвижения товаров белорусского производства в другие страны. При сложившихся современных рыночных отношениях возникает необходимость разработки новых стратегий, которые бы позволили участникам рынка выходить на качественно новый уровень отношений. При решении вопросов, возникающих в различных отраслях производства, большая роль отводится инновационным технологиям. Одним из важнейших в области реализации продукции вопросов является информационное обеспечение процесса, открытость и гласность для участников рынка. Поэтому научный и практический интерес к инновациям и инновационному управлению довольно велик.

Белорусские субъекты хозяйствования заинтересованы в том, чтобы предложить свою продукцию как можно большему числу потенциальных покупателей. Конечно, вызывают интерес белорусские рынки, рынки стран единого экономического пространства и других стран [1]. Это существенно расширяет возможности реализации производимой продукции.

Во всем мире широко практикуется электронная торговля. Одним из инструментов осуществления реализации товаров (работ, услуг) являются электронные торговые площадки (далее ЭТП). Функционируют различные виды площадок: закупочные, сбытовые, многоотраслевые, отраслевые и т. д.

У белорусских производителей высокая степень заинтересованности в участии в процедурах государственных закупок [2]. Это дополнительные возможности реализации собственной продукции, поиска новых потребителей товаров (работ, услуг).

Существующая мировая практика выработала систему организации закупок, обеспечивающую сокращение расходования средств, в том числе и бюджетных, за счет построения этой системы на основе принципов гласности, открытости и экономичности, называемой прокьюрементом. Важный инструмент прокьюремента – конкурентные закупки, в наибольшей мере соответствующие экономической системе свободного рынка и обеспечивающие рационализацию финансовых потоков.

Для производителей выгодной является возможность включения в Регистр производителей на официальном сайте ([www.icetrade.by](http://www.icetrade.by)). При этом указывается информация о производителе и производимой им продукции. Для всех участников из Регистра выполняется рассылка сообщений о вновь объявленных процедурах закупок по тематике производимой ими продукции. Это дает возможность оперативного размещения предложений по продаже собственной продукции, экономит время и деньги на поиск необходимой информации. Подобная ситуация существенно повышает вероятность участия в большем количестве процедур закупок и, как следствие, расширяет возможности сбыта собственной продукции.

Кроме того, для участников в государственных закупках предусмотрена возможность применения преференциальной поправки [3]:

- 15% – в случае предложения участником товаров (работ, услуг) происхождения РБ или стран, которым в РБ предоставляется национальный режим;
- 25% – в случае предложения участником товаров (работ, услуг) собственного производства организаций, в которых численность инвалидов составляет не менее 50% от списочной численности работников.

Оптимальный результат закупки возможно получить только в условиях свободной конкуренции. Одним из инновационных видов процедур государственных закупок является электронный аукцион [2], который представляет собой конкурентный способ закупок. Электронные аукционы проводятся на ЭТП, которые созданы для обеспечения взаимодействия покупателя (заказчика) с продавцом (поставщиком) через электронные каналы связи с целью осуществления государ-

ственных закупок товаров (работ, услуг). Электронная площадка – это специализированный информационный Интернет-ресурс, обеспечивающий законодательно определенный функционал для проведения электронных аукционов.

ЭТП объединяет в одном информационном и торговом пространстве поставщиков и потребителей различных товаров и услуг. Покупатели и продавцы находят друг друга на площадке, уточняют информацию о товаре (услуге), заключают сделку купли-продажи.

Спецификой проведения электронных аукционов для государственных закупок товаров (работ, услуг) является то, что это вид процедуры закупки, который представляет собой гласный и конкурентный способ выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) при осуществлении государственных закупок на ЭТП.

С марта 2011 года в Беларуси официально функционируют две аккредитованные ЭТП: <http://www.goszakupki.by> (оператор – ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен») и <http://zakupki.butb.by> (оператор – ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа») [3].

Функционирование ЭТП обеспечивает Оператор электронной торговой площадки. Личное общение Заказчика (покупателя) и Участника (поставщика, продавца) полностью исключено, поскольку осуществляется только средствами площадки, через Оператора от момента размещения приглашения к участию в аукционе до окончания процедуры. Весь обмен информацией и документооборот в форме электронных документов, подписываемых электронной цифровой подписью соответствующих уполномоченных лиц и имеющих полную юридическую значимость, обеспечивается функционалом ЭТП через Оператора.

Преимуществом является конфиденциальность сведений об Участнике (наименование Участника открывается только после завершения стадии торгов). Согласно законодательству, Участник подает предложение для участия в электронном аукционе в виде электронного документа, который состоит из двух частей. В первой части содержится информация о предмете закупки, а также согласие Участника в случае определения его Победителем подписать договор, проект которого представлен Заказчиком в аукционных документах. Первые части Предложений рассматриваются комиссией Заказчика после окончания срока подачи предложений, до начала стадии торгов. Проверяется соответствие предложения требованиям, содержащимся в аукционных документах Заказчика. В первых частях не должно быть никакой информации, хоть косвенно указывающей данные Участника. Вторые части предложений, в которых находится вся информация об Участнике, до завершения торгов не вскрываются. До окончания срока подачи предложений у Участников имеется возможность задавать вопросы Заказчику через Оператора. После получения ответа Оператор, используя интерфейс информационных сообщений, информирует всех Участников конкретного аукциона о получении ответа на запрос.

Торги – это стадия электронного аукциона, в ходе которой осуществляется снижение начальной цены электронного аукциона. Снижение начальной цены происходит на шаг аукциона (фиксированная величина, равная 0,1% от начальной цены электронного аукциона). Для совершения ставки отводится временной интервал до 10 минут. Если в течение первых 10 минут Участниками, допущенными к торгам, не было сделано ни одной ставки, то аукцион признается не состоявшимся. Если в течение последующих 10 минут не было ставок, то торги считаются законченными и комиссия Заказчика приступает к рассмотрению вторых частей предложений Участников, сделавших последнюю и предпоследнюю ставки, с целью определения победителя. Во время проведения стадии торгов у Участников на их рабочих местах отображается информация о проводимом аукционе, в т. ч. начальная цена электронного аукциона, шаг аукциона, время до окончания возможности сделать ставку, ставки Участников и номера предложений Участников, которые делают ставки. Во время стадии торгов можно использовать возможность системы автоматических ставок, где задается нижний предел, до которого Участник может себе позволить торговаться; и в любой момент эту систему можно отключить и продолжить торговаться «вручную». Особенно система автоматических ставок удобна в тех случаях, когда Участник принимает участие одновременно в нескольких аукционах или по нескольким лотам.

После определения комиссией Заказчика победителя в электронном аукционе, размещается протокол на ЭТП с этой информацией. По истечении срока на обжалование законодательством определен срок на подписание договора между Заказчиком и Участником.

Заказчик обязан составить справку о результатах проведенной процедуры государственной закупки.

При работе с ЭТП предприятия-Участники получают важные преимущества:

- Быстрый поиск интересующих электронных аукционов;
- Экономия средств на рекламной кампании;
- Прозрачность и открытость процесса продаж;
- Честная конкуренция, исключая неценовые методы ведения борьбы;
- Равные права всех поставщиков товаров (работ, услуг);
- Участие в торгах возможно из любой точки мира, не выходя из своего офиса.

Существующее законодательство обеспечивает широкий доступ к государственному заказу для мелких и средних предприятий, тем самым расширяя рынки сбыта для производимых ими товаров и оказываемых услуг. Целесообразно и далее развивать ЭТП и полномасштабно использовать их возможности для размещения не только государственных заказов. Электронные торги – это составная и очень важная часть отечественной инновационной инфраструктуры, расширяющей географию участников закупок товаров (работ, услуг). Электронные аукционы существенно экономят бюджетные средства, сокращают время и, самое главное, снижают коррупционность процедур и расширяют возможности для производителя, в т. ч. и представителей малого бизнеса с целью получения государственных заказов.

Специфика процедуры электронного аукциона требует определенной профессиональной подготовки, юридической грамотности, навыков в сфере электронного документооборота и использования информационных технологий. Существенным моментом остается возможность для производителя расширение путей и географического пространства для реализации производимой продукции, разгрузки складов, увеличения объемов оборотных средств.

## ЛИТЕРАТУРА

1. О ратификации Соглашения о государственных (муниципальных) закупках [Текст]: закон Республики Беларусь от 28.12.2010 г. № 211-3.
2. О государственных закупках товаров (работ, услуг) [Текст]: закон Республики Беларусь от 13.07.2012 г. № 419-3.
3. О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)» [Текст]: постановление СМ Республики Беларусь от 22.08.2012 г. № 778 (в ред. от 26.06.2013 г.)

**Александрёнок М.С.**, кандидат экономических наук, доцент  
 ГУ ВПО «Белорусско-Российский университет»,  
 г. Могилев, Республика Беларусь  
 mvilchur@mail.ru

## МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Модернизация национальной экономики устанавливает высокие требования к квалификационному уровню работников технологически обновленных предприятий. Соответственно, появляется необходимость формирования адекватной мотивационной системы труда компетентных работников.

Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что основой систем трудового стимулирования по-прежнему является коллективный договор, который строится в соответствии с действующим законодательством (Трудовым кодексом Республики Беларусь) и предусматривает стандартные формы мотивации от заработной платы до выделения беспроцентных кредитов. При этом количественное содержание каждой формы мотивации и их разнообразие определяется отраслевой принадлежностью предприятия и, соответственно, его финансовыми возможностями.

Главной формой мотивации труда на всех предприятиях выступает заработная плата, в центре которой находятся формы и системы оплаты труда, тарифные оклады, премиальные системы и дополнительные виды доплат и надбавок. Данные положения оговариваются в тарифных соглашениях, которые являются составной частью коллективных договоров. На крупных предприятиях тарифное соглашение имеет стандартную форму и, своего рода, тарифную автономию, предоставляющую право социальных партнеров тарифного соглашения самостоятельно и без государственного вмешательства договариваться о трудовых условиях (например, размер окладов и доплат, время отпусков, режим и сменность работы, продолжительность рабочего времени). Тарифная автономия, безусловно, носит частичный характер, потому что тарифное соглашение не может содержать условия для работы меньшие, чем установлено законодательством (например, оплата за работу в ночное время).

Согласно теориям мотивации значение денежного вознаграждения для работников определяется различными факторами. А. Маслоу ценность денег определяет возможностью приобрести в обмен на них товары и услуги, т. е. удовлетворить человеческие потребности низшего порядка (физиологические и потребности в безопасности). Ф. Герцберг, хотя и рассматривает заработную плату как гигиенический фактор, но допускает мотивационную ценность денег в краткосрочном периоде. В. Врум в теории ожиданий утверждает, что деньги могут быть мотиватором. Но для того чтобы денежное вознаграждение могло рассматриваться как сильный мотивирующий фактор, работник должен желать все большего количества денег; должен верить, что его направленные на достижение желаемого результата усилия будут успешными; а за более высокими результатами последует адекватное поощрение.

Большинством работников обследованных предприятий (практически 100%) зарплата воспринимается как поощрение, т. е. имеет сильное мотивационное воздействие. Но следует отметить некоторые отрицательные моменты.

Во-первых, базовая часть заработной платы имеет тенденцию к уменьшению своей доли в общей сумме денежного вознаграждения (до 40%). Такое обстоятельство имеет антимотивационное влияние на персонал, так как базовая заработная плата является гарантией минимального уровня вознаграждения, которое получает работник вне зависимости от финансовых возможностей предприятия.

Во-вторых, заработная плата имеет низкую индивидуальную динамичность, поэтому не в полной мере работает такой тезис: лучше и больше работаешь – больше платят, тем самым заработная плата не побуждает работников улучшать показатели при выполнении своих рабочих заданий.

На втором месте в системе стимулирования труда стоят не денежные материальные формы мотивации, список которых в коллективных договорах достаточно обширен:

- предоставление жилья в общежитиях предприятия;
- строительство жилья для всех категорий работников;
- выдача беспроцентных ссуд на индивидуальное строительство или покупку жилья;
- предоставление платных услуг и продукции работникам предприятия по льготным ценам;
- медицинское обследование работников, занятых на работах во вредных условиях труда и обслуживающих оборудование повышенной опасности за счет предприятия;
- страхование от несчастных случаев работников, занятых на работах с особо вредными и особо тяжелыми условиями труда, за счет предприятия;
- организация льготного питания в столовой;

- оплата транспортных расходов и др.

Многие из этих форм мотивации труда являются существенным материальным обеспечением работников и поощряют их к постоянному стремлению трудиться на данном предприятии и, тем самым, выполняют роль социальной мотивации. Но при этом они не выполняют функцию экономической мотивации, т. е. не стимулируют работать больше и лучше.

В экономике знаний для компетентного работника важным показателем становится содержательность и значимость своего труда, которые приводят к состоянию удовлетворенности трудом и, соответственно, к систематически высоким его показателям. Поэтому возрастает роль таких мотиваторов как социальная карьера и содержание труда.

Развитие социальной карьеры связано с потребностями работников в самоутверждении, с их стремлением повысить профессиональный статус. Эта форма выражается, во-первых, в перспективах продвижения работников в профессиональной карьере и, во-вторых, в их возможности участвовать в управлении предприятием и принятии решений.

Видимые перспективы карьерного роста работника являются немаловажным условием в стимулировании повышения эффективности его труда. Если работник при приеме на работу знает о своем планомерном горизонтальном и вертикальном продвижении по системе должностей или рабочих мест при выполнении определенных показателей, то, естественно, будет работать лучше и дольше.

В практике управления обследованных предприятий предусмотрен такой инструмент как кадровый резерв по всем руководящим должностям. Но можно отметить, что плановые позиции часто остаются нереализованными, т. е. работник не получает желаемую работу, что также придает антимотивационный характер стимулированию труда.

Отсутствие на предприятиях четко разработанной системы профессионального роста и перемены видов труда приводит к тому, что работник теряет интерес к производственному процессу и относится безразлично к результатам своего труда.

Работник должен иметь возможность планировать для себя желаемые результаты на определенный период и пути их достижения, что должно подкрепляться документально. Информация о свободных или новых вакансиях должна быть открытой и доступной для любого сотрудника.

Высокотехнологичный труд – это творческий труд. Для высококвалифицированного работника характерна такая личностная особенность как креативность, его неотъемлемой потребностью выступает необходимость самореализации, самосовершенствования и самовыражения. Стимулом здесь выступает сам процесс труда, уровень его содержательности, разрешение возникающих в ходе процесса творческих задач. На обследуемых предприятиях такой механизм как управление креативностью сотрудников не используется по причине сложности применения.

На предприятиях система мотивации труда дополнена системой наказаний, которая представлена различного вида штрафами. Наибольшее распространение получило применение штрафов по отношению к работнику, получившему замечание со стороны руководства по организации труда или допустившему нарушение трудовой дисциплины. Логика принятия решений о введении системы штрафов достаточно проста: если наивысшим стимулом труда является уровень оплаты труда, то самым уязвимым местом работника являются способы его понижения, т.е. штрафы.

Чаще всего, штрафы налагаются за нарушение режима рабочего дня (опоздание на работу, прогулы и т. п.) и небрежное выполнение своих служебных обязанностей (брак в работе, рекламации). Штраф имеет форму снижения премиальной заработной платы на определенный процент за каждое нарушение. Необходимо отметить, что в своем большинстве штрафы накладываются обоснованно и выполняют возложенную на них задачу.

Важным условием эффективного применения системы наказаний является прозрачность механизма ее работы. Каждое взыскание должно накладываться обоснованно и быть понятным самому работнику. Нельзя, по нашему мнению, допускать на предприятиях факты, когда штрафы на работников налагаются без правил и по прихоти руководства.

Однако, на наш взгляд, гораздо эффективнее была бы не система штрафов, а система доплат за работу без нареканий. Например, работник получает определенную базовую заработную плату, на основе анализа исполнения должностных обязанностей за определенный период (как при начислении штрафов) начисляются доплаты: за отсутствие опозданий на работу, брака в работе, замечаний и т. п. Данный подход основан на положительной мотивации, что в конечном итоге играет более эффективную роль в общей системе стимулирования труда работников.

Таким образом, в инновационной экономике требуется изменение существующих подходов к управлению процессами мотивации труда. Новизна заключается в создании и применении средств, которые способствовали бы актуализации, воплощению в реальность внутреннего трудового потенциала личности работника и способствовали не только высокой результативности труда, но и индивидуальной удовлетворенности работников трудовой деятельностью.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.

Асанович В. Я., д.х.н., профессор  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АПК БЕЛАРУСИ С УЧЕТОМ МЕЖОТРАСЛЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В «Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы» подчеркивается, что основными направлениями повышения эффективности агропромышленного комплекса являются переход на интенсивный путь развития и внедрение передовых технологий. При этом усилия в этой сфере должны быть сконцентрированы на формировании высокорентабельного и устойчивого сельскохозяйственного производства и переработки сельскохозяйственной продукции с высоким уровнем механизации и автоматизации, соответствующим мировым аналогам. В результате предполагается достичь обеспечения продовольственной безопасности страны, наращивания объемов экспорта продовольствия и выхода агропромышленного комплекса на бездотационную работу [1].

При разработке прогнозов отраслевого и народно-хозяйственного развития, предполагающей оценку воздействия НТП, необходимо знать закономерности, этапы и факторы появления и особенно распространения достижений НТП. Именно распространение нововведений определяет динамику экономических и технико-экономических показателей развития. В качестве основы для моделирования динамики многоотраслевой экономики была выбрана структурно-функциональная модель НТП [2]. Модель принадлежит к классу моделей описывающих НТП с помощью диффузии инноваций между структурными элементами сложной макросистемы. Управляющая роль НТП в развитии макроэкономической системы учитывается с помощью механизма обратных связей.

Воздействие НТП на макроэкономическую систему осуществляется с помощью обобщенного технико-экономического показателя  $\xi(t)$ , связанного с относительными темпами роста традиционных показателей НТП (производительность труда, фондоотдача, энергоемкость и т. д.):

$$\xi(t) = \sum_{i=1}^m \frac{b_i \mu_i'(t)}{\mu_i(t)} \quad (1)$$

где  $b_i$  – весовые коэффициенты, определяющие значимость различных первичных показателей НТП

$$\left( \sum_{i=1}^m b_i = 1; \quad b_i > 0 \right); \quad \mu_i(t) = \frac{y(t)}{x(t)} - \text{ресурсоотдача}; \quad \mu_i'(t) = \frac{d\mu_i}{dt}.$$

Представляет интерес применение данного подхода для отраслей, которые связаны технологически между собой. В качестве примера рассмотрим динамику развития трех подотраслей АПК РБ: тракторного машиностроения и производства сельскохозяйственного оборудования, сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Взаимодействие трех производственных систем, включающих НТП как автономный прогресс, повышающий эффективность производства, обобщенно может быть представлено в таком виде:

$$\begin{cases} Y_1 = F_1(\bar{x}_1) + c_{11}\xi_1 \\ Y_2 = F_2(\bar{x}_2, t) + c_{12}\xi_2, \\ Y_3 = F_3(\bar{x}_3, t) + c_{13}\xi_3 \end{cases} \quad (2)$$

где  $Y_1, Y_2, Y_3$  – объемы производства подотраслей производства сельскохозяйственных машин и оборудования, сельскохозяйственной продукции и пищевой промышленности соответственно;  $\bar{x}_1, \bar{x}_2, \bar{x}_3$  – вектора ресурсов;

$\xi_1, \xi_2, \xi_3$  – выходные показатели НТП.

Для простоты примем квазилинейную зависимость выпусков подотраслей;

$$\begin{aligned} F_2(\bar{x}_2, Y_1) &= F_2(\bar{x}_2) + a_{13}Y_1 \\ F_3(\bar{x}_3, Y_1, Y_2) &= F_3(\bar{x}_3) + a_{13}(Y_1 + Y_2) \end{aligned}$$

$$\begin{cases} Y_1 = F_1(\bar{x}_1) + c_{11} \left( \frac{Y_1'}{Y_1} - \sum b_j \frac{x'_{1j}}{x_{1j}} \right) \\ Y_2 = F_2(\bar{x}_2) + a_{12}Y_1 + c_{12} \left( \frac{Y_2'}{Y_2} - \sum b_j \frac{x'_{2j}}{x_{2j}} \right) \\ Y_3 = F_3(\bar{x}_3) + a_{13}(Y_1 + Y_2) + c_{13} \left( \frac{Y_3'}{Y_3} - \sum b_j \frac{x'_{3j}}{x_{3j}} \right) \end{cases} \quad (3)$$

Тогда, после несложных преобразований получим

$$\begin{cases} Y_1' = \lambda_1 Y_1 + \beta_1 Y_1^2 \\ Y_2' = \lambda_2 Y_2 + \gamma_{12} Y_1 Y_2 + \beta_2 Y_2^2 \\ Y_3' = \lambda_3 Y_3 + \gamma_{13} Y_3 (Y_1 - Y_2) + \beta_3 Y_3^2 \end{cases} \quad (4)$$

где:  $\lambda_1 = \square_1 - (F_1/c_1)$ ,  $\beta_1 = 1/c_1$ ,  $\gamma_{ij} = -a_{ij}/c_{ij}$ ,  $\eta_i = \sum b_j \frac{x'_{1j}}{x_{1j}} \eta_i = \sum b_j \frac{x'_{1j}}{x_{1j}}$ .

Для оценки параметров представленной модели (4) представим ее в дискретном виде и преобразуем к системе уравнений:

$$\begin{cases} \frac{\Delta Y_1}{Y_1} = \lambda_1 + \beta_1 Y_1 \\ \frac{\Delta Y_2}{Y_2} = \lambda_2 + \gamma_{12} Y_1 + \beta_2 Y_2 \\ \frac{\Delta Y_3}{Y_3} = \lambda_3 \frac{Y_{t+1} - \tilde{Y}_t - Y_2}{Y_t} + \beta_3 Y_3 \end{cases}, \quad (5)$$

где  $\frac{\Delta Y_i}{Y_i}$  - темпы прироста.

Оценка параметров модели производится с помощью программной среды эконометрического моделирования «EViews 8».

В результате получим следующую систему дифференциальных уравнений:

$$\begin{cases} \Delta Y_1 = 0.08Y_1 - 0.00Y_1^2 \\ \Delta Y_2 = 0.18Y_2 + 0.004Y_1Y_2 - 0.001Y_2^2 \\ \Delta Y_3 = 0.04Y_2 + 0.001Y_3(Y_1 + Y_2) - 0.0013Y_3^2 \end{cases}$$

Данная система уравнений имеет решение, представленное на рис. 1, при начальных условиях  $Y_1(2000) = 16257.1, Y_2(2000) = 72044.7$  и  $Y_3(2000) = 27782.7$  [3-4].



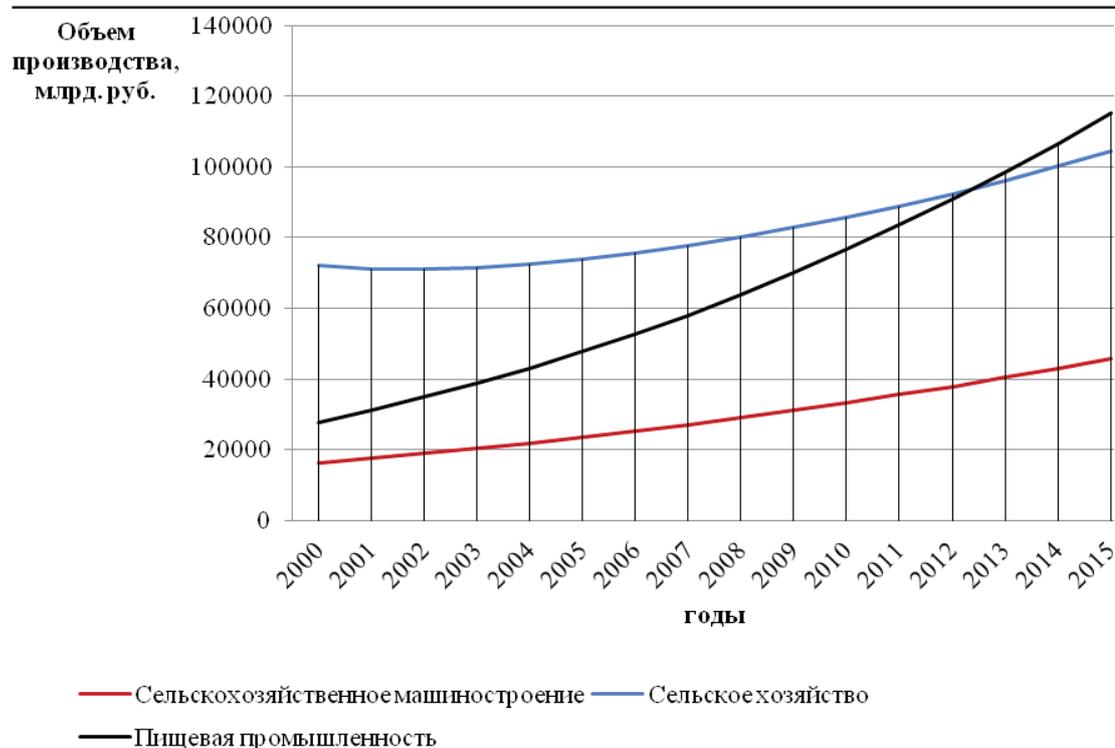


Рис. 1. Расчетные значения объемов производства сельскохозяйственного машиностроения, производства и переработки продукции сельского хозяйства

Как следует из рис. 1, рассматриваемые нами подотрасли сельскохозяйственного машиностроения и производства сельскохозяйственной продукции РБ развиваются согласно принятой нами предпосылке о квазилинейном характере диффузии инноваций в данных отраслях, т. е. увеличение объемов выпуска отрасли тракторного и сельскохозяйственного машиностроения на 1 млрд. в денежном выражении приводит к увеличению выпуска сельского хозяйства на

$$0.0662Y_2^{t-1},$$

где  $Y_2^{t-1}$  – объем производства сельского хозяйства в предыдущем году.

В тоже время совокупное увеличение объемов производства сельскохозяйственного машиностроения и сельского хозяйства на 1 млрд. руб. в денежном выражении приводит к экспоненциальному росту объемов выпуска пищевой промышленности на  $0.0126Y_3^{t-1}$ , где  $Y_3^{t-1}$  – объем производства пищевой промышленности в предыдущем году.

В данном случае средние прогнозируемые темпы прироста объемов выпуска в сельском хозяйстве составят 3,94%, а максимальные – 4,2%. В пищевой промышленности – 8,65% и 9,378% соответственно.

Таким образом, для рассматриваемого периода времени наиболее приоритетными среди глобальных направлений НТП можно назвать развитие отраслей, нацеленных на экономию труда, т. е. производство средств производства. В частности для динамичного и эффективного развития агропромышленного комплекса РБ следует основное внимание уделять тракторостроению и сельскохозяйственному машиностроению. При данном уровне агрегирования, т. е. при рассмотрении НТП на отраслевом уровне именно данная подотрасль АПК является основным экономическим объектом, генерирующим изменения технических и технико-экономических показателей. Необходимо отметить, что предложенный вариант структурно-функциональной модели требует доработки, учета научного вклада отраслей растениеводства и животноводства в более четкой форме. Тем не менее, синергетика взаимодействия отраслей очевидна и в данном варианте.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кучин, Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева. – М.: Экономика, 1990. – 158 с.
2. Государственная программа развития села на 2010–2015 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mshp.minsk.by/prog/gosprog\\_ustrazvitsela2011\\_2015.pdf](http://mshp.minsk.by/prog/gosprog_ustrazvitsela2011_2015.pdf) – Дата доступа: 15.10.2013.
3. Статистический сборник «Промышленность Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/prom/2013/about.php> – Дата доступа: 15.10.2013.
4. Статистический сборник «Сельское хозяйство Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/agro/2013/about.php> – Дата доступа: 15.10.2013.

Белусов А.Л., к.ю.н., доцент  
УО «Гродненский государственный университет имени Я. Купалы»  
г. Гродно, Республика Беларусь  
belusov@grsu.by

## СТРАТЕГИЯ ИНТЕГРАЦИИ КАК МОДЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАГАЗИНОВ МАЛОЙ И СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ НА РЫНКЕ FMCG БЕЛАРУСИ

Мировая практика убедительно свидетельствует, что стратегии органической экспансии, осуществляемой сегодня в Беларуси крупными торговыми сетями на рынке FMCG, сущность которой заключается в открытии новых торговых объектов, особенно в сегменте дискаунтеров и супермаркетов, со стороны индивидуальных магазинов малой и средней площади может быть успешно противопоставлена стратегия их интеграции на основе создания франчайзинговых систем. В настоящее время в розничной торговле Беларуси возникла острая проблема необходимости использования интеграционных мероприятий с целью сохранения и укрепления магазинов малой и средней площади и защиты их от экспансии национальных и зарубежных розничных торговых сетей.

В соответствии с Концепцией реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011–2015 годы, утвержденной Приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 29.12.2011 № 178, основной целью развития торговли и общественного питания на долгосрочный период будет являться создание условий для стабильного обеспечения платежеспособного спроса населения на высококачественные товары широкого ассортимента, в первую очередь отечественного производства, на основе совершенствования методов управления товарными ресурсами, создания эффективной системы товародвижения, при высоком уровне обслуживания, а также развития торговой инфраструктуры и увеличения сопутствующих услуг. В качестве приоритетных направлений развития торговли и общественного питания для достижения основной цели выступают: совершенствование складской инфраструктуры, внедрение сетевых принципов организации торговли и логистики, создание современных распределительных и оптово-логистических центров, развитие крупных торговых объектов и розничных сетей, расширение сети магазинов-складов, а также формирование оптимального размещения розничной торговой сети, обеспечивающей территориальную доступность товаров и услуг во всех регионах республики [1].

Концепцией предусмотрено, что для развития отечественных торговых сетей будут привлекаться субъекты малого и среднего предпринимательства, получившие право использования товарного знака либо фирменного наименования субъекта торговли, организовавшего торговую сеть, в том числе на условиях договора комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга).

К основным недостаткам коммерческой и маркетинговой деятельности функционирующих в настоящее время в Беларуси магазинов шаговой доступности относятся, в первую очередь, высокие цены и практически полное отсутствие комплекса продвижения предлагаемых продуктов. Слабые стороны индивидуальных магазинов обусловлены чаще всего неудовлетворительным финансовым состоянием субъектов торговли, что значительно облегчает развитие экспансии в регионы со стороны крупных розничных торговых сетей.

Опыт, накопленный в розничной торговле стран ЕС, России и Украины, позволяет сделать вывод, что принадлежность индивидуальных магазинов к кооперационным союзам и объединениям принципиально изменяет рыночную ситуацию и значительно повышает качество функционирования мелких и средних торговых объектов.

Первоначальным этапом процесса интеграции магазинов мелких и средних форматов на рынке FMCG (от английского *fast moving consumer goods*) является создание закупочных союзов, основной задачей которых должно стать снижение закупочных цен у поставщиков и расходов по доставке товаров. Реализация данного этапа в Беларуси осложнена неразвитостью инфраструктуры товарного рынка, а также технической, технологической и информационной отсталостью большинства индивидуальных магазинов. Инфраструктура товарного рынка Беларуси характеризуется устаревшим торговым оборудованием значительного числа индивидуальных магазинов и оптовых складов, низким уровнем использования автоматической идентификации товаров, а также практически полным отсутствием электронного обмена данными в дистрибуции и продаже.

Следующим этапом интеграции индивидуальных магазинов должно стать принятие мягкой франшизы (франшизы дистрибуции продукта). Под мягкой франшизой принято понимать обогащенную форму сотрудничества дистрибьюторов с магазинами, предлагающую, как правило, ограниченный по сравнению с твердой франшизой объем поддержки. При мягкой франшизе поддержка индивидуальных магазинов чаще всего ограничивается единой визуализацией торговых объектов, организацией стимулирующих мероприятий в форме рекламных брошюр и проведения обучающих семинаров. В большинстве случаев реализация мягкой франшизы предусматривает, что франшизодатель обеспечивает доступ индивидуального магазина к своим товарам и торговым условиям, не ограничивая при этом свободу франшизополучателя в выборе иных источников поступления товаров.

Основной целью мягкой франшизы является быстрая консолидация и присоединение как можно большего числа индивидуальных магазинов, в которые возможно поставлять товары из централизованных источников франшизодателя. На первоначальной фазе реализации мягкой франшизы собственники торговых объектов, несомненно, улучшат свое финансовое состояние и повысят конкурентоспособность магазина. Однако для эффективного конкурирования с розничными торговыми сетями в долгосрочном периоде необходима более глубокая интеграция, которая предусмотрена ее третьим

этапом – этапом твердой франшизы.

В качестве твердой франшизы на рынке FMCG принято рассматривать розничные торговые сети, которые имеют идентифицированное, формально описанное и неоднократно проверенное в рыночной практике ноу-хау, а также центральный офис, который разрабатывает и внедряет собственные стандарты, а также оказывает участникам-франшизополучателям широкий спектр коммерческих, маркетинговых и информационных услуг. При твердой франшизе сферой сотрудничества обеих сторон является: координация торговых условий и источников товароснабжения, управление ассортиментом, мерчандайзинг, комплекс продвижения продуктов в радиусе действия сети, информационная интеграция, предоставление инструментов, необходимых для оптимизации управления магазином, маркетинговые исследования, внедрение стандартов обслуживания покупателей, операционный и финансовый контроллинг, сопровождение инвестиционного процесса строительства или адаптации торгового объекта, в котором будет размещаться франчайзинговый магазин.

Современный рынок FMCG характеризуется высокой степенью дифференцирования и разнообразия форматов магазинов. В связи с этим принципы сотрудничества в рамках франшизы могут сильно отличаться между собой, что и обусловило следующую классификацию франчайзинговых сетей за рубежом:

1. Специализированные сети, чаще всего объединяют мясные, рыбные, хлебобулочные, винно-водочные магазины, магазины молочных продуктов, собственной свежей выпечки, кофе и чая, разливного пива, продуктов здорового и традиционного питания, а также магазины со всевозможными питательными дополнениями диеты. Как правило, целевой группой данного типа франшиз являются новые инвесторы, которые ранее не занимались данным видом деятельности. В этом формате развиваются франчайзинговые сети «BackWerk» (страна происхождения – Германия, более 300 магазинов), «Фанагория», «Хлеб и молоко» (Россия), «Produkty Benedyktyńskie», «Wasówka Towary Tradycyjne» (Польша) и др.

На рисунке 1 представлены наиболее крупные франчайзинговые специализированные сети Польши в 2012 году.



Рисунок 1. Крупнейшие франчайзинговые сети Польши (количество магазинов)

2. Универсальные продовольственные сети, в которых с учетом формата торгового объекта выделяют следующие типы магазинов: супермаркеты, деликатесы, традиционные магазины (магазины у дома) и магазины-convenience.

**Супермаркеты.** Как правило, франшизодатели требуют от франшизополучателя наличие торговой площади не менее 500 м², предлагая ассортимент, включающий несколько тысяч позиций. Одной из ведущих и старейших франчайзинговых сетей данного формата является «SPAR», основанная в 1932 году в Голландии Адриааном ван Веллом как добровольная сеть бакалейщиков, стратегической целью которой стало обеспечение сотрудничества между независимыми оптовыми компаниями и ритейлерами в ответ на появление крупных торговых сетей в Европе. Сегодня SPAR – это более 12 000 магазинов в 35 странах на четырех континентах, в которых около 200 000 сотрудников обеспечивают передовой сервис ежедневно более 10 миллионам покупателей. Товарооборот сети SPAR в 2011 году вырос более чем на 4,5% и составил 31,1 миллиард евро. Требования к торговой площади, а также целевые сегменты форматов магазинов торговой сети SPAR представлены в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика форматов магазинов франчайзинговой сети SPAR

Формат	Торговая площадь (м²)	Целевая группа
	200–1000	Самый распространенный формат, располагается в жилых микрорайонах городов
	1000–3000	Еженедельные семейные потребности
	>3000	Гипермаркет, около 50% торговых площадей занимают не продовольственные товары

	100–200	Минимаркеты быстрого и качественного обслуживания, чаще всего располагаемые на АЗС.
-----------------------------------------------------------------------------------	---------	-------------------------------------------------------------------------------------

Компания SPAR вышла на российский рынок в 2000 году, рынок Украины – 2001 году, где предлагает четыре формата супермаркетов: INTERSPAR, EUROSPAR, SPAR и SPAR Express. На начало 2012 года число франчайзинговых магазинов под брендом SPAR в России превысило 300 торговых объектов, Украины – более 30.

На рынке FMCG Беларуси данную интеграционную модель реализует ООО «НТС», развивающее розничную франчайзинговую сеть «Родная сторона», представленную, по состоянию на 01.01.2014 года, 72 магазинами в 10 городах республики, общая торговая площадь которых составляет более 30 000 м<sup>2</sup>, а число сотрудников превышает 4 000 человек. В таблице 2 представлена структура франчайзинговой сети «Родная сторона».

**Таблица 2. Структура франчайзинговой сети «Родная сторона» по состоянию на 01.01.2014 года**

Город	Количество магазинов
Барановичи	3
Бобруйск	9
Борисов	3
Брест	4
Витебск	8
Гомель	21
Гродно	11
Минск	7
Мозырь	5
Слоним	1

В 2013 году СООО «НТС» провела ребрендинг принадлежащего ей торгового знака «Родная сторона»



Было



Стало

**Рисунок 2. Ребрендинг сети «Родная сторона»**

*Деликатесы* – формат магазина, который характеризуется повышенными требованиями стандартов оформления и обслуживания покупателей, а также широким ассортиментом товаров высшей ценовой категории.

В Польше крупнейшим оператором в данном сегменте рынка FMCG является группа «Eurocash» управляющая франчайзинговой сетью магазинов деликатесов «Delikatesy Centrum», охватывающая 800 магазинов, а также пятью сетями традиционных магазинов у дома: Lewiatan (2700 магазинов), ABC (6000 магазинов), «Euro Sklep» (500 магазинов), Groszek (1100 магазинов), «Drogerie Koliber» (60 магазинов). Группа «Eurocash» обслуживает 19% продовольственного рынка Польши, ее торговый ассортимент включает более 20 000 товарных позиций, а количество работников превышает 12 000 человек.

*Традиционные магазины шаговой доступности и convenience* – чрезвычайно разнообразный формат, охватывающий торговые объекты малой и средней площади, располагающиеся вблизи жилых микрорайонов либо в выгодных точках города.

Отличительной особенностью магазинов формата «convenience store» («удобный магазин»), получившего большое развитие в Западной Европе и пока не представленного в Беларуси, являются небольшие торговые площади, на которых представлен ассортимент товаров повседневного спроса и работающие в удобное для покупателей время, как правило,

круглосуточно. Помимо графика работы они отличаются от таких же небольших по площади магазинов «у дома» широким ассортиментом товаров импульсного спроса и нацеленностью в первую очередь не на жителей соседних домов, а на поток случайных покупателей, и потому для них важно размещение на центральных улицах города. В большинстве франчайзинговых сетей формата «convenience store» оказываются также услуги кафе. В таблице 3 представлены наиболее распространенные франчайзинговые сети магазинов формата «convenience store» в ЕС, США и России.

**Таблица 3. Крупнейшие франчайзинговые сети магазинов формата «convenience store» по состоянию на 01.01.2014 года**

Наименование сети	Страна	Торговая площадь (м <sup>2</sup> )	Количество магазинов
Перекресток Экспресс	Россия	50-400	190
Азбука Вкуса	Россия (г. Москва и Санкт-Петербург)	150-350	61
Tesco Express	Великобритания	200	1100
Żabka	Польша	70	3000
Fresh Market	США	250	200

Развитию франчайзинговых отношений на рынке FMCG Беларуси препятствует несколько факторов:

- регулирование данных правоотношений множеством нормативных правовых актов;
- значительные финансовые и временные издержки на оформление франчайзинговых отношений;
- сложность и многогранность договора комплексной предпринимательской лицензии, определяющего правовой статус субъектов франчайзингового правоотношения, условия обеспечения взаимных прав и обязанностей правообладателя и пользователя;
- низкая осведомленность субъектов хозяйствования о принципах деятельности франчайзинговых сетей;
- неразвитость системы доступного кредитования франчайзинга;
- недостаток информационной поддержки и обучающих программ по вопросам франчайзинга;
- неразвитость предпринимательских организаций, занимающихся проблемами развития и продвижения франчайзинга на территории страны;
- дефицит современных торговых площадей, а также высокие арендные ставки [2].

В заключении можно сделать вывод, что несмотря на ряд организационно-правовых и финансовых сложностей белорусский франчайзинг на рынке FMCG имеет огромный потенциал, который объясняется: большой емкостью внутреннего рынка, почти нулевой насыщенностью многих сегментов, а также приверженностью белорусов к отечественным продовольственным торговым маркам.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011–2015 годы, утверждена Приказом Министерства торговли Республики Беларусь от 29.12.2011 г. № 178 // Министерство торговли Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mintorg.gov.by>. – Дата доступа: 10.03.2014.
2. О развитии франчайзинга в Беларуси : Аналитика // Совет по развитию предпринимательства в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ced.by/ru/publication/~shownews/o-razvitii-franczajzinga-v-belarusi>. – Дата доступа: 11.03.2014.

Богданович Е.Ю., магистрант  
г. Брест, Республика Беларусь  
favoritekati@mail.ru

## СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

На фоне информатизации и глобализации мирового общества специалисты различных компаний сталкиваются с проблемой накопления больших массивов информации, которая нуждается в структуризации и систематизации. Одним из таких больших массивов информации является маркетинговая информация. Поэтому возникает необходимость в автоматизации некоторых маркетинговых процессов.

Автоматизация маркетинга – использование специализированных компьютерных программ и технических решений для автоматизации маркетинговых процессов предприятия. Основные области автоматизации – это маркетинговое планирование и бюджетирование, управление маркетинговыми активами, управление маркетинговыми кампаниями, взаимодействие с клиентами, управление потенциальными продажами, интеграция данных о клиентах и их аналитика, и другие аспекты маркетинга.

Маркетинг – один из наиболее интенсивно развивающихся секторов приложения информационных технологий, поскольку автоматизация информационных процессов в этой области в условиях интенсивного развития рыночных отношений является стратегическим фактором конкуренции.

Автоматизация маркетинга позволяет вывести рутинные процессы, которые обычно выполняются вручную, на более высокий уровень, интегрирует источники данных, повышает уровень безопасности и защиты корпоративных данных, открывает новые маркетинговые возможности и повышает эффективность маркетинга.

Следует понимать, что комплексная, интегрированная система автоматизации маркетинга это не только программа, а именно система, включающая также технические средства сбора данных и обмена полученными данными. Например, в розничном магазине это могут быть системы подсчета посетителей, которые необходимы для получения подробной статистики посещений, позволяющей продумать план развития предприятия, выявить закономерности, способствующие повышению его популярности у потенциальных клиентов. Кроме того, внедрение системы автоматизации включает разработку регламентов ее применения, ведения документооборота и другие элементы. Комплексный подход, учитывающий все стороны взаимодействия отдельных частей системы и обмена информацией с другими элементами системы автоматизации предприятия в целом, является важнейшим принципом успешного внедрения.

Рассмотрим некоторые основные группы систем автоматизации.

Комплексное управление маркетингом (Integrated Marketing Management).

Integrated Marketing Management – класс программных продуктов, используемых в качестве платформы для автоматизации маркетинговых процессов компании, начиная от сбора и анализа информации о клиентах и заканчивая составлением планов, бюджетов, управлением маркетинговыми ресурсами, производством и анализом маркетинговой эффективности. Это специализированное программное обеспечение для руководителей и специалистов в области маркетинга, позволяющее значительно улучшить работу отдела маркетинга во всех ее аспектах. Кроме того, это единая среда, в которой сотрудники обмениваются информацией, ведут маркетинговые проекты, отчитываются перед руководством, получают одобрения и утверждения планов и бюджетов. Ранее эти продукты назывались Enterprise Marketing Management (как и категория программных продуктов для автоматизации маркетинга в целом), в октябре 2010 Gartner изменил терминологию, заменив термин ЕММ на термин Интегрированное Управление Маркетингом (Integrated Marketing Management, IMM).

Управление Маркетинговыми Ресурсами (Marketing Resource Management).

MRM-системы предназначены для автоматизации административных задач маркетинга, связанных с бюджетированием, планированием и отчетностью, созданием заказов на рекламную продукцию, ведением единой базы данных по продуктам и услугам для использования в рекламных материалах и т. д. Такие системы включают также дополнительный функционал для подготовки отчетности по ключевым показателям эффективности – KPI. При проведении маркетинговых исследований такие программы, как правило, взаимодействуют с EFM-системами.

Enterprise Feedback Management

EFM-системы развились на базе нескольких групп программ: веб-приложений для проведения опросов и программ для обработки результатов маркетинговых исследований, в результате объединения возможностей этих программ и добавления функционала, позволяющего планировать, согласовывать и публиковать результаты исследований в единой программной среде. Среди основных разработчиков этих систем следующие: Allegiance, Confirmat, RightNow Technologies, Verint Systems, Satmetrix, MarketTools, Vovici.

Обычно функционал EFM-систем состоит из следующих основных блоков:

- конструктор исследований: редактор анкет с поддержкой различных типов вопросов, позволяющий организовать логическое ветвление и их упорядочить, квотирование и определение объема выборок, определение календарного графика проведения исследования;

- интерфейс исследований: включает инструментарий для формирования выборок респондентов из базы данных (например, системы CRM фирмы), e-mail рассылки, веб-приложений для проведения опроса, а также инструменты для контроля и управления исследованием;

- блок анализа: статистический инструментарий для обработки результатов исследований, создания различных отчетов в форме таблиц и графиков, а также экспорта в другие программы, предназначенные для управления маркетингом.

Кроме того, в программе имеется несколько элементов, служащих для обеспечения функционирования: блок логики бизнес-процессов, ответственный за обеспечение согласования исследований и доступ к результатам (в частности, обычно такие системы предусматривают разделение функций создания анкеты и запуска исследования), и блок управления доступом, средствами которого проводится разграничение ролей и прав доступа к процессу и результатам исследований. EFM может быть дополнительным модулем к CRM.

Управление Кампаниями (Campaign Management) – программы, частично охватывающие функционал двух предыдущих классов и имеющие дополнительные функции для наиболее удобного решения специализированных задач, возникающих при проведении маркетинговых кампаний.

Маркетинговая Аналитика (Marketing Analytics) – специализированный инструментарий для анализа маркетинговых данных и др.

Функционал различных классов перечисленных выше программ может пересекаться, на предприятии обычно применяется несколько программ для выполнения различных задач, и полученные в одной из программ данные передаются в другие. При переходе от разрозненных приложений к интегрированному решению IMM, существенно увеличивается эффективность маркетинга в целом, уменьшается совокупная стоимость владения программами.

На территории Республики Беларусь предприятия интересуют CRM-системы. Исследования ЧУП «Белорусский консалтинговый центр «БКЦ»» относительно знания и использования CRM-систем предприятиями в Республике Беларусь:

Форма собственности	Знают, активно используют	Слышали и немного представляют	Не знают
Государственные	Не более 1%	9%	90%
Коммерческие	20%	30%	50%

Частное предприятие «Дев Бай» в 2012 году проводило исследование с целью выяснения лучшей ИТ-компании в Республике Беларусь. Результаты представлены ниже на рисунке 1.1.



Рис. 1.1 Победители в номинации лучших ИТ-компаний Республике Беларусь

Среди них есть те, которые Global Services (одно из ведущих ИТ-изданий Индии, 31 августа 2012) включило в свой список 100 ведущих поставщиков услуг ИТ-аутсорсинга и аутсорсинга бизнес-процессов следующие белорусские ИТ-компании: EPAM Systems, IBA Group, Intetics, Itransition, SaM Solutions.

Таким образом, в Республике Беларусь есть компании, активно развивающиеся в сфере разработок бизнес-программ, однако белорусские предприятия не стремятся воспользоваться их услугами в связи с отсутствием осведомленности. Поэтому ИТ-компаниям необходимо настроить активные маркетинговые коммуникации с белорусскими предприятиями.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Титоренко, Г.А. Автоматизированные информационные технологии в экономике.
2. <http://irina-chubukova.blogspot.com/2013/07/it-marketing-technology-landscape.html>
3. <http://analyst.by/articles>

Гаврилюк А.В.

УО «Брестский государственный технический университет»

a.gavriljuk@mail.ru

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БРЕСТСКОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПАРКА

Анализ результатов деятельности технопарков в Республике Беларусь и за рубежом за последнее время позволяет сделать вывод о том, что большинство технопарков, получивших высокие оценки при ранжировании, успешно функционируют и развиваются. Для оценки эффективности работы технопарков следует и в будущем проводить исследования, учитывая выявленные значимые факторы. Применяя многофакторный анализ, возможно также провести экспертизу в регионах и оценить целесообразность создания там технопарков.

Понимание сложности, многонаправленности взаимодействия между наукой, технологией и экономикой является исключительно полезным для выявления источников и процессов формирования технологических инноваций [3].

Государственная поддержка необходима для развития технопарков, но в связи с ограниченными финансовыми ресурсами, следует тщательно отбирать перспективные инвестиционные проекты.

Оценка эффективности технопарка связана с определенными проблемами. Окупаемость затрат достигается не сразу. Технопарк является организационно сложной структурой, в состав которой входят разные по своим функциональным обязанностям подразделения, часть которых на конечный показатель экономической эффективности действует опосредованно, поэтому не всегда эффект можно измерить количественно [2].

Технопарки, как правило, выполняют следующие основные функции: коммерциализацию, интенсификацию использования научного потенциала, интеграцию в систему регионального хозяйства. Поэтому будет логично определять экономическую эффективность технопарков как совокупность показателей, характеризующих выполнение ими функций и задач, ради которых они создаются [6].

Коммерциализация технопарка складывается из нескольких источников:

1. продажа услуг различного характера (разработка проектов бизнес-планов, экспертиза инновационных проектов, подготовка аналитических материалов, информационные услуги и консультационное обслуживание, обучение персонала фирм-клиентов технопарка и другие);
2. доходы, получаемые за счет реализации патентов;
3. стоимость хозяйственных договоров по выполнению научно-исследовательских работ;
4. доходы от маркетинговых исследований;
5. доходы от организации и проведения научных конференций и научно-практических семинаров;
6. продажа учебной и учебно-методической литературы и пр [4].

Однако доходы от продажи различного рода услуг, как и остальные, перечисленные выше источники, не носят постоянный характер.

Экономическим потенциалом технопарка является создание и реализация инвестиционных проектов конкретным фирмам-клиентам, что позволяет технопарку участвовать в их прибыли. Также в доле формирования прибыли технопарка будет участвовать венчурный фонд, бюджет которого будет формироваться от арендных платежей резидентов технопарка, что впоследствии позволит финансировать новые инвестиционные проекты [5].

Согласно разработанной программе реализации услуг, Брестский научно-технологический парк будет сдавать площади в аренду предприятиям, которые будут соответствовать требованиям по присвоению им статуса резидента технопарка. Необходимо отметить, что под аренду будут выделяться не все планируемые 16000 м. кв., так как это общая площадь здания, в которую входят технические этажи и площадь занимаемая административным аппаратом технопарка.

Ежегодное получение выручки от реализации услуг за счет поступления средств от аренды площадей не будет являться основным доходом технопарка. Денежные средства получаемые от аренды, по мере их поступления, могут быть инвестированы в инновационные проекты резидентов технопарка.

Инвестиционный проект реализуем только в том случае, если он обладает определенным полезным эффектом для потребителя. Экономическую эффективность в этом случае следует рассматривать с точки зрения получения выгоды покупателем этой инновации. Интенсификация использования научного потенциала возможна на основе интеграции научного центра и технопарка. Такая интеграция в полной мере способствует генерации и быстрому освоению конкретных нововведений, активизации взаимосвязи науки и производства, перестройке и совершенствованию научных исследований, улучшению учебного процесса при условии, что технопарк активно в нем участвует.

Региональное значение технопарков заключается в том, что их создание предполагает энергичное включение научно-технических ресурсов в региональную систему формирования комплексных инновационных проектов, обеспечивающих решение крупных проблем региона. Технопарки можно рассматривать в качестве инструмента реализации региональных программ социального и экономического развития.

В таблице 1 представлено количество инвестиционных проектов, которые будут реализованы Брестским научно-технологическим парком в течение года.



Таблица 1. Объем планируемых инвестиционных проектов, реализуемых технопарком

	Периоды реализации проектов (по годам)					Итого по проектам
	1	2	3	4	5	
Стоимость одного инвестиционного проекта (млн. долл. США)	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6
Количество инвестиционных проектов в год	10	12	15	20	25	82
Количество резидентов технопарка	10	12	15	20	25	82
Общая стоимость инвестиционных проектов за год (млн. долл. США)	56	67,2	84	112	140	459,2

Для того чтобы рассчитать общий экономический эффект от предложенных мероприятий для социально-экономического развития государства: подготовка, создание и сопровождение инвестиционных проектов, – необходимо рассчитать пользу от одного инвестиционного проекта, данные вычисления приведены в таблице 2.

Таблица 2. Поток денежных средств в ходе реализации инвестиционного проекта (долл. США)

	Периоды реализации проекта (по годам)					Всего по проекту
	1	2	3	4	5	
Приток денежных средств (млн. долл.):						
1. Выручка	1,2	1,6	2,8	3,4	3,9	12,9
2. Финансирование проекта	5,6	0	0	0	0	5,6
Отток денежных средств (млн. долл.):						
3. Себестоимость (тыс. долл.):						
- материальные затраты						
- амортизационные отчисления						
- заработная плата	35	37	39	41	42,8	194,8
- электроэнергетические ресурсы						
- отчисления в ФСЗН 34% и БГС 0,6%	12,1	12,8	13,5	14,1	14,8	67,3
4. Сальдо финансовых результатов (млн. долл.) (стр. 1 – стр. 3)	1,15	1,55	2,74	3,34	3,84	12,62
5. Налоговые платежи (млн. долл.):						
- НДС 20%	0,73	0,27	0,47	0,57	0,65	2,69
- налог на прибыль 18%	0,07	0,23	0,4	0,49	0,57	1,76
6. Прибыль (млн. долл.) (стр. 4 – стр. 5)	0,35	1,05	1,87	2,28	2,62	8,17

Расчет заработной платы производится с условием создания 50 рабочих мест под инвестиционный проект. Размер средней заработной платы на первый год реализации проекта составляет 700 долл. США.

Срок окупаемости проекта ( $T$ ):

Подсчет простым (статическим) методом показывает, что проект окупится через 4,05 года, однако этот срок не учитывает требуемую норму дохода на инвестиции в конкретной сфере. Более объективные результаты дает методика, основанная на временной оценке денежного потока. Данные расчета представлены в таблице 3.

$$T = N_{2,0}^0 + C_n / ДДП_{2,0}, \quad (1)$$

где  $N_{2,0}^0$  – число лет, предшествующих году окупаемости;  $C_n$  – невозмещенная стоимость на начало года окупаемости;  $ДДП_{2,0}$  – дисконтированный денежный поток в год окупаемости.

Таблица 3. Расчет срока окупаемости проекта

Показатель, млн. долл.	Периоды реализации проекта (по годам)					
	0	1	2	3	4	5
Денежный поток	- 5,6	0,35	1,05	1,87	2,28	2,62
ДДП ( $i = 16\%$ )	- 5,6	0,3	0,9	1,6	1,96	2,25
Накопленный ДДП	- 5,6	- 5,3	- 4,4	-2,8	- 0,8	+ 1,41

Подставив значения в формулу (1), получим:

$$T = 4 + 0,8 / 2,25 = 4,35(\text{года})$$

Итак, период, реально необходимый для возмещения инвестированной суммы, с учетом фактора времени на 0,3 года больше срока, определенного упрощенным методом.

Данный показатель определяет срок, в течение которого инвестиции будут заморожены, так как реальный доход от инвестиционного проекта начнет поступать только по истечении периода окупаемости. При отборе вариантов, предпочтение отдается проектам с наименьшим сроком окупаемости.

Экономическая польза инвестиционного проекта заключается:

1. количество налоговых поступлений за пять лет в бюджет составляет 4,45 млн. долл.;
2. количество созданных рабочих мест составляет 50 мест;
3. период окупаемости проекта составляет 4,35 года.

Ориентировочный срок создания технопарка составляет около 2–4 лет. На третьем году реализации проекта выручка его резидентов может составлять до 65,2 млн. долл. США, а на пятом – до 183,8 млн. долл. США (по курсу валют Национального банка Республики Беларусь на 20 ноября 2013, доллар – 9290 руб.)

Таким образом, исходя из вышепредставленных расчетов, можно сделать заключение об экономической пользе научно-технологического парка как для Брестского региона, так и для экономики страны в целом:

1. количество налоговых поступлений в общей совокупности за пять лет работы технопарка в бюджет страны составляет 161,7 млн. долл. США;
2. количество созданных рабочих мест составляет 4100 мест;
3. период окупаемости бюджетных средств, вложенных в технопарк составляет 1,2 года.

Создание региональных научно-технологических парков позволит при оптимальных бюджетных затратах активизировать инновационные процессы в регионах страны. Малый и средний бизнес будет обеспечен качественными коммерческими и финансовыми услугами, например: поиск партнеров и инвесторов, информационное обслуживание, отбор и оценка бизнес-проектов, проведение маркетинговых исследований, содействие внедрению новейших технологий в производство, укреплению связей между учебными заведениями и производством. Бюджет страны получит значительные финансовые поступления в виде налоговых платежей. Создание дополнительных рабочих мест позволит снизить уровень безработицы в регионе и по стране в целом.

В то же время технопарк позволит «выращивать» и аккумулировать в своем составе грамотных и креативных специалистов в различных отраслях народного хозяйства, которые впоследствии внесут вклад в развитие национальной экономики Республики Беларусь.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дагаев, А. Передача технологий из государственного сектора в промышленность как инструмент государственной инновационной политики / А. Дагаев. – К.: ПТИПУ, 2006. – № 2.
2. Письмак, В. Новые формы организации инновационного процесса / В. Письмак. – К.: Экономист, 2009. – № 9. – С. 53–65.
3. Интернет-портал: <http://belisa.org.by> – сайт Белорусского института системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы
4. Интернет-портал: <http://www.belarus-project.by> – сайт Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь
5. Интернет-портал: <http://www.gntp.by>
6. Интернет-портал: <http://www.technopark.by>

**Гордейчик М.В.**, м.э.н., ассистент  
 УО «Брестский государственный технический университет»  
 г. Брест, Республика Беларусь  
 masa-n@mail.ru

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОПЕРАТИВНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ

На эффективность деятельности любого производственного предприятия влияет степень согласованности действий всех структурных подразделений во времени, их производственная пропорциональность, возможность своевременно отслеживать сбои согласованного ритма производства и осуществлять необходимые корректировки. Поэтому оперативно-производственное планирование представляется важным этапом внутрипроизводственного планирования, позволяющее исключить или снизить степень неритмичности производства, которое приводит к росту непроизводительных расходов в связи с простоями оборудования, транспорта, рабочей силы, нарушения договорных обязательств по поставкам продукции покупателям, возникновением сверхурочных работ, поломки оборудования, вследствие чего снижается качество выпускаемой продукции.

Оперативное планирование призвано обеспечить своевременное и качественное выполнение годовых заданий, предусмотренных планами социально-экономического развития предприятия или фирмы. Оперативное планирование производства заключается в разработке важнейших объемных и календарных показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. [1].

В процессе оперативно-производственного планирования [1]:

- разрабатывается план выпуска продукции предприятием по месяцам года;
- выполняются объемные расчеты загрузки оборудования и площадей;
- выбираются календарно-плановые нормативы;
- разрабатываются оперативно-календарные планы выпуска и графики производства узлов, деталей цехами, участками по месяцам, неделям, суткам, сменам (а иногда и часовым графикам);
- организуется сменно-суточное планирование.

Совершенствование и дальнейшее развитие оперативно-производственного планирования на отечественных предприятиях является необходимым элементом повышения их эффективности и конкурентоспособности. Внедрение современных программных продуктов для осуществления оперативно-производственного планирования позволяет обеспечить эффективное функционирование производственных процессов предприятия за счет:

- повышения качества оперативного управления производством;
- автоматизации рутинных и трудоемких функций оперативного управления, учета, контроля, координирования и регулирования производства;
- снижения информационной неопределенности при принятии управленческих решений, в том числе за счет оперативности представления, полноты, достоверности и удобства представления информации;
- сокращения длительности производственного цикла, снижения запасов незавершенного производства и материально-технических ресурсов;
- сокращения трудозатрат на оперативно-производственное планирование и перепланирование.

На сегодняшнее время в Республике Беларусь имеется ряд компаний, таких как ООО «Техникон», ООО «Патриарх Компьютер Сервис», ЧПУП «Бизнес-интеллект системы», УП «Атекс-Компьютерс», ОДО «Профит», ООО «Альтвольф», ООО «Софтклуб» и др., которые занимаются разработкой, внедрением и сопровождением различных бизнес-решений на основе новейших информационных технологий, в том числе системы оперативного управления предприятием. Они включают в себя список формализованных критериев оценки качества планирования, критерии и ограничения производства.

В целом данные решения обеспечивают автоматизированное выполнение следующих основных функций:

- ведение нормативно-справочной информации;
- производственное планирование;
- управление основным производством, включая:
  - контроль состояния и распределения ресурсов основных производственных процессов;
  - оперативно-производственное планирование основных производственных процессов;
  - диспетчеризация;
  - исполнение;
  - сбор данных основных технологических процессов;
  - отслеживание и прослеживание;
  - анализ эффективности;
- управление запасами;
- управление техническим контролем качества, в том числе:
  - формирование графиков технического контроля;
  - диспетчеризация производственных процессов технического контроля;
  - исполнение производственных процессов технического контроля;
  - сбор данных технологического процесса технического контроля;

- отслеживание и прослеживание;
- управление технологической оснасткой;

- управление производственными процессами испытаний продукции.

Наиболее распространенные системы – системы класса APS (Advanced Planning & Scheduling Systems) и MES (Manufacturing Execution System).

Система APS предоставляет широкие возможности в области планирования на различных горизонтах и этапах цикла планирования. Преимущества данной системы выражаются в следующем [3]:

- одновременный учет производства продукции и движения материальных потоков согласно предварительно построенным цепочкам поставок, масштаб которых может варьировать от внутрицехового и межцехового уровня до уровня взаимодействия предприятия со всеми его внешними поставщиками и смежниками;
- сквозное планирование с учетом разных типов производства (одновременный учет как непрерывного, так и дискретного производства);
- учет ограничений по производственным мощностям, вплоть до каждой единицы цехового оборудования;
- расчет по так называемому «узкому месту» (учитываются только остроресурсные ресурсы);
- учет стандартных технологических ограничений, определенных в нормативной системе на продукцию (например, строгая хронология производственных заданий на полуфабрикат и готовую продукцию);
- перепланирование при возникновении случайных событий сбоя оборудования, брака продукции и сырья, срывов поставок сырья и др;
- возможность интеграции с производственными модулями Oracle E-Business Suite.

В основу APS-системы заложен эвристический метод решения задач календарного планирования, что позволяет с помощью имеющихся вычислительных мощностей получать допустимые расписания и более-менее точно прогнозировать сроки поставок.

При этом APS-системы не ставят себе более сложных задач, к примеру, минимизация в построенных расписаниях времен переналадок, транспортных операций, уменьшение количества задействованного оборудования и т. п., поскольку учет этих требований неминуемо приведет к утяжелению алгоритмов и невозможности за кратчайшее время получать расписания для больших размерностей. В связи с этим APS-системы имеют на своем вооружении крайне ограниченный состав критериев планирования [4]. Кроме того, стандартные настройки данной системы не решают в полной мере проблемы отраслевой специфики.

MES-системы выполняют функции, которые носят оперативный характер и регулируют соответствующие требования не ко всему предприятию, а к той его единице (цеху, участку, подразделению), для которой ведется планирование работ. Из основных функций данной системы являются оперативно-календарное планирование (детальное планирование) и диспетчеризация производственных процессов в цеху. В ней, в отличие от APS-системы, отсутствует функция CSM (автоматизация управления цепочками поставок), которая для последней является основной. Система MES на уровне одного цеха обеспечивает прямую передачу детализированной информации непосредственно от технологического оборудования в АСУ предприятия (базу данных) [2].

Кроме того, алгоритмы MES-систем, хотя и базируются в большинстве случаев на эвристике, но, как правило, значительно сложнее и «умнее» алгоритмов APS. Вначале алгоритм MES находит допустимое решение с учетом всех ограничений и выбранного критерия (частного или интегрального). В дальнейшем, на этапе оптимизации, происходит поиск лучшего расписания. Конечно, полученное расписание также не является оптимальным в полном смысле слова, поскольку поиск оптимума в таких задачах всегда сопровождается со значительными временными затратами (MES-системы строят расписания за 0,1–5 минут на современной технике), но полученные при этом расписания, как правило, уже намного ближе к оптимуму, нежели расписания, построенные APS-системами. В отличие от APS-систем, MES-системы оперируют меньшими размерностями назначения – до 200 станков и 10000 операций на горизонте планирования, который обычно составляет не более трех-десяти смен. Уменьшение размерности связано с тем, что в MES учитывается гораздо большее количество ограничений технологического характера [4]. Еще одно важное преимущество систем MES – учет отраслевых особенностей предприятия, поэтому возможность более полного отражения технологии конкретных производственных процессов.

Однако и системы MES не являются панацеей, гарантирующей идеальные оперативные планы. Прежде всего, дело в том, что уже имеющиеся на рынке системы в достаточной степени универсальны. Следовательно, для внедрения как APS, так и MES требуются дополнительные программные разработки, которые будут учитывать специфические требования. И все же любая из вышеописанных систем оперативно-производственного планирования достойна внедрения. Тем более, что в долгосрочной перспективе затраты на такие системы окупаются повышением эффективности производственного процесса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Громов, С. Возможности использования ERP-системы для поддержки оперативного планирования производства / С. Громов // СЮ. [Электронный ресурс]. – 2009. – №9. – Режим доступа: <http://www.topsbi.ru/?artID=1008>. – Дата доступа: 15.03.2014
2. MES-системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://technikon.by/specialization/avtomatizaciya-proizvodstv-mes/mes-sistemy>. – Дата доступа: 12.02.2014
2. Оперативно-производственное планирование [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.sergeeva-i.narod.ru/opp/page4.htm>. – Дата доступа: 10.02.2014

4. Фролов, Е.Б., Загидуллин, Р.Р. MES-системы, как они есть или эволюция систем планирования производства / Е.Б. Фролов, Р.Р. Загидулин // ERP News [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://erpnews.ru/doc2592.html>. – Дата доступа: 15.03.2014.

**Данилова Н.С.**

старший преподаватель кафедры экономики Минского филиала МЭСИ  
г. Минск, Республика Беларусь  
nsdaniilova@mail.ru

## **МЕСТО ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Система управления устойчивым развитием микроэкономической системой состоит из управляющей и управляемой подсистем. Управляющую подсистему можно охарактеризовать четырьмя переменными: организационная структура, процессы управления, стиль руководства, трудовое поведение.

Для достижения устойчивого развития руководству предприятия, опираясь на организационную структуру управления (ОСУ), необходимо осуществлять следующие функции:

- осуществлять долгосрочное перспективное планирование с помощью элементов ОСУ, связанных со стратегией устойчивого развития предприятия;
- постоянно проводить мониторинг и регулярно анализировать деловую среду организации, опираясь на ОСУ, ее элементы и связи;
- постоянно привлекать заинтересованные стороны и информировать их о деятельности организации и ее планах с учетом уровней управления ОСУ;
- обсуждать взаимовыгодные отношения с поставщиками и партнерами;
- использовать более широкий диапазон мер, включая переговоры, чтобы сбалансировать часто противоречивые потребности и ожидания заинтересованных сторон на всех уровнях управления;
- выбирать и применять общую стратегию развития на предприятии с учетом уровней управления ОСУ;
- прогнозировать потенциальные потребности в ресурсах;
- внедрять процессы управления, соответствующие реализации стратегии развития предприятия и своевременно реагирующие на изменяющиеся условия развития с учетом требований ОСУ и ее элементов;
- регулярно оценивать соответствие стратегическим и текущим планам и процедурам, предпринимать корректирующие и предупреждающие действия на всех уровнях управления ОСУ;
- обеспечивать персоналу на постоянной основе возможность для обучения как для собственной пользы, так и для обеспечения устойчивого развития предприятия и его ОСУ;
- способствовать постоянному улучшению ОСУ.

Если данные условия оценивать качественными единицами измерения, то они становятся показателями, характеризующими уровень устойчивого развития предприятия на момент их измерения. Измеряя уровень развития данных показателей, можно определить на каком уровне развития находится предприятие в данный момент.

Если организационная структура не полностью отражает функции управления устойчивым развитием предприятия, то управления, т. е. воздействия на процессы и процедуры устойчивого развития характеристик предприятия, не будет.

Учитывая, что для достижения устойчивого успеха руководство предприятия должно принять подход с позиции менеджмента качества, процессы управления устойчивым развитием микроэкономической системы, опирающиеся на организационную структуру управления, должны реализовываться через специальные функции управления предприятием, регламентированных «петлей качества» международных стандартов ИСО серии 9000.

Процесс управления специальными функциями управления реализуется через общие функции управления и оценки их уровней управляемости и позволяет определить эффективность специальной функции управления в системе управления устойчивым развитием предприятия. Все функции учитывают особенности их воплощения в стратегическом, текущем и оперативном режиме реализации.

Таким образом, диагностика эффективности управления устойчивым развитием предприятия охватывает восемнадцать функций управления, требует измерения всех показателей, связанных с управлением устойчивым развитием предприятия на конкретный момент времени.

Данная диагностика основана на использовании: организационной структуры управления предприятием; теории измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятия; закона обратной связи и его роли в управлении; штатного расписания и функциональных обязанностей сотрудников предприятия [1,2].

Диагностика эффективности управления устойчивым развитием предприятия на основе ОСУ позволяет оценить:

- связи между подразделениями и специалистами по реализации основных функций управления устойчивым развитием предприятия;
- полноту представленных на предприятии функций управления по реализации основных функций управления устойчивым развитием предприятия;

- целесообразность и наполненность информационных потоков в области реализации основных функций управления устойчивым развитием;

- проблемные зоны в управлении реализацией основных функций управления устойчивым развитием предприятия.

Анализ эффективности процессов управления устойчивым развитием предприятия с помощью организационной структуры управления позволяет сократить время поиска проблемных зон в управлении устойчивым развитием предприятия. Выявляются конкретные должности, сдерживающие успешное развитие предприятия и появляется возможность своевременной корректировки должностных инструкций.

Исходя из этого, можно выделить элементы, описывающие функционирование ОСУ и определить их функциональную зависимость. В таблице 1 «Показатели организационной структуры управления» приведено наименование этих элементов и их идентификаторы.

**Таблица 1. Показатели организационной структуры управления**

№	Наименование показателя	Идентификатор показателя
1	Потенциал организационной структуры управления	$P_{\text{ОСУ}}$
1.1	Штатное расписание	ШР
1.1.1	Уровень управления	$U_{\text{УПР}}$
1.1.2	Сфера ответственности	$СФ_{\text{ОТВ}}$
1.1.3	Численность управленческого персонала (число уровней управления)	$ЧС_{\text{УПП}}$
1.1.4	Численность исполнителей	$ЧС_{\text{ИСП}}$
1.2	Должностные инструкции	ДИ
1.2.1	Функциональные обязанности	ФО
1.2.2	Полнота действий по управлению специальными функциями управления через общие функции управления	$ПДУ_{\text{СФУ}}$
2	Специальная функция управления	СФУ
2.1	Специальная функция управления политикой	$СФУ_{\text{ПОЛ}}$
2.2	Специальная функция управления маркетингом	$СФУ_{\text{МРК}}$
2.3	Специальная функция управления производством	$СФУ_{\text{ПРЗ}}$
2.4	Специальная функция управления финансами	$СФУ_{\text{ФИН}}$
2.5	Специальная функция управления системой менеджмента качества	$СФУ_{\text{СМК}}$
2.6	Специальная функция управления закупками	$СФУ_{\text{ЗКП}}$
2.7	Специальная функция управления реализацией	$СФУ_{\text{РЛЗ}}$
2.8	Специальная функция управления человеческими ресурсами и знаниями	$СФУ_{\text{ЧРЗ}}$

Определим функциональное взаимодействие данных показателей:

$$\text{ОСУ} = F(\text{ПОСУ}; \text{СФУ}) = F(\text{ПОСУ}(\text{ШР}; \text{ДИ}); \text{СФУ}(\text{СФУПОЛ}; \text{СФУМРК}; \text{СФУПРЗ}; \text{СФУФИН}; \text{СФУСМК}; \text{СФУЗКП}; \text{СФУРЛЗ}; \text{СФУЧРЗ})) = F((\text{УУПР}; \text{СФОТВ}; \text{ЧСУПП}; \text{ЧСИСП}; \text{ФО}; \text{ПДУСФУ}); (\text{СФУПОЛ}; \text{СФУМРК}; \text{СФУПРЗ}; \text{СФУФИН}; \text{СФУСМК}; \text{СФУЗКП}; \text{СФУРЛЗ}; \text{СФУЧРЗ})) \quad (1)$$

Для того чтобы определить соответствие организационной структуры управления миссии предприятия, а, соответственно, а основным целями и задачам устойчивого развития предприятия необходимо рассчитать уровень управляемости ОСУ (УУОСУ) и уровень развития ОСУ (УРОСУ), используя теорию измерения управляемости:

$$\text{УУОСУ} = F(\text{УУПОСУ}; \text{УУСФУ}), \quad (2)$$

где:

УУПОСУ – уровень управляемости потенциала ОСУ

УУСФУ – уровень управляемости СФУ

$$\text{УРОСУ} = F((\text{ПОСУ}; \text{СФУ})t) \quad (3)$$

Для оценки эффективности системы управления устойчивым развитием предприятия руководители должны использовать показатели, характеризующие уровень управляемости ОСУ и уровень развития ОСУ. Должны уметь определять их

количественные и качественные оценки, анализировать их развитие во всех условиях функционирования предприятия.

Таким образом, организационная структура управления предприятием позволяет:

- оценить эффективность процессов и процедур управления устойчивым развитием предприятия на всех уровнях управления;
- стимулировать совершенствование процессов управления на всех уровнях управления устойчивым развитием предприятия;
- создать условия персонализированной ответственности всех уровней управления на предприятии за успешное развитие его конкурентоспособности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Высоцкий, О.А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / Под науч. ред. Р.С. Седегова Мн.: Право и экономика. 2004. – 396 с.
2. Высоцкий, О.А. Теория и методология переходных процессов: на примере многоотраслевых производственных предприятий жилищно-коммунального хозяйства / О.А. Высоцкий; под науч. ред. В.Ф. Медведева. – Минск: Право и экономика, 2013. – 220 с.

**Дашкевич Т.В.**, магистр экономических наук  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
consuelo82@mail.ru

### **БИЗНЕС-АНГЕЛЫ И ИХ РОЛЬ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУШЬ**

Белорусская модель формирования социально ориентированной рыночной экономики и стратегия устойчивого развития предусматривают проведение эффективной инновационной и инвестиционной политики. Развитие инновационной деятельности и формирование экономики, основанной на знаниях, имеет особое значение, поскольку конкурентоспособными могут быть только высокотехнологичные и наукоемкие производства и предприятия [2].

Особенностью инновационной деятельности является высокая степень неопределенности ее конечных результатов, что приводит к повышенным рискам при вложении финансовых средств в разработку и создание новой высокотехнологичной продукции. В итоге складывается ситуация, при которой финансовые риски, связанные с неудачной реализацией инновационного проекта, могут оказаться довольно высокими, причем, чем они выше, тем сложнее предпринимателю найти источники финансирования для реализации такого проекта. Между тем, в условиях все более интенсивно разворачивающегося научно-технологического прогресса отказ от осуществления рискованных, но вместе с тем перспективных инновационных проектов грозит большими экономическими потерями ввиду возможной утраты конкурентоспособности производителей на внешнем и внутреннем рынках и, соответственно, неизбежного сокращения объемов производства и сбыта продукции [5].

Конкурентоспособность продукции, производимой внутри страны, на мировом рынке в значительной степени зависит от развития инновационной деятельности. В Германии технологические инновации осуществляют более 70% предприятий, в Эстонии и Финляндии – более половины, а в Беларуси – лишь около 23%. Главной причиной такого низкого показателя является недостаточное финансирование малых инновационных предприятий. Поэтому важно стимулировать субъекты инновационной структуры, которые оказывают содействие инновационным организациям на так называемой «предвечурной» стадии, то есть инкубаторы, технопарки, центры трансферта технологий, управляющие компании, бизнес-ангелов, а также экспертные организации.

**Бизнес-ангелы** – это частные инвесторы, которые вкладывают собственные средства в компании на начальных стадиях развития. Они осуществляют средне- и долгосрочное инвестирование, а также могут помочь определить основную стратегию развития фирмы. Особенностью бизнес-ангельского инвестирования является то, что отсутствуют какие-либо формально зарегистрированные инвестиционные фонды.

Бизнес-ангелы не являются конкурентами венчурным фондам, так как осуществляют инвестирование на разных стадиях развития инновационного проекта или фирмы. Главное отличие **бизнес-ангелов** от **венчурных фондов** состоит в том, что первые вкладывают в проекты свои собственные средства, а вторые привлекают капитал сторонних инвесторов, в том числе институциональных – банков, крупных корпораций, пенсионных и страховых фондов.

Общие объемы бизнес-ангельских инвестиций в мире в несколько раз превышают объемы инвестиций венчурных фондов. Роль бизнес-ангелов в мировой экономике очень значительна, так как они являются основными инвесторами стартового капитала и способствуют реализации инновационных проектов.

Сам термин впервые появился на Бродвее, где под ним подразумевались спонсоры, финансирующие спектакли на благотворительной основе, но не отказывающиеся от части прибыли в случае успеха. Позже термин проник в сферу инноваций и высоких технологий, обеспеченные люди стали финансировать инновационные проекты на начальной стадии образования. Объем бизнес-ангельских инвестиций постоянно возрастал и распространялся на самые различные сектора экономики.

В настоящее время бизнес-ангел – это инвестор, который осуществляет финансирование проектов, а взамен получает долю прибыли в капитале компании. Целью бизнес-ангельского финансирования является рост капитала проинвестированной компании и продажа, в дальнейшем, своей доли по более высокой цене.

Бизнес-ангел – это активный партнер сотрудников профинансированной компании, работающий с ними в единой команде. Как правило, большинство бизнес-ангелов – успешные предприниматели или менеджеры, имеющие опыт создания компаний и реализаций проектов. Поэтому кроме денег, он привносит свои знания, деловые связи и репутацию, от чего компания, в целом, только выигрывает [1].

В Республике Беларусь тоже есть сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов под названием «БАВИН». На данный момент в его составе насчитывается около 20 бизнес-ангелов.

Основными задачами данной организации являются:

- привлечение и отбор проектов стартаперов;
- доработка проектов;
- презентация проектов потенциальным инвесторам.

Развитие любой малой инновационной организации происходит в несколько этапов:

**1 стадия (посевная)** – начальная стадия проекта. На этом этапе имеется проект или идея, формируется фирма, управленческая команда, осуществляются предварительные маркетинговые исследования.

**2 стадия (старт-ап)** – этап, на котором компания уже полностью организована, разработан бизнес-план, имеются опытные образцы продукта, организовано единичное, а в дальнейшем и серийное производство, осуществляются работы по выходу на рынок. На данном этапе финансирование осуществляется бизнес-ангелом.

**3 стадия (ранний рост)** – на данном этапе осуществляется массовый выпуск и реализация готовой продукции на рынке. Устойчивая прибыль еще отсутствует, однако на этой стадии фирма покрывает свои затраты.

**4 стадия (расширение)** – на данном этапе фирма занимает определенные позиции на рынке, получает устойчивую прибыль, происходит расширение производства и рост сбыта продукции, осуществляются новые маркетинговые исследования, увеличиваются объем основных и оборотных фондов.

5 стадия (поздняя стадия, устойчивое развитие) – на этом этапе компания занимает устойчивые позиции на рынке, происходит стабилизация производства, акции компании могут торговаться на бирже.

Однако в первую очередь бизнес-ангелы «БАВИН» рассматривают проекты, которые находятся на начальной стадии развития и несут в себе какую-либо инновационную идею.

В практике работы «БАВИН» применяются 4 способа инвестирования в проекты:

1. *Вложение инвестиций под залог.* Данный способ применяется в локальных проектах, с малыми суммами вложений. Инвестиции в данном случае имеют больше социально ориентированный характер, чем коммерческий.

2. *Вложение под конкретный проект.* Это метод используется в ИТ-компаниях, у которых имеются свои разработчики и учредители, однако недостаточно финансовых ресурсов для реализации конкретного проекта. В этом случае бизнес-ангел имеет доход только от доли в данном проекте, а не от деятельности всей фирмы. Доля инвесторов составляет от 30% до 49%. В таких проектах подписываются 2 договора: о разработке программного обеспечения и об авторских правах.

3. *Вложение в уставный фонд.* При данном способе инвестиции вкладываются в компанию на самой ранней стадии – на стадии идеи. Автор проекта вкладывает свой опыт, активно участвует в реализации проекта, но не вкладывает финансовые средства. Инвестор берет на себя все риски, связанные с ведением бизнеса, поэтому его доля может составлять от 51% до 75%. Однако при успешном ведении бизнеса автор может выкупить часть доли инвестора. В мировой практике подразумевается, что бизнес-ангел выходит из проекта, после того как вернет вложенные средства, т. е. проект выйдет на стадию самоокупаемости. В дальнейшем доля бизнес-ангела в компании продается венчурному фонду [2, 1].

4. *Аренда.* Новый для белорусских бизнес-ангелов способ инвестирования, который лишь недавно стал применяться в стране. Он может быть использован, когда фирме необходимы денежные средства для закупки уникального оборудования [3].

Инновационная деятельность создает предпосылки для научно-технического развития, является его движущей силой. В свою очередь, результаты научно-технического развития создают предпосылки для развития инновационной деятельности, которая опирается на достижения науки и технологий. При этом новые научно-технические знания становятся источником инновационных идей, которые находят практическую реализацию в новых продуктах, доводимых до потребителей, то есть превращаются в инновации.

Инновационность лежит в основе конкурентоспособности экономики Республики Беларусь. Она обеспечивает технологическую безопасность страны и является, таким образом, одной из основных составляющих национальной безопасности государства, гарантом его экономической независимости и политического суверенитета.

Перевод экономики Беларуси на инновационный путь развития – приоритетная задача нашего времени. Поэтому формируемая государственная политика в отношении венчурной деятельности предполагает именно инновационный характер венчурных инвестиций [5]. Одним из важнейших направлений реализации приоритетов инновационного развития страны является создание правовых и организационных условий для развития венчурной деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Иванцов, П.И. Инновационная экономика. – Минск: Дикта, 2012. – 156 с.
2. Инновационная деятельность и венчурный бизнес: научно-методическое пособие / И.В. Войтов, В.М. Анищик, А.П. Гришанович, Н.К. Толочко. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011. – 188 с.



3. Бизнес-ангелы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bavin.by>. – Дата доступа: 21.03.2014.
4. В Беларуси тоже есть бизнес-ангелы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.bagb.by](http://www.bagb.by). – Дата доступа: 24.02.2014.
5. Возможности инвестирования стартапов в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.kollega.by](http://www.kollega.by). – Дата доступа: 12.02.2014.

**Евтушенко С. Н.**, к.э.н.  
 УО «Карпатский институт предпринимательства»  
 г. Хуст, Украина  
 Serg\_evtushenko@ukr.net

## ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях усиления кризисных явлений в экономике, которые сопровождаются рисками убытков, потерей доходов или даже бизнеса, усиление конкуренции вызывает необходимость осуществлять мероприятия по более эффективному управлению активами предприятия. Экономное и результативное выполнение всех управленческих функций основывается на поиске и достижении экономических преимуществ перед конкурентами. Вопросы структурирования финансовых потоков с точки зрения их важности и дальнейшие решения о целесообразности передачи специализированным предприятиям, их сопровождение на принципах аутсорсинга определяют эффективность управления бизнесом в целом. Особое развитие исследования посвященные организации учетных и контрольных функций предприятия с использованием аутсорсинга получили, когда организация учетной функции на предприятии законодательно была нормирована с использованием различных форм, в том числе привлечением других профессиональных ресурсов [1]. Большинство работ, посвященных вопросу сотрудничества с аутсорсинговыми фирмами по ведению бухгалтерского учета, имеют информационный, прикладной характер. Чаще всего они направлены на определение преимуществ или недостатков передачи обслуживания учетных задач предприятия аудиторским или иным аутсорсинговым фирмам. По этим вопросам накоплено много материала, но он требует научного обобщения и систематизации.

Что касается бухгалтерского аутсорсинга, термин является широко используемым в международной практике, поскольку развитие подобных услуг за рубежом поставлено на поток. Большинство небольших и крупных фирм вообще не содержат штатных бухгалтеров. Фирмы-аутсорсеры готовят первичную документацию по хозяйственным операциям; разрабатывают концепцию учета и проводят консультирование; составляют регистры учета; начисляют заработную плату и вычисляют налоги на фонд оплаты труда; рассчитывают все налоги; заполняют бухгалтерскую отчетность (отчеты, декларации); сдают отчетность в налоговую инспекцию и социальные фонды; представляют интересы в налоговой инспекции и социальных фондах; принимают на своей территории инспекторские проверки из налоговой инспекции и фондов [2].

Устойчивый спрос на услуги аутсорсинга формируется за счет предприятий малого бизнеса, насчитывающих в штате несколько работников, предприятий, не имеющих постоянного офиса, с небольшим документооборотом, а также холдингов [3, с. 26].

Аудиторским заданием является подтверждение способности обеспечения цели учетного процесса, который происходит с привлечением третьих сторон (аутсорсинговых, аудиторских, консалтинговых фирм), которая должна основываться на научном определении сути аутсорсинга и его влияния на реализацию учетной функции предприятия. Теоретическим основанием применения аутсорсинга выступает разделение труда во время производственных процессов на предприятии. «Разделение труда – сложное сотрудничество работающих лиц», – отмечал известный экономист А. Смит. Он называл разделение труда «дифференциацией трудовой деятельности, приводящей к стабильной специализации». В свою очередь, это сказывается на производительности труда, испытывает «наибольший прогресс» при «значительной доле искусства, умения и сообразительности, с которыми он направляется» [4].

Практическое обоснование применения аутсорсинга бухгалтерской функции предоставляется экспертами и практиками, которые на основе эмпирических исследований и собственных выводов рассматривают эти процессы, анализируя преимущества и недостатки. Аудиторы, оценивая эффективность формирования отчетности и эффективность управления предприятием, рассматривают использование аутсорсинга как бухгалтерской функции, и как прогрессивную форму организации труда, как объект повышенного риска.

Вывод, к которому приходят предприятия, избравшие аутсорсинговое обслуживание бухгалтерского учета и отчетности, заключается в необходимости осуществлять усиленный контроль над обменом документами и документооборотом на самом предприятии, что требует дополнительных затрат времени. А именно эти расходы не учитывались при определении экономии средств, которая была и является основным аргументом в пользу использования аутсорсинга.

Отдельными практиками неэффективное использование аутсорсингового ресурса в учете объясняется тем, что участники этого процесса имеют изначально разные цели. Предприятию-заказчику нужна полная и достоверная учетная информация, финансовая и налоговая отчетность на фоне сокращения расходов на ведение учетной функции, а аутсорсинговая компания оптимизирует свои расходы (иногда за счет качества предоставляемых услуг), стремится получить прибыль и минимизировать риски ответственности.

В Украине аутсорсинг находится в стадии формирования. Постепенно создается инфраструктура, позволяющая свободно выбирать внешние пути решения внутренних проблем. Передача бухгалтерии на аутсорсинг позволяет экономить

предприятию до 30%. Выгоды – не только в экономии на штате. С точки зрения владельца бизнеса или управленца, аутсорсинг позволяет руководителю заниматься своей непосредственной деятельностью [2, с. 24] и реально экономить на расходах (зароботная плата, комплектация рабочего места).

Также стоит отметить, что аутсорсинг выгоден тем, кто занимается сезонным бизнесом: пропадает необходимость ежеквартально набирать новый штат финансистов или бухгалтеров или, наоборот, содержать штат сотрудников в течение периода, когда предприятие не занимается хозяйственной деятельностью.

Если бухгалтерский учет полностью поручено сторонней фирме, отпадает необходимость содержать свою бухгалтерию. Внештатного бухгалтера выгодно использовать малому и среднему бизнесу. Небольшому предприятию это выгодно в плане заработной платы, а также экономии средств на компьютерных программах, обеспечивающих нормальную работу бухгалтерской службы. Кроме того, таким предприятиям сложнее отслеживать изменения в законодательстве. Однако считаем, что применение аутсорсинга бухгалтерского учета не лишает предприятия потребности в бухгалтерских кадрах. Специалисты нужны для дальнейшего контроля над предоставляемыми услугами, координации сотрудничества и принятия решений о границе предоставления бухгалтерских услуг. Что касается практического аспекта, нельзя большинство финансовых вопросов поручать независимым фирмам. Бизнес-стратегия обязательно должна быть согласована с соответствующими рисками.

Итак, при организации бухгалтерского аутсорсинга прежде всего необходимо зафиксировать в договоре процедуру взаимодействия, отметив и круг обязанностей для каждого конкретного случая. Такой договор должен быть достаточным по объему, чтобы предусмотреть процедуры обмена документами, предоставления отчетной информации, других промежуточных сводных данных с указанием сферы контроля и ответственности. Области ответственности подлежат и ошибки первичных документов, и ошибки учетных процессов, своевременность представления, визирования и соблюдения процедур сдачи (в том числе в электронном виде) отчетности.

Аудитор, проявляя и идентифицируя риски применения аутсорсинга как формы организации учетного процесса, должен оценить действенность управленческой системы по реагированию и минимизации этих рисков. Руководство предприятия самостоятельно принимает решение, в какой форме реагировать на риски, с учетом оценки вероятности и влияния риска, расходы, связанные с реагированием на риск, по сравнению с полученной выгодой от его уменьшения.

Аудиторы, оценивая организацию учетной функции на предприятии с помощью аутсорсинга, должны исходить из утверждения, что в современных обстоятельствах это является одной из наиболее эффективных стратегий ведения бизнеса. Объектом аудиторских оценок становится организация процесса, которая должна предусматривать распределение ответственности участников аутсорсинга бухгалтерской функции, определяющей качество управления рисками функционирования системы учета предприятия.

Часто использование аутсорсинга может создавать дополнительные трудности. Переходу к использованию услуг по бухгалтерскому учету должен предшествовать тщательный анализ.

Аутсорсинг – современный термин, но невозможно его «слепое» и бездумное использование на предприятиях. Поскольку эта достаточно молодая, быстро переменяющаяся и разветвленная услуга требует ряда существенных правовых доработок. Одновременно в теории определения правовых норм функционирования аутсорсинга бухгалтерского учета является достаточно сложным с точки зрения брака комплексных работ и учитывая отсутствие существенного практического опыта предоставления таких услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Данилкин, И. Свой или чужой? Бухгалтерский аутсорсинг [Электронный ресурс] // Бизнес-журнал. – 2005. – № 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://offline.business-magazine.ru/2005/63/169793/page/all>.
3. Хибакова, О. Добрая фея бухгалтерского учета // Аудит. – 2006. – № 6. – С. 24–26.
4. Смит, А. «Исследование о природе и причинах богатства народов». – Книга 1. Причины увеличения производительности труда и порядок, в соответствии с которым его продукт естественным образом распределяется между различными классами народа. – М.: Эксмо. – 2001. – 960 с.

**Ермакова Э.Э.**

УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
[ermakova.eleonora@gmail.com](mailto:ermakova.eleonora@gmail.com)

#### РЕЙТИНГ ВУЗА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В современном мире рейтинг достаточно распространенное понятие для развитых стран. Деятельность рейтинговых агентств началась в США в конце XIX века, в дальнейшем рейтинговые агентства появились в Канаде, в 70-е годы XX века рейтинговая деятельность появляется в Европе, Азии, Австралии, в странах Латинской Америки [1]. Мировые рейтинговые агентства накопили достаточный опыт в методологии рейтингов стран, регионов, ведущих банков, корпора-

ций, ценных бумаг, страховых компаний, университетов и других объектов исследования, однако проблема методологии рейтингования остается открытой, теоретические исследования рейтингов являются актуальными.

Несмотря на относительно длительную историю развития рейтинга в социально-культурном развитии, распространение рейтингов в сфере высшего образования сравнительно новое явление.

Системы образования всех стран развиваются в условиях усиления конкуренции на национальном и международном уровнях, повышения требований к качеству образования и эффективности деятельности, способности отвечать потребностям общества [2]. В связи с ростом конкуренции на рынке образовательных услуг, сравнение университетов достаточно востребовано.

В сфере высшего образования Беларуси сегодня также отмечается значительная конкуренция, каждый вуз в сложившихся условиях прилагает немало сил для наращивания конкурентных преимуществ и завоевания прочных позиций на рынке образовательных услуг.

Под конкурентоспособностью можно понимать способность субъекта участвовать в конкурентной борьбе и одерживать победу, используя при этом свои преимущества. Важнейшими же факторами конкурентоспособности как отдельного человека, так и компании являются умение нахождения неординарных идей и неожиданных бизнес-решений, нестандартное мышление, активность.

Проблемы рейтингов университетов изучали с разных точек зрения М.М. Ковалев, С.В. Абламейко, А.Б. Гедранович, А.В. Козулин, Б.А. Железко.

Рейтинг, в соответствии с исследованиями С.В. Абламейко – это централизованное сравнение показателей вузов на основе данных, которые черпаются из единообразных источников, и по единым критериям [3].

Слово рейтинг (от лат. rating) означает оценку, отнесение к классу, разряду, категории и буквально переводится как «положение, класс, разряд, ранг» [4].

Белорусский ученый А.Б. Гедранович под термином рейтинг понимает централизованное сравнение вузов, данные для расчёта которого черпаются из единообразных источников, что сокращает искажения информации об учреждениях для потребителей [5].

С позиции белорусского ученого А.С. Михалёва, рейтинг вуза – это положение вуза среди ему подобных, оцениваемое определённым количеством баллов по целому ряду показателей [6].

Российские ученые Г.Г. Азгальдов и А.В. Костин определяют рейтинг вуза как место, занимаемое вузом в упорядоченном по убыванию (глобальном, национальном, региональном, отраслевом или др.) ранжированном списке. Причем его порядковый номер несет количественную информацию о качестве (или о свойствах, составляющих качество) вуза в сравнении с другими вузами списка [7].

Таким образом, рейтинг – это комплексная оценка потенциала университета, которая определяет его конкурентоспособность и подразумевает отнесение вуза к классу, категории или рангу. Для определения оценки используется совокупность многих показателей, полученных формализованными и интуитивными методами.

В образовательной сфере взаимодействует большое число участников, экономические интересы которых пересекаются. Усиливается конкурентная борьба вузов на рынке образовательных услуг за абитуриентов в связи с демографическими проблемами, за различные формы финансирования, за рынки труда, за рынки интеллектуальной собственности.

В большинстве стран с развитыми системами высшего образования обычным явлением стало рейтингование вузов. И это в первую очередь связано с ростом потребности общества и государства в достоверной информации о реальном положении в системе высшего образования и, конечно, для привлечения внимания абитуриентов, работодателей, руководителей вузов и представителей органов управления к вопросам качества образования в высших учебных заведениях [8].

Сегодня в Беларуси назрела реальная потребность в объективном и независимом анализе деятельности вузов, в разработке действенных механизмов и инструментов внешнего и внутреннего мониторинга, в сравнительной оценке эффективности потенциала высшей школы, что может быть выражено в рейтинговой оценке.

Прежде всего, необходимость ранжирования связана с жесткой конкуренцией, в которой находятся вузы Беларуси. Тенденция сокращения численности студентов, наметившаяся с 2011 года, в ближайшее десятилетие будет сохраняться. Это говорит о том, что конкуренция между вузами и борьба за абитуриентов будут продолжать расти.

Потребность ранжирования определяется также наличием спроса на высшее образование, повышением требований общества к качеству образования и заинтересованности потенциальных потребителей образовательных услуг в лице абитуриентов и их родителей в доступной и достоверной информации о динамике, тенденциях, конкурентоспособности различных вузов.

Бизнес, взаимодействуя с вузами для подбора персонала из числа выпускников, заинтересован в результатах компетентных оценок. При первичном приеме на работу специалиста часто важную роль играет то, в каком вузе он обучался. Высокий рейтинг вуза предполагает востребованность его выпускников и более высокий уровень заработной платы.

Формированию национальной системы рейтингования вузов и участию белорусских вузов в международных рейтингах способствует также интернационализация науки и высшего образования, развитие международного сотрудничества в научной и образовательной сферах. Уровень международной мобильности студентов находится в стадии интенсивного роста, вузы Беларуси повышают предложение образовательных услуг на мировом рынке: увеличивается количество иностранцев, приезжающих учиться в Беларусь, и численность белорусов, обучающихся в зарубежных вузах.

Необходимость совершенствования методов оценки деятельности вузов связана также с изменяющимися требованиями внешней среды – ускоряющимися темпами научно-технологического и социально-экономического развития общества.

Кроме этого, результаты рейтинга являются источником информации о состоянии вуза для внутреннего пользования. Для научно-педагогических работников и руководства важно знать, какое место в научно-образовательном пространстве

занимает университет. Информация может быть использована с целью анализа своей деятельности, определения дальнейшего направления развития, оптимизации внутренних возможностей и разработки стратегии повышения конкурентоспособности. Вузы, являясь потребителями рейтингов, используют эту информацию для отслеживания изменений, происходящих во внешней среде, для определения своего положения на рынке, для возможности информирования общества о качестве предлагаемых услуг.

Таким образом, рейтинги вузов являются важнейшей составляющей в области обширного информационного поля, выполняя важную роль снижения информационной неопределенности для субъектов рейтингования и всех участников рынка образования.

Наблюдается высокая степень доверия к рейтингам в силу простоты интерпретации результатов, однако рейтинги не лишены и определенных недостатков, методы рейтингования и сами результаты подвергаются вполне обоснованной критике со стороны исследователей этой проблемы.

Основная сложность работы с рейтингом состоит в обобщении и сравнении информации о различных явлениях или процессах. В первую очередь – это отсутствие информационной прозрачности в деятельности вузов. Разработчикам рейтингов приходится использовать показатели, характеризующие деятельность вузов, исходя из доступности соответствующих данных, однако полная информация по множеству аспектов деятельности вузов недоступна. Во-вторых, вузы могут предоставлять излишне оптимистичную информацию, завышая результаты своей деятельности. В связи с этим следует отметить важность источника информации полученных данных для построения рейтинга.

Главной методологической проблемой рейтингов является сложность агрегирования показателей различного характера и субъективность весовых коэффициентов индикаторов. Итоговый результат рейтинга состоит в комбинировании разного типа показателей в одном индексе, вследствие чего адекватность рейтинговой оценки может, например, зависеть от определения веса того или иного показателя при использовании метода сложения взвешенных значений индикаторов. Изменение весов индикаторов значительно влияет на результат, а определение веса не является научно-обоснованным. Разработчики рейтингов присваивают веса показателям исходя из собственного представления о важности того или иного показателя.

Проблемный момент рейтингов – использование экспертных методов оценки. Основным недостатком метода экспертных оценок является проявление субъективизма экспертов.

Очевидно, что рейтинг – это неидеальный механизм и может служить лишь косвенной информацией для принятия решений любого из заинтересованных участников процесса. Тем не менее уровень интереса к рейтингам не снижается и со стороны критиков и со стороны исследователей и аналитиков. На сегодняшний день известны несколько популярных рейтингов вузов, ежегодно появляются новые рейтинги и продолжается работа по анализу существующих методологий и разработке новых методов построения рейтингов: проблема эта становится все более актуальной и требует дальнейших исследований.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Абламейко, С.В. Национальные и международные рейтинги учреждений высшего образования и вхождение в них вузов Республики Беларусь.
2. Азгальдов, Г.Г., Костин, А.В. Российский рейтинг вузов // Аккредитация в образовании. – Март 2013.
3. Владимирова, А.И. О международных связях – М.: ООО «Издательский дом Недр», 2010. – 59 с.
4. Гедранович, А.Б. Аналитический обзор № 15 «Международные и национальные рейтинги высших учебных заведений. Участие белорусских вузов в Международных рейтингах» / А.Б. Гедранович. – Минск, 2009. – С. 49.
5. Интернационализация высшего образования: тенденции, стратегии, сценарии будущего / М.Л. Агранович [и др.]; Национальный фонд подготовки кадров. – М.: Логос, 2010. – 280 с.
6. Карминский, А.М. Рейтинги в экономике: методология и практика / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров; Под ред. А.М. Карминского. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 240 с.
7. Козулин, А.В. Модели Рейтинга университетов // Белорусский банковский бюллетень. – 2001. – № 23. –
8. Михалёв, А.С., Ткаченко, Е.Л. Закон конкуренции, функционально-стоимостный анализ и рейтинги частных вузов // Инновационные образовательные технологии. – № 3. – 2006 г. – С. 56–64.

**Заборовская О.В.**, д.э.н., профессор  
 АОУ ВПО Ленинградской области «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»  
 г. Гатчина, Ленинградская область, Россия  
 ozabor@mail.ru  
**Ниязова С.Р.**  
 НОУ ВПО «Институт бизнеса и политики»  
 Москва, Россия

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Инновационная деятельность в экономике может рассматриваться как особый вид экономической деятельности, связанный с разработкой и использованием инноваций хозяйствующими субъектами в коммерческих целях извлечения дополнительной прибыли, приводящий к общему повышению эффективности экономической системы в стратегической перспективе, основанному на обновлении средств производства и росте качества человеческого капитала. Инновационная деятельность это процесс, этапами которого выступают появление соответствующих идей, впоследствии подвергаемых научным исследованиям, опосредование идей интеллектуальной собственности и инновационных решений, внедрение инноваций в производство, достижение экономического успеха на инновационной основе. Результатом инновационной деятельности в конечном итоге становится рост экономического потенциала и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, региональной и национальной экономики.

В условиях необходимости обеспечения долгосрочной конкурентоспособности предприятия российских регионов во все большей мере осознают необходимость активизации инновационной деятельности.

Выделим ряд особенностей современной инновационной деятельности российских предприятий.

1. За последние пять лет принято значительное количество законодательных и нормативных актов, посвященных инновациям. Назовём наиболее значимые среди них. Магистральные направления развития российской экономики были определены в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, принятой в 2011 г. Осознание необходимости обеспечения инновационного вектора развития выразилось в принятии в декабре 2013 года Государственной программы «Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика». Общий объём расходов федерального бюджета по этой программе составляет 356 691 095,30 тыс. руб.

В мае 2013 г. утверждена Концепция федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2014–2020 годы.

Организована Правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям, в работе которой отдельное внимание уделено развитию инновационных территориальных кластеров. Так, на основании конкурсного отбора в августе 2012 года был принят Перечень инновационных территориальных кластеров, осуществляющих свою деятельность в регионах РФ, которые могут рассчитывать на приоритетную государственную поддержку в рамках государственно-частного партнерства.

При этом отметим, что законодательно-нормативная среда регулирования инновационной деятельности в основном представлена федеральным уровнем, в то время как инновационная деятельность осуществляется в рамках региональной экономики.

2. Инновационная активность предприятий заметно дифференцирована в зависимости от региона (в табл. 1 отражены количественные характеристики дифференциации в разрезе федеральных округов). Основная доля производства инновационных продуктов и услуг приходится на Приволжский (950604, 8 млн. руб. или 33%) и на Центральный (938153,2 млн. руб. или 33%) федеральные округа.

Заметно отстают в развитии инновационных продуктов и услуг Южный (51801,6 млн. руб. или 2%) и Северо-Кавказский (27010,1 млн. руб. или 1%) федеральные округа.

**Таблица 1. Производство инновационных товаров и услуг по федеральным округам**

	Инновационные товары и услуги (млн. руб.)			
	2009	2010	2011	2012
Российская Федерация	934 589,0	1 243 712,5	2 106 740,7	2 872 905,1
Центральный федеральный округ	241 621,3	290 757,6	480 327,4	938 153,2
Северо-Западный федеральный округ	77 349,9	120 105,5	196 049,1	298 020,1
Южный федеральный округ	66 394,3	86 558,4	59 811,8	51 801,6
Северо-Кавказский федеральный округ	17 526,3	27 682,6	31 941,8	27 010,1
Приволжский федеральный округ	398 126,8	545 954,9	781 944,9	950 604,8
Уральский федеральный округ	86 914,4	109 584,6	179 708,9	148 696,2
Сибирский федеральный округ	33 290,7	46 890,0	88 866,0	117 118,0
Дальневосточный федеральный округ	13 365,1	16 178,9	288 090,7	341 501,1

3. Роль малого бизнеса в инновационной деятельности остается незначительной. Так, в эту деятельность в 2012 году было вовлечено всего 5,1% российских малых предприятий, при этом межрегиональной дифференциации практически не

наблюдается, а по сравнению с 2007 годом это количество увеличилось менее чем на 1%. Следовательно, меры государственной поддержки малого инновационного бизнеса, в том числе на региональном уровне, нельзя признать достаточно эффективными.

4. В структуре инновационной активности предприятий преобладают технологические инновации (83% из всех инновационно активных предприятий в 2012 году осуществляли именно технологические инновации), что в целом свидетельствует об ориентации российского инновационного процесса на преобразующие инновации стратегического характера.

5. Узким местом остается подготовка кадров для инновационно активных предприятий, это касается как промышленного персонала, так и управленческих кадров. Это усугубляется общим кадровым голодом промышленных предприятий в европейской части России в части квалифицированных рабочих.

6. Внедрение инноваций крупными промышленными гигантами, как правило, сопровождается высвобождением рабочей силы, что может приводить к росту социальной напряженности, в особенности, в моногородах. Следовательно, региональные власти должны разрабатывать опережающие меры, направленные на трудоустройство таких работников, а при формировании региональной инновационной политики учитывать возможности диверсификации региональной экономики.

7. Элементы национальной и региональных инновационных систем действуют в значительной степени разрозненно. Так, связи между предприятиями, научными учреждениями, высшими учебными заведениями недостаточно устойчивые.

8. Региональные инновационные территориальные кластеры, поддерживаемые федеральным центром, являются перспективной моделью взаимодействия участников региональной инновационной системы, учитывающей как инновационный потенциал конкретного региона, так и особенности промышленного производства. Так, в таких кластерах взаимодействуют предприятия, имеющие разработки мирового уровня, демонстрирующие устойчивый экономический рост, а также научные и образовательные организации с высоким инновационным потенциалом. Движение финансов в рамках ИТК способно обеспечить преодоление нехватки ресурсов, столь характерной для деятельности инновационно активных предприятий. Особо отметим, что в перечень ИТК включены наукограды и закрытые территориальные образования. Представляется, что поддержка таких региональных структур более продуктивна с точки зрения развития инновационной деятельности предприятий, чем, например, концентрация ресурсов в Сколково.

Для обеспечения инновационной деятельности предприятий на микроуровне необходима разработка системы управления инновационной деятельностью (СУИД), включающей в себя субъект управления и объект управления, отличающиеся в зависимости от конкретных условий реализации и уровня анализа (рис. 1).

Главная цель СУИД должна соответствовать стратегической цели предприятия, в качестве которой целесообразно использовать рост рыночной стоимости предприятия.

Субъект управления, или управляющая подсистема, может быть представлен как совокупность шести базовых элементов: организационной структуры управления инновационной деятельностью, кадров, обеспечивающих инновационную деятельность, методов ведения инновационной деятельности, инструментов инновационной деятельности, информационной поддержки инновационной деятельности и технических средств управления инновационной деятельностью.

Управляемой подсистемой или объектом управления в СУИД является инновационная деятельность и элементы этой деятельности – идеи, ресурсы, выделяемые для ведения инновационной деятельности, новые технологии, новые продукты, знания, прибыль предприятия как результат коммерциализации разработок и, наконец, степень достижения цели предприятия.



Рис. 1. Обобщенная структура СУИД предприятия

Для российских предприятий в области управления инновационной деятельностью характерны следующие особенности:

- отставание от мирового уровня научно-технического прогресса;
- слабое информационное обеспечение инновационной деятельности;
- стремление минимизировать затраты на инновационную деятельность;
- отсутствие собственных финансовых ресурсов и сложности с привлечением заемных средств для обеспечения инновационной деятельности;
- отсутствие собственных научно-исследовательских подразделений и слабые связи с научно-исследовательскими организациями, вузами;
- нехватка квалифицированных кадров, способных заниматься научно-исследовательской и внедренческой деятельностью;
- слабая работа по выявлению потребностей рынка в инновациях;
- невостребованность результатов инновационной деятельности со стороны производственных, сбытовых и обеспечивающих структур, отсутствие гибкости в работе перечисленных подразделений;
- оппортунистическое поведение работников предприятия, в том числе управленческого звена, по отношению к инновациям;
- длительный инновационный цикл;
- ограниченность распространения инноваций.

Организационное оформление СУИД на предприятии допускает два возможных базовых варианта:

- выделение управления инновационной деятельностью в одну или несколько взаимосвязанных организационных единиц;
- интеграцию управления инновационной деятельностью в деятельность всех организационных подразделений предприятия.

Первый вариант, по нашему мнению, целесообразно использовать для предприятий с однородной сферой деятельности и относительно низкой интенсивностью научно-исследовательской деятельности. В этом случае подразделение, отвечающее за инновационную деятельность, подчиняется непосредственно руководителю предприятия, а результаты разработок внедряются преимущественно административными методами. Такому способу организации СУИД присущи достоинства и недостатки, характерные для специализации деятельности по функциональному принципу.

Современный подход к интеграции инновационной деятельности с операционной деятельностью предприятия предполагает создание научно-технического комплекса, составляющего единый цикл «наука – производство». Полная децентрализация управления инновационной деятельностью на относительно крупных производственных предприятиях представляется сложно осуществимой. Кроме того, такая организация может повлечь множественное дублирование функций и информационных потоков.

Указанный выше недостаток в значительной мере преодолевается за счет распределения подразделений, занимающихся инновационной деятельностью, по разным уровням управленческой структуры, при наличии четких каналов взаимодействия и системы координации. Это позволяет достичь гибкости СУИД, в том числе посредством использования горизонтальных связей между подразделениями.

Успешному функционированию СУИД должны способствовать подбор и подготовка инновационно ориентированного научного, управленческого и производственного персонала и создание сквозной системы мотивации инновационной деятельности по вертикали и горизонтали. При этом необходима высокая степень прозрачности деятельности предприятия на всех уровнях, а также осведомленности всех работников о целевых ориентирах и рыночном положении предприятия.

Гибкость инновационной деятельности и быстрое реагирование на вызовы конкурентной среды и/или использование открывающихся новых возможностей могут быть достигнуты в рамках матричных структур. В этом случае возникающие инновационные задачи решаются с помощью создаваемых на временной основе организационных формирований, сформированных на срок разработки и внедрения определенного новшества из высококвалифицированных специалистов разного профиля и прекращающих свое существование по завершении разработки. Данный механизм позволяет сократить сроки реализации проектов, объединить специалистов разных профилей и снизить издержки на разработку и внедрение инноваций.

В рассмотренных выше вариантах инновационная деятельность осуществляется в организационно-правовых рамках предприятия, и финансовые операции и результаты, связанные с этой деятельностью отражаются в документах предприятия. Однако следует учитывать, что отдельная инновационная разработка на начальной стадии требует затрат, которые могут окупиться только в последующие периоды. Таким образом, совокупный финансовый результат и рассчитываемые на его основе показатели эффективности снижаются, что сказывается на возможностях привлечения внешнего финансирования и на имидже предприятия. Сокращение возможностей внешнего финансирования, в свою очередь, вынуждает предприятие использовать для финансирования инноваций собственные ресурсы, в том числе, за счет сокращения или полного отказа от выплат доходов учредителям, в результате чего положение предприятия становится еще более уязвимым.

По нашему мнению, во избежание такого порочного круга инновационные подразделения предприятия могут быть выделены в самостоятельную организационно-правовую единицу и наделяемую капиталом в объеме, позволяющем реализовать разработку. При этом в финансовой отчетности использованные средства фигурируют не как затраты, а как вклад в уставный капитал дочернего предприятия, что не влечет сокращения валюты баланса, хотя и ухудшает показатели эффективности использования активов. Данный экстернальный способ организации СУИД способствует превращению инновационной деятельности в операционную деятельность дочернего предприятия.

Выбор способа организационного оформления СУИД на предприятии зависит от целей, которые перед ней ставятся и функций, которые на нее возлагаются. Эффективная СУИД в полной мере использует преимущества внешней среды, определяемой государственным регулированием.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» (новая редакция) [Электронный ресурс]. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 21.12.13 г. № 2492-р // Портал Государственных программ РФ. – Режим доступа: [//www.gosprogrammy.gov.ru](http://www.gosprogrammy.gov.ru). – Дата обращения 10.03.14 г.
2. Концепция федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2014–2020 годы [Электронный ресурс]. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 2 мая 2013 г. № 736-р // Министерство образования и науки РФ. – Режим доступа: [//минобрнауки.рф/документы](http://минобрнауки.рф/документы) Дата обращения 15.03.14 г.
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации 2227-Р от 8 декабря 2011 года // ГАРАНТ. Информационно-правовой портал. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124>. – Дата обращения 11.03.14 г.
4. Перечень инновационных территориальных кластеров, утвержденных Председателем Правительства РФ 28.08.12 г. [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития РФ. Официальный сайт. Об утверждении перечня инновационных территориальных кластеров. – Режим доступа: [// www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120907\\_02](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120907_02). – Дата обращения 07.03.14 г.

**Зазерская В.В.**, к.э.н., доцент  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
[zazerskaya@mail.ru](mailto:zazerskaya@mail.ru)

## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

На современном этапе развития эффективность экономики определяется степенью развития инновационных процессов. Под инновационным развитием ЖКХ М.Д. Фатиев понимает цепь реализованных в данной сфере новшеств. Результат зависит от комплексного подхода реализации инноваций, включающего внедрение новшеств в оказание жилищно-коммунальных услуг и в обслуживание и управление – управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажу [1]. Таким образом, инновационное развитие включает в себя наряду с основным инновационным процессом, также развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления. В этой связи инновационное развитие городского хозяйства соотносится с доступными ресурсами, фактической и возможной структурой управления, и выражается в инновационной программе развития. Составление такой программы будет отражать инновационного потенциала ЖКХ города, оценка которого проводится через поиск резервов внутренних ресурсов. От состояния инновационного потенциала зависят масштаб и качество результатов научных исследований и научно-технических разработок.

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) является одной из ведущих отраслей городской экономики, от эффективности развития которой напрямую зависит качество жизни населения. Компетенции и возможности городских органов власти на данном этапе преобразований отрасли сосредоточены в сфере демонополизации и развитии конкуренции. Действующая система управления ЖКХ характеризуется рядом недостатков, без устранения которых в принципе невозможно вести речь о нормализации функционирования отрасли, повышении надежности и качества жилищно-коммунальных услуг. Основным принципом государственного регулирования ЖКХ на данном этапе является координация и информационная поддержка экономических интересов субъектов этих взаимоотношений, в том числе и при формировании инновационных программ развития ЖКХ.

Все вышеизложенное обуславливает необходимость поиска новых путей нахождения возможных резервов социально-экономической эффективности деятельности и улучшения качества предоставляемых услуг в сфере ЖКХ, что в рыночных условиях невозможно без активного привлечения инновационных факторов.

Поэтому научные исследования, направленные на создание эффективных механизмов и способов формирования и реализации инновационных программ развития городского жилищно-коммунального хозяйства являются актуальными.

Вопросы, касающиеся изучения проблем управления ЖКХ и социально-экономических преобразований, широко изучаются в научных работах А.Г. Воронина, А.Г. Быкова, Л.Н. Чернышова и ряда других авторов. Однако в современных условиях необходимо комплексно изучить инновационное развитие ЖКХ в экономическом, социальном, техническом и экологическом аспектах.

Результаты разработанной стратегии инновационного развития необходимо представить в инновационной программе, реализация которой позволит сформировать эффективную систему стратегического управления отраслью, поддержать интересы всех участников экономических отношений и обеспечить требуемый объем и уровень качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, т. к. в последнее время прослеживается тенденция выбора собственниками жилищно-коммунального фонда управляющих компаний по обслуживанию и содержанию жилищного фонда, то в дополнение к инновационным



программам в отрасли, направленным на развитие конкурентной среды, необходимо организовать мониторинг деятельности управляющих компаний в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг, что позволит обеспечивать качество оказываемых услуг и стимулировать более эффективное использование финансовых ресурсов.

Для обеспечения качественными услугами необходимы новые технологии, требующие инвестиций достаточно больших объемов. Однако в настоящее время у собственников объектов ЖКХ средств на реализацию инновационных проектов недостаточно.

В системе ЖКХ ведется работа по привлечению инноваций. Так, Министерство жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь регулярно объявляет открытый конкурсный отбор проектов и работ для включения в Перечень проектов (работ), финансируемых за счет средств инновационного фонда Минжилкомхоза [2].

В конкурсе могут принимать участие организации, подчиненные Минжилкомхозу, и хозяйственные общества, акции которых принадлежат Республике Беларусь и переданы в управление Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь, принимающие участие в формировании инновационного фонда Минжилкомхоза на основании уплаты налога на прибыль в республиканский бюджет, а также научные, проектные и конструкторские организации вне зависимости от подчиненности.

Предложения могут быть направлены на выполнение:

- 1) инновационных проектов;
- 2) научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ;
- 3) работ по подготовке и освоению новой или усовершенствованной продукции, освоению новой или усовершенствованной технологии;
- 4) информационное обеспечение инновационной деятельности, включая проведение научно-практических мероприятий (конференций, семинаров, выставок).

Финансирование инновационных проектов за счет средств инновационного фонда Минжилкомхоза осуществляется при условии их соответствия следующим критериям:

- организация технологического процесса, обеспечивающего средний уровень добавленной стоимости на одного работающего, аналогичный уровню Европейского союза по соответствующему виду экономической деятельности либо превышающий этот уровень;

- экспортная ориентированность (превышение экспорта над импортом) проекта;

- создание и внедрение технологий и (или) новой для Республики Беларусь и (или) мировой экономики продукции.

Финансирование НИОК(Т)Р, направленных на разработку новых видов наукоемкой и высокотехнологичной продукции, новых или усовершенствованных технологий, новых услуг за счет средств инновационного фонда Минжилкомхоза происходит при условии их соответствия приоритетным направлениям научных исследований и научно-технической деятельности в Республике Беларусь.

Конкурсный отбор и экспертизу проектов и работ осуществляет научно-технический совет министерства.

Для участия в конкурсе претенденты представляют в Минжилкомхоз следующие документы:

- заявку на участие в конкурсе с обоснованием необходимости выделения средств из инновационного фонда, направлений их использования;

- техническое (научное) задание, технико-экономическое обоснование проекта (работы);

- календарный план на проведение работы, утвержденный руководителем организации-участника.

- иные документы (при необходимости), связанные с выполнением проектов (работ), подтверждающие выполнение требований норм Положения о порядке формирования и использования средств инновационных фондов.

Эта отрасль народного хозяйства обладает потенциально очень перспективным рынком, огромным ресурсным потенциалом по воде и по газу. Расход энергоресурсов по предприятиям ЖКХ в среднем у нас на четверть выше, чем в современных государствах Европы. Сохраняется большой процент потерь ресурсов в сетях при транспортировке до потребителя. Все это составляет огромный ресурс для экономии за счет внедрения современных технологических и управленческих решений.

Инновационный вариант развития ЖКК должен разрабатываться с учетом выявления дополнительных экономических и производственно-технических возможностей для подотраслей ЖКК. При этом технологическое и техническое обновление производства подотраслей обеспечивается инвестиционно-экономическим потенциалом [3]. Переход от одного технологического уровня к другому зависит от достаточности средств для обновления ресурсного потенциала и работы новых форм и механизмов управления ЖКК. Таким образом, мы рассматриваем инновационную программу развития ЖКХ города как совокупность организационно-экономического и технико-технологического компонентов.

Также на инновационное развитие ЖКХ значительное влияние накладывает отраслевая специфика, а также сущность коммунальных услуг. Так, например, в данной сфере сложно реализуются продуктовые инновации [3].

В Республике Беларусь инновационное развитие ЖКХ ориентировано на производственную составляющую данного народнохозяйственного комплекса. В качестве приоритетного направления, как сказано выше, выделяют реализацию технологических инноваций: повышение энергоэффективности строящихся и реконструируемых зданий за счет применения энергосберегающих материалов и повышение эффективности использования электроэнергии. Инструментом реализации такой стратегии является государственная политика в области стандартизации коммунального обслуживания с целью постепенного повышения его качества.

Мы считаем, что в ЖКХ должны находить свое применение не только технологические инновации, в частности внедрение энергосберегающих технологий, но и организационные нововведения. К таким организационным преобразованиям

относится государственно-частное партнерство. Привлечение частного бизнеса возможно преимущественно в форме аренды и концессии. Право собственности на системы жизнеобеспечения должно оставаться за государством. При аренде ответственность за модернизацию и развитие арендуемых основных фондов лежит на собственнике данных фондов и не переходит к арендатору, который отвечает только за эксплуатацию и содержание, в то время как отрасль нуждается, прежде всего, в техническом обновлении. В случае концессионных соглашений право собственности на жизненно важные объекты инфраструктуры останется за государством. Концессионер ограничен в возможностях увеличения цен на коммунальные услуги, а потому будет использовать максимальное количество инструментов для повышения эффективности, в том числе привлекая инновационные проекты, что позволит привлечь необходимые ресурсы для модернизации отрасли.

В качестве прямых источников финансирования инновационного развития ЖКХ можно предложить:

- создание целевых фондов энергосбережения на предприятиях за счет направления в них части средств, полученных от инновационных внедрений, экономии топливно-энергетических ресурсов;
- дальнейшее развитие материального стимулирования коллективов предприятий за экономию топливно-энергетических ресурсов;
- заключение договоров концессии с целью привлечения средств частного сектора для финансирования проектов энергосбережения;
- создание коммунальных фондов кредитования инновационного развития предприятий;
- использование финансового лизинга с привлечением производственного оборудования или энергосервисных компаний;
- увеличение финансирования из местных бюджетов на инновационное развитие жилищно-коммунального хозяйства.

В условиях ограниченности государственных финансовых ресурсов особую актуальность приобретает постепенное увеличение роли косвенных методов стимулирования инновационной деятельности с целью привлечения средств негосударственных инвесторов. К таким методам можно отнести налоговые льготы, а также снижение процентных ставок по банковским кредитам при внедрении разработок научно-технического прогресса в ЖКХ.

В этой связи совершенствование механизмов инновационно-инвестиционного развития ЖКХ в сочетании с мерами по совершенствованию развития институтов жилищного финансирования и созданию инфраструктуры рынка жилья направлены на переход к новой экономической модели устойчивого функционирования ЖКХ города.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Фатиев, М.Д. Инновационное развитие жилищно-коммунального хозяйства города: монография / М.Д. Фатиев. – М.: Изд-во «Галеотип», 2006. – 140 с.
2. <http://www.mjcx.gov.by/index.php?id=73>: Дата доступа 10.03.2014.
3. <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/3894-2012-09-28-06-12-21>: Дата доступа 12.03.2014.

**Ковальчук И.В.**

УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
aisha77@list.ru

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время в Республике Беларусь происходит формирование рынка информации (информационного рынка), к важнейшим составляющим которого необходимо отнести:

- техническую и технологическую компоненту (современное информационное оборудование, компьютеры, развитая компьютерная сеть и технологии);
- нормативно-правовую компоненту (законы, указы, постановления, которые обеспечивают регулирование деятельности участников информационного рынка);
- информационную компоненту (базы данных, справочно-навигационные структуры, необходимые для поиска релевантной информации);
- организационную компоненту (элементы государственного регулирования взаимодействия производителей, распространителей и потребителей информационных продуктов и услуг).

Можно выделить следующие секторы рынка информации:

- деловая информация;
- научно-профессиональная информация;
- управленческая информация;
- потребительская информация;
- информационные системы и средства;
- услуги образования.

Каждый сектор информационного рынка развивается независимо от других, имея собственную динамику во времени.

Рынок информационных услуг в Республике Беларусь развивается, в первую очередь, в направлении роста использования организациями и отраслями экономики в целом информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

По оценке Международного Союза электросвязи, созданного при ООН, в Республике Беларусь в последние два года наблюдаются достаточно высокие темпы развития информационно-коммуникационной инфраструктуры, что позволяет обеспечить создание благоприятной среды для оказания широкого спектра электронных услуг, формирования государственных информационных ресурсов и доступ к ним на всей территории республики. В 2013 году по показателю «индекс развития ИКТ» из 157 рейтинговых позиций республика заняла 41 место, опередив такие страны как Казахстан (48 место), Азербайджан (61 место), Молдова (65 место), Украина (68 место), Грузия (71 место). Однако межстрановые сопоставления характеризуют Республику Беларусь не лучшим образом, что говорит о пока еще недостаточном уровне развития отрасли информационных технологий, отставании от мировых лидеров, а также о нереализованности потенциала уже существующих инфраструктур и технологий [1].

По данным государственного статистического наблюдения [2], в 2013 году 30% организаций предоставляли своим работникам технические средства для мобильного доступа в сеть Интернет.

Среди обследованных организаций возможностью доступа к Интранету располагали 18,4%, Экстранету – 5,3%, услугами электронной почты в 2013 году воспользовались 95,1%.

Из общего количества работников организаций, использовавших персональные компьютеры, 50,9% работали на персональных компьютерах, имеющих выход в сеть Интернет.

Доступ в сеть Интернет с целью отправки и получения электронной почты использовали 96% респондентов, для поиска и размещения информации – 93,9%, для осуществления банковских операций – 90%, для предоставления налоговых деклараций – 84,2%, для получения бланков форм от государственных органов (организаций) – 83,4% обследованных респондентов.

По оценке организаций, наиболее результативно использовалась сеть Интернет для улучшения условий труда (84,1%), улучшения имиджа организации (79,5%) и привлечения новых поставщиков (60,2%) [2].

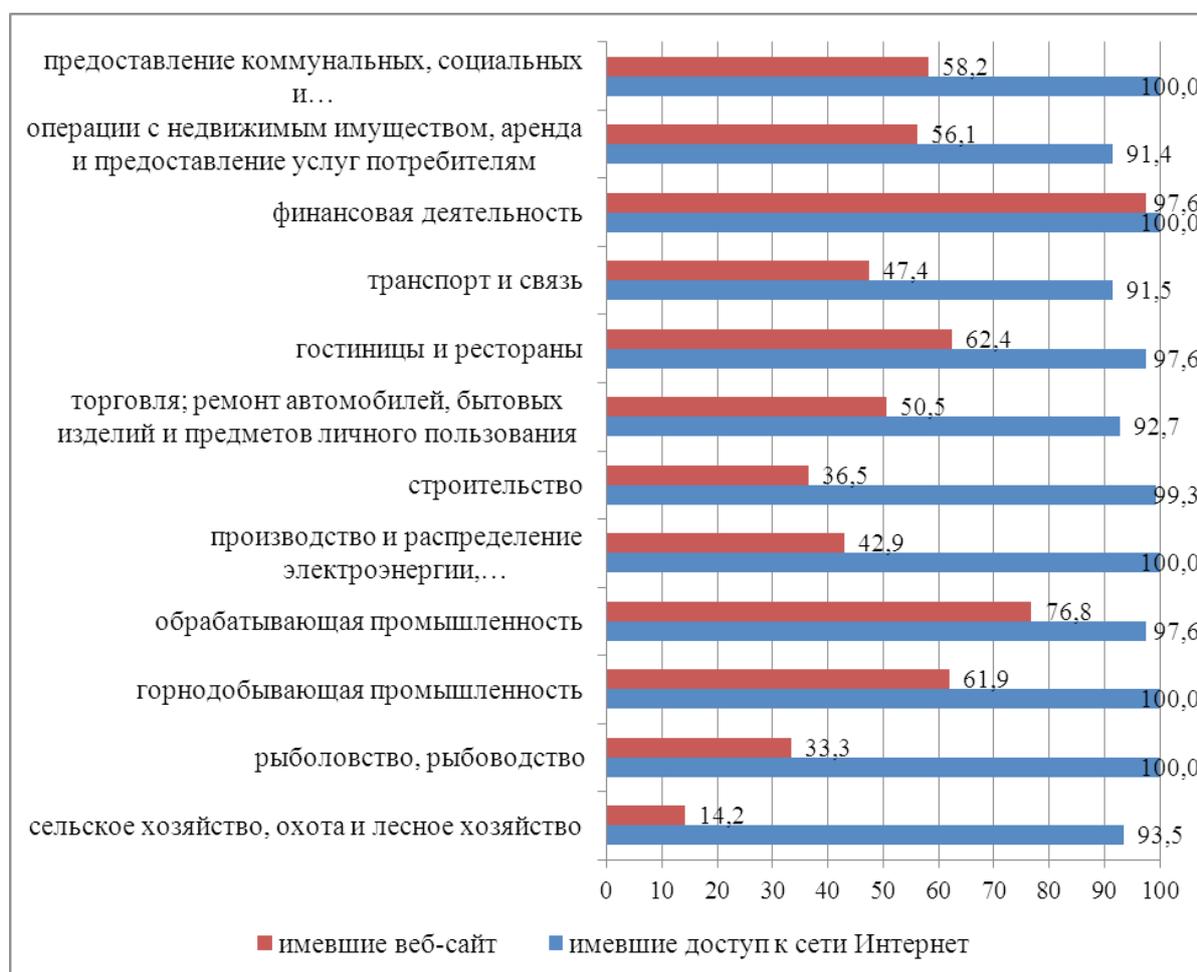


Рис. 1. Распределение организаций, использовавших доступ к сети Интернет и имевших свой веб-сайт, по видам экономической деятельности в 2012 г.

Анализируя данные рисунка 1. можно отметить различную активность организаций по видам экономической деятельности в использовании ИКТ.

Наиболее активными пользователями ИКТ являются организации сферы финансов (97,6% обследованных организаций имеют собственный веб-сайт и 100% используют сеть Интернет), наименьшая активность наблюдается в организациях сферы сельского и лесного хозяйства, а также в организациях транспорта и связи.

Основными целями использования сети Интернет в организациях различных видов деятельности являются:

- поиск и размещение информации;
- использование электронной почты;
- получение от органов государственного управления и предоставление органам государственного управления информации;
- осуществление банковских операций;
- связь с поставщиками и потребителями.

Результатом использования сети Интернет организации отмечают улучшение условий труда рабочего коллектива, улучшение имиджа организации, привлечение новых поставщиков, а также сокращение затрат на производство и реализацию товаров (работ, услуг).

Увеличение доли организаций, вовлекаемых в «информационное общество», порождает рост затрат на внедрение и использование ИКТ. Так, основными направлениями затрат организаций являются:

- приобретение вычислительной техники (включая установку и наладку);
- оплату услуг электросвязи;
- оплату услуг сторонних организаций, связанных с информационными и коммуникационными технологиями.

Вместе с тем, в структуре затрат организаций на ИКТ затраты на обучение сотрудников имеют очень низкий удельный вес, что является на наш взгляд одним из препятствий на пути развития в Республике Беларусь информационного общества и повсеместного внедрения информационных и коммуникационных технологий.

Удельный вес работников, использующих персональные компьютеры в производственной деятельности, в целом по республике составляет 85,2% из общей численности работников, которым необходимо использовать ПК и ЭВМ в ежедневной работе. Наибольшее отставание наблюдается по Витебской (76,0%) и Брестской (76,2%) областям. Недостаточный уровень использования персональных компьютеров в профессиональной деятельности объясняется, на наш взгляд, в первую очередь недостаточным вниманием руководства к обучению персонала в сфере использования ИКТ. Как следствие, работники не могут в полной мере использовать свой потенциал и информационный ресурс, что, в свою очередь, приводит к снижению стоимости информационного капитала организации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Информационное общество в Республике Беларусь: статистический сборник / сост. Национальный стат. комитет РБ. – Мн, 2013.

2. Рейтинг стран мира по уровню развития информационно-коммуникационных технологий – информация об исследовании [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info>.

**Козинец М.Т.**, к.э.н., доцент, **Власюк Ю.А.**, к.э.н., доцент  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
komax@bstu.by

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПРИЕМОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МАКРОУРОВНЕ

Любая деятельность любого субъекта предполагает постоянное принятие различных решений. Следствием этого является необходимость выбора из определенного количества альтернативных, порой взаимодополняющих, а иногда и взаимоисключающих, вариантов. Даже в случае формального отсутствия альтернативы последняя все равно имеет место, трансформируясь в выбор между полярными вариантами, предполагающими осуществление каких-либо действий, либо их отсутствие. В условиях рациональной экономики принимаемые решения базируются на сопоставлении ряда факторов. Принято считать, что основными из них являются:

- планируемые издержки (затраты), связанные с принятием решения;
- получаемые выгоды (доходы), в результате реализации планов.

Необходимо отметить, что обоснованный выбор невозможен без оценки вероятности соответствия будущих фактических и запланированных, соответственно, затрат и доходов. Иными словами речь идет об оценке риска.

Для комплексности оценки риска исследования необходимо осуществлять в следующих направлениях:

- Качественная оценка перспектив развития экономики государства в целом и риска функционирования на макроуровне.
- Качественная оценка перспектив развития отрасли и рынка и оценка риска на мезоуровне.
- Оценка рискованности функционирования конкретного субъекта хозяйствования – микроуровень.

Следует признать, что на текущий момент времени отсутствует общая и всеми признанная теория риска. За последние несколько десятков лет, безусловно, осуществлялись исследования, направленные на детерминацию самого понятия «риск», классификацию его разновидностей, разработку методических основ оценки его уровня, а также принципов

управления им. Однако необходимо отметить, что большинство работ в данной области в качестве объекта исследования рассматривали первичное звено хозяйственной системы – коммерческие организации. В определенной степени проработанными видятся такие научные направления, как научно-методические основы оценки риска в финансово-экономической сфере, в том числе финансово-кредитными институтами.

В то же время развитие системы экономических отношений, глобализация и интернационализация хозяйственных процессов выводит проблему оценки риска на качественно иной уровень. Так, в частности, в настоящий момент времени объектами инвестиционных вложений – реципиентами – могут выступать не только отдельные субъекты хозяйствования, но и административно-территориальные и государственные образования. При этом на фоне возрастания влияния транснациональных корпораций доноры могут быть представлены, в том числе, и корпоративными структурами.

В этом свете особый интерес представляют возможности использования наработанного инструментария в области корпоративного риск-менеджмента на мезо- и макроуровнях.

Методически процедуру управления рисками на микроуровне в любой сфере можно обозначить в виде следующего алгоритма:

- 1) постановка проблемы;
- 2) детерминация факторов риска;
- 3) оценка степени их значимости и влияния;
- 4) разработка процедур, направленных на снижение вероятности реализации риска либо снижения степени его негативного проявления;
- 5) реализация предложенных мероприятий;
- 6) контроль и корректировка.

При реализации стратегических и оперативных мероприятий в рамках управления риском на макроуровне видится целесообразным данный алгоритм действий взять за основу без существенных изменений. При этом его содержание следует адаптировать с учетом специфики объекта и субъекта, а также рассматриваемых хозяйственных операций.

Мировая экономическая мысль в области оценки риска представлена достаточно широким спектром различных методических разработок. Однако большинство из них довольно сложно использовать на практике ввиду наличия методических ограничений и предпосылок. Результатом этого является несоответствие параметров хозяйственной ситуации с условиями применения методического аппарата по оценке рисков, прежде всего – количественной.

Видится целесообразным осуществлять оценку риска на макроуровне, в частности – при осуществлении инвестиционных операций, на основании сравнительного метода. В условиях отсутствия полной информации это позволит выделить наиболее перспективные государственные образования и на этой основе сделать окончательный вывод о целесообразности вложений капитала.

При осуществлении сравнения необходимо обеспечить соблюдение следующих принципов относительно анализируемых параметров:

- системность;
- адекватность;
- непрерывность;
- преемственность;
- увязанность;
- целенаправленность;
- альтернативность [1].

Для их соблюдения следует использовать разнообразные источники информации об изучаемых процессах и явлениях, а накопленные данные должны характеризоваться полнотой и всесторонностью. С этой целью необходимо уделять внимание и использовать в исследованиях данные государственной, межгосударственной и международной статистики. Возможно также применение результатов экспертного анкетирования и иных аналитических приемов.

Перед использованием данные должны быть приведены к сопоставимости посредством единых классификационных требований, единой временной базы и т. п. Также должно быть ликвидировано искажающее воздействие отдельных негативных экономических процессов (инфляции, девальвации и т. п.).

Для обеспечения выполнения вышеприведенных требований видится целесообразным осуществлять обработку первичных показателей, на основании которых производится оценка риска, акцентируя внимание на показателях темпов роста [2]. Таким образом, объектом мониторинга при определении риска следует считать темпы изменения величины анализируемых показателей за определенный период по отношению к базовому либо к предшествующему периоду, а также отклонение рассматриваемых показателей от средних по совокупности объектов исследования.

В данном аспекте представляется необходимым использование в качестве меры средних темпов изменения совокупности анализируемых объектов (стран) специализированного индекса, рассчитанного на основе средней геометрической:

$$St = \sqrt[N]{\prod_{i=1}^N G_{j,i}^t} \quad (1)$$

где  $St$  – средний показатель темпов роста в целом по совокупности анализируемых объектов в период времени  $t$ ;

$G_{j,i}^t$  – темп роста по  $j$ -му анализируемому объекту совокупности в период времени  $t$ ;

$N$  - общее количество анализируемых объектов (государственных образований).

Для вычисления результирующего показателя риска следует определить отрицательную полудисперсию (дисперсию негативного отклонения индивидуальных показателей риска от общих по совокупности анализируемых объектов):

$$R_i^t = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^m d_i^t{}^2}{m}}, \quad (2)$$

где  $R_i^t$  – индикативный показатель риска  $i$ -го объекта исследования в период  $t$ ;

$m$  – количество периодов наблюдения;

$d_i^t$  – отрицательная полудисперсия отклонения индивидуальных индикативных показателей риска  $i$ -го объекта от общих по совокупности.

Отрицательная полудисперсия  $d_i^t$  определяется при помощи нижеприведенной зависимости [3]:

$$d_i^t = \begin{cases} 0 & , \text{если } G_{ji}^t > S^t \\ S^t - G_{ji}^t & , \text{если } G_{ji}^t < S^t \end{cases}, \quad (3)$$

Интерпретировать полученные значения можно следующим образом. Показатели дисперсии толкуются как степень изменчивости и отклонения фиксируемых значений от их математического ожидания (среднего уровня). Отрицательная полудисперсия отражает степень недостижения средних результатов, фиксируемых по совокупности исследуемых объектов. Таким образом, в случае использования в качестве базовых индикаторов показателей, рост которых отображает позитивные тенденции, рост обозначенного показателя свидетельствует о систематическом отставании в макроэкономическом развитии исследуемого объекта и, следовательно, повышенном риске, связанном с ним.

Таким образом, можно сделать заключение, что существующие методические основы оценки риска, разработанные для применения на микроуровне, можно использовать для оценки степени проявления данного явления на уровне экономики государств и межгосударственных сравнениях. В то же время следует отметить, что вопросы детерминации конкретных показателей, которые стоит включать в анализ на основе вышеприведенных методических подходов требуют проведения дальнейших исследований.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Прогнозирование и планирование экономики / В.И. Борисевич [и др.] ; Ред. Г.А. Кандаурова. – Минск: БГЭУ, 2005. – 184 с.
2. Совершенствование инвестиционно-строительных процессов на рынках Восточной Европы : сб. науч. трудов / Министерство образования Республики Беларусь, Брестский государственный технический университет ; под ред. А.Г. Проуровского. – Брест : БрГТУ, 2011. – С. 102–117.
3. Tarczyński, W. Rynki kapitałowe : metody ilościowe : cz. 1. – W-wa: Placet, 2008.

**Король А.Г.**, ассистент  
УО «Полесский государственный университет»  
г. Пинск, Республика Беларусь  
Kor\_15A@mail.ru

#### ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НА ОАО «ПИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

Повышение уровня рентабельности – важнейшая задача каждого предприятия. Основными факторами роста рентабельности выступают:

- объем производства и реализации продукции;
- себестоимость продукции (работ, услуг);
- установленная отпускная цена;
- ассортимент выпускаемой продукции (работ, услуг);
- качество выпускаемой продукции (работ, услуг) [1, с. 345].

Первоочередными направлениями увеличения рентабельности ОАО «Пинский мясокомбинат» могут быть следующие:

- увеличение выпуска продукции, но в разрезе того ассортимента, который наиболее популярен у населения и больше пользуется спросом;
- дальнейшее повышение уровня технической оснащенности технологического процесса;

- развитие и расширение автоматизации, уровня планирования и организации управления производственным процессом;

- освоение более прогрессивных энергосберегающих технологий.

Среди наиболее острых проблем следует отметить возможный существенный рост цен как на энергоносители, так и на сырьевые ресурсы и, как следствие, рост себестоимости производимой продукции.

Актуальна проблема поиска источников финансирования для дальнейшей модернизации и технического перевооружения производства. Поэтому усилия ОАО «Пинский мясокомбинат» должны направляться как на наращивание инвестиций в основной капитал, так и на снижение материало- и энергоемкости продукции, рост экспортного потенциала.

С целью повышения эффективности производства продукции на ОАО «Пинский мясокомбинат» предлагается организовать участок по производству экспортных полуфабрикатов.

В настоящее время реализация потушной говядины и свинины ограничена требованиями российского покупателя (основной рынок сбыта): мясо должно быть светлым, темное мясо и мясо коров в потушном виде не востребовано. Кроме того, устойчиво прослеживается спрос только на охлажденный продукт.

Светлое мясо ОАО «Пинский мясокомбинат» получает при переработке скота от хозяйств, имеющих модернизированные животноводческие комплексы с беспривязным выращиванием скота. Такого сырья в сырьевой зоне предприятия чуть более половины, остальной скот – это коровы и молодняк, при забое дающие темный цвет мяса.

ОАО «Пинский мясокомбинат» имеет опыт производства и реализации вакуумированных полуфабрикатов натуральных на экспорт. Однако производственные мощности кулинарного цеха в настоящее время не позволяют вырабатывать более 12 тонн полуфабрикатов в неделю.

Ориентируясь на европейские мясоперерабатывающие компании, реализующие светлое мясо в полутушах, темное же – только в виде полуфабрикатов охлажденных, упакованных под вакуумом, можно говорить о необходимости организации отдельного участка по производству аналогичной продукции.

Для этих целей можно предложить использовать площади старого холодильника, предварительно в плане обеспечения безопасной эксплуатации аммиачной установки произведя вынос аммиачного трубопровода за пределы здания.

Основная часть средств (10 800 млн. руб.) приходится на приобретение и монтаж оборудования, т. е. в проекте самое дорогостоящее – это средства производства и их установка. Работы по строительству составляют в общей сумме затрат 6 100 млн. руб.

Для участка по производству экспортных полуфабрикатов на ОАО «Пинский мясокомбинат» необходимо закупить обвалочный конвейер, линию упаковки с взвешивающим комплексом, ленточную пилу.

Организация данного участка позволит увеличить объем выпускаемой продукции с 48 тонн до 120 тонн в месяц, объем экспорта и рост валютной выручки.

Планируемая доля экспорта полуфабрикатов после внедрения проекта в общем объеме продаж увеличится в 2,5 раза и составит 11,2%, объем экспорта вырастет на 216 тыс. долларов США и достигнет уровня 2 144 тыс. долларов США.

Рентабельность производства продукции вырастет на 3,7%, что говорит об увеличении прибыли на один рубль вложенных затрат, более полном использовании всех возможностей производства.

Организация участка по производству экспортных полуфабрикатов по расчетам окупится за 2,4 года. Это самый оптимальный срок окупаемости, при котором вложенные средства возвращаются быстрее, что дает возможность для скорейшего получения прибыли.

Таким образом, можно сказать, что предлагаемый к реализации проект является эффективным и позволит ОАО «Пинский мясокомбинат» улучшить результаты своей производственно-хозяйственной деятельности и повысить конкурентоспособность на внешнем рынке.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Туровец, О.Г. Организация производства и управление предприятием: учебник / О.Г. Туровец, М.И. Бухалков, В.Б. Родинов [и др.]; под общ. ред. О.Г. Туровец. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 544 с.

**Крамаренко А.К.**, м.э.н., ассистент

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Республика Беларусь

annakramarenko@yandex.by

## ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время наиболее актуальной и приоритетной задачей развития Республики Беларусь является сохранение темпов экономического роста. В условиях финансово-экономической нестабильности решение данной задачи возможно только при переходе на инновационный путь развития экономики, т. к. именно знания и технологии формируют среду для становления постиндустриального общества и повышают национальную конкурентоспособность.

Республика Беларусь активно продвигается по инновационному пути. Правительством страны осуществляются изменения в программно-целевых методах планирования и проведения исследований. Однако инновационные показатели Ре-

спублики Беларусь по сравнению с развитыми странами являются низкими. Так, например, в Германии технологические инновации осуществляют почти 72% предприятий, в Бельгии, Эстонии, Финляндии, Ирландии и Кипре – более половины, в Республике Беларусь – только 22,7%. В сфере услуг Беларуси осуществление технологических инноваций еще значительно ниже [2]. В 2012 г. наукоемкость ВВП была в пределах 0,9–1,1% [1].

Одной из главных причин сдерживания инновационной деятельности в стране является ограниченность финансовых ресурсов. Финансирование инновационной деятельности – это процесс обеспечения и использования денежных средств, направленных на проектирование, разработку и организацию производства новых видов продукции, на создание и внедрение новой техники, технологий, услуг, работ, новых организационных форм и методов управления. Среди стран Западной Европы Беларусь занимает 5-е место с конца списка по отношению внутренних затрат на научные исследования и разработки к ВВП: в Финляндии этот показатель выше в 6,2 раза, в Словении – в 2,9 раза, России – в 2,1 раза [2].

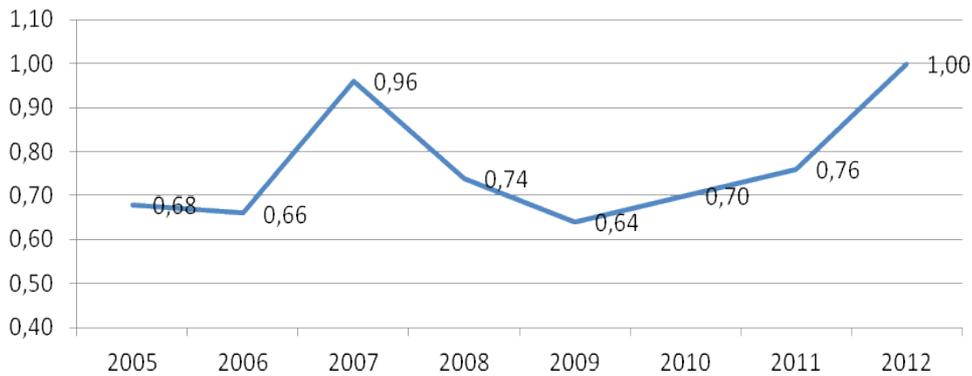


Рис. 1. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в Республике Беларусь, % к ВВП [1]

Источники финансирования инновационной деятельности можно подразделить на внешние и внутренние (собственные). Внешние источники финансирования предполагают привлечение и использование бюджетных средств, средств финансово-кредитных организаций, отдельных граждан и нефинансовых организаций. Внутренне финансирование инновационной деятельности осуществляется за счет собственных средств предприятий. Основные финансовые источники инновационной деятельности Республики Беларусь в 2012 г. представлены на рисунке 2.

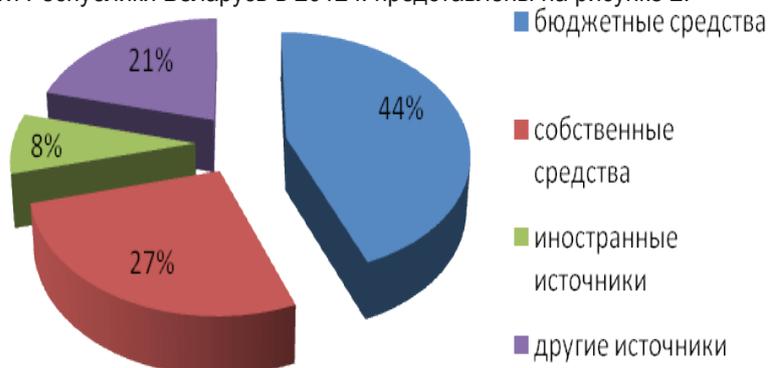


Рис. 2. Источники финансирования инновационной деятельности субъектов хозяйствования в Республике Беларусь в 2012 г., % [3]

Основным финансовым источником белорусской инновационной деятельности являются средства государственного бюджета. Государственная поддержка осуществляется тремя основными путями: в форме прямого финансирования из республиканского и местных бюджетов, за счет выделения ресурсов из государственных целевых бюджетных фондов, а также посредством предоставления налоговых льгот. Государственная поддержка обеспечивает решение крупномасштабных научно-технических задач, таких как:

- выпуск импортозамещающей продукции, конкурентоспособных товаров и услуг;
- освоение новых видов продукции или продукции более высокого класса.
- выпуск продукции, спрос на которую высок и будет сохраняться еще длительное время.

В 2013 г. расходы республиканского бюджета на научную, научно-техническую и инновационную деятельность составили 1,3 трлн. руб. [3]. В структуре расходов средств республиканского бюджета преобладали фундаментальные и прикладные научные исследования (до 35%), а также проведение НИОКР, выполняемых по государственным программам (до 40% средств) [2]. Бюджетные средства выделяются адресно. Основные направления: разработка и освоение производства новой конкурентоспособной продукции, развитие ресурсо-, энерго- и трудосберегающих наукоемких производств и технологий. По нашему мнению, государству следует больше уделять внимания повышению уровня фундаментальных и прикладных исследований; совершенствованию системы подготовки кадров науки. Такая поддержка будет способствовать сохранению и развитию научно-интеллектуального потенциала общества.



В республике действует Белорусский инновационный фонд (Белинфонд). Средства Белинфонда выделяются субъектам инновационной деятельности на конкурсной основе и на договорных условиях. Объем выделенных средств достигает 50% от стоимости проекта [2]. В настоящее время средства фонда являются труднодоступными для многих предприятий. Главная причина – это долгая и сложная процедура получения необходимых средств. Также фонд работает преимущественно с предприятиями, являющимися участниками государственных инновационных программ.

Субъекты хозяйствования также используют собственные источники финансирования инновационной деятельности. Самофинансирование осуществляется за счет:

- доходов предприятия (часть прибыли от реализации товарной продукции, выполненных НИР, финансовых операций и др.);
- поступлений в виде амортизационных отчислений, целевых поступлений и др.;
- финансовых ресурсов, поступающих в порядке перераспределения (дотации бюджета, дивиденды и проценты по ценным бумагам других эмитентов и др.).

В условиях мирового финансово-экономического кризиса наличие собственных ресурсов субъектов хозяйствования ограничено. В 2012 г. в Республике Беларусь собственные источники финансирования составили 27% от общих ресурсов.

Коммерческие банки играют значительную роль в аккумулировании и перераспределении свободных финансовых ресурсов. Банковский кредит – средства, предоставляемые банком на установленный срок для использования на определенные цели. Банковское кредитование, как правило, ориентировано на минимальный кредитный риск, поэтому доступ инновационных предприятий к кредитам ограничен. Участие банков в рисковом инвестировании ограничивается нормами законодательства и институционального характера. Для такой деятельности им необходимо разрешение Национального банка.

Малые инновационные предприятия также часто сталкиваются с трудностями получения кредитов. Главная причина – невозможность предоставить достаточное залоговое обеспечение. Проблема финансирования наиболее остро стоит перед недавно открывшимися малыми инновационными предприятиями (особенно за пределами г. Минска и крупных областных центров).

В Беларуси пока не получили широкого распространения такие источники финансирования инновационной деятельности, как средства от эмиссии ценных бумаг, средства от продажи или сдачи в аренду свободных активов, трансфер технологий, факторинг и форфейтинг.

Таким образом, для активизации инновационной деятельности в Республике Беларусь необходимо расширение возможных методов финансирования научных разработок. Данные действия позволят увеличить долю отечественных инновационных продуктов на рынке, что будет способствовать повышению национальной конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Лученок, А.И. Участие банков в венчурном инвестировании / А. Лученок, Н. Рябова // Наука и инновации. – 2013. – № 1. – С. 28–31.
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : стат. сборник / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь ; [редколлегия: В.И. Зиновский (председатель) и др.]. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 118 с.
3. Основной источник финансирования белорусской науки (Информация новостного портала) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// udf.by](http://udf.by). – Дата доступа: 03.03.2014.

**Крамаренко А.К.**, аспирант  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
[annakramarenko@yandex.by](mailto:annakramarenko@yandex.by)

### СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях нарастания процессов экономической интеграции и глобализации экономисты, ученые и политики вынуждены искать новые эффективные модели и пути управления инновационной деятельностью предприятий. Управление инновационной деятельностью имеет важнейшее значение в современной жизни. Инновации помогают развивать производство и уменьшать расходы, они позволяют создавать новые продукты и находить неожиданные решения, выходить на новые рынки и занимать на них стратегические позиции.

Управление инновационной деятельностью на современном производстве – это важнейшая составная часть управленческой деятельности, связанная с обеспечением развития производства, совершенствованием всех его элементов и подсистем. Управление инновациями предполагает формирование соответствующей системы управления, т. е. форм и методов управления инновационной деятельностью, которые в значительной мере определяются характером осуществляемых нововведений [1].

Все инновации могут быть подразделены на две группы: закрытые и открытые инновации. На рисунке 1 рассмотрен процесс управления инновационной деятельностью предприятия моделью закрытых инноваций. Согласно мнению веду-

щих экономистов, закрытые инновации – исследования, проводимые внутри компании. Так, поток новых идей, поступающих на предприятие, подвергается отбору и фильтрации. Исследовательские проекты, которые остаются, передаются на участок разработок, а затем доводятся до рынка. При таком подходе к инновациям используются только внутренние источники предприятия, собственные НИОКР. Все виды инновационной деятельности осуществляются самой организацией, без привлечения сторонних компаний.

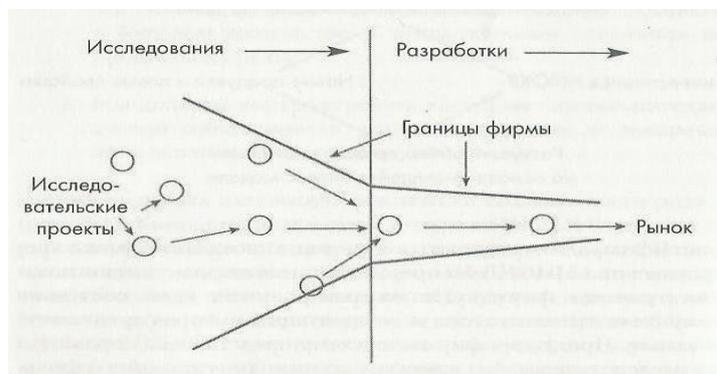


Рис. 1. Модель закрытых инноваций [2]

Модель закрытых инноваций предполагает самоизоляцию предприятия от исследовательских результатов других компаний, от использования сторонних достижений в своей деятельности. Предприятие контролирует результаты инновационной деятельности в рамках защиты прав на объекты интеллектуальной собственности.

Данная модель использовалась при управлении инновационной деятельностью на протяжении многих десятилетий, однако в настоящее время придерживаться такой модели практически невозможно. Ускорение научно-технических процессов заставляет компании вести активное сотрудничество в процессе достижения конкурентных инновационных преимуществ. Опыт зарубежных стран свидетельствует, что фирмы, которые ранее были флагманами закрытых инноваций, сегодня активно поддерживают модель открытых инноваций. Среди таких компаний «IBM», «Microsoft», «Philips», «Procter & Gamble», «BMW», «HP», «LG» и др.

На появление модели открытых инноваций повлияли различные факторы:

- возрастающая глобальная конкуренция;
- сокращение жизненных циклов продуктов;
- возросшая сложность новых технологий;
- увеличивающиеся затраты и риски;
- формирование сетевой экономики;
- рост предложения венчурного капитала.

Теория открытых инноваций впервые была предложена американским ученым Генри Чесбро (Henry Chesbrough). В своей книге «Открытые инновации: новый императив для создания и получения прибыли за счет технологии» ученый определял открытую инновацию как целенаправленные входящие и исходящие потоки знаний, способствующие ускорению и расширению деятельности предприятия. Модель открытых инноваций подразумевает, что компании ориентируются не только на собственные возможности и результаты исследований, но и на внешнюю среду. Активное привлечение знаний из внешней среды осуществляется путем развития сотрудничества с другими организациями, университетами, научно-исследовательскими центрами, конкурентами, поставщиками, клиентами.

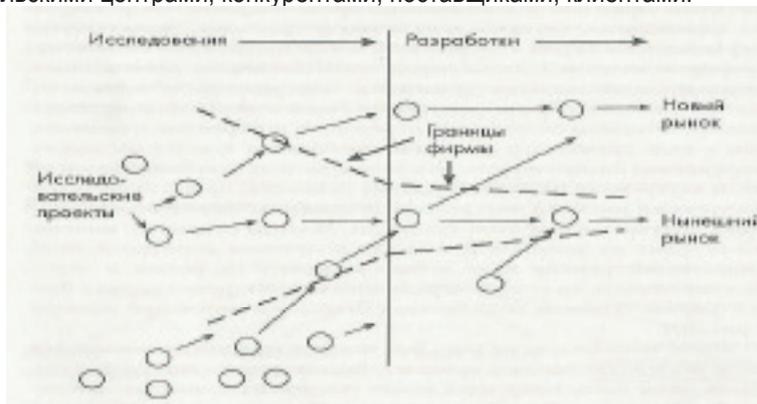


Рис. 2. Модель открытых инноваций [2]

На рисунке 2 представлен процесс управления инновационной деятельностью предприятия моделью открытых инноваций. Так, множество поступающих на предприятие исследовательских проектов находят свое применение не только

внутри предприятия, но также реализуются другим участниками инновационного процесса. Согласно концепции Г. Чесбро, «применение модели открытых инноваций ведет к новым подходам использования открытий и изобретений, новым способам защиты информации. Таким образом, является ответом на вызовы современного рынка» [3].

Модель открытых инноваций имеет ряд преимуществ для компаний:

- способствует появлению новых знаний и распространению технологий;
- снижает затраты на проведение исследований и разработок;
- сокращает период инновационного цикла;
- повышает производительность труда;
- объединяет инновационный опыт и компетенции многих компаний;
- увеличивает востребованность рынком новых продуктов;
- создает дополнительные конкурентные преимущества предприятию.

При открытой модели деятельность по созданию и освоению конкретных инноваций не ограничивается рамками отдельной страны, а выходит за ее пределы. Международный характер принимают исследования и разработки, а также партнерские связи между научными и промышленными организациями.

Кроме того, данная модель имеет определенные риски. Например, риск утраты знаний и ключевых компетенций, контроля над интеллектуальной собственностью, трудности выбора стратегических партнеров, сложность и комплексность задач по управлению инновациями, возможной перестройкой инновационной стратегии и др.

Большинство современных компаний используют смешанные подходы к управлению инновационной деятельностью: некоторые технологии покупаются, другие приобретаются в рамках лицензионного договора, слияний или поглощений, наиболее важные разрабатываются собственными усилиями внутри компаний. Степень «открытости инноваций» для компаний определяется различными факторами: важность технологии, стратегия фирмы, особенности отрасли промышленности [4].

В Республике Беларусь одной из серьезных проблем развития инновационной деятельности является недостаточное развитие сотрудничества между научным сектором и бизнес-сообществом. Существующие участники инновационной системы (университеты, объекты инфраструктуры) не обладают в полной мере информацией о потенциальном рынке сбыта имеющихся научных разработок. Преимущества модели открытых инноваций позволяют рекомендовать отечественным компаниям использовать эту модель. Управление инновационной деятельностью по модели открытых инноваций будет благоприятно в передовых отраслях экономики: машиностроении, телекоммуникациях, строительстве, электронной промышленности.

Подводя итог сказанному, следует отметить, что отечественные предприятия могут перенять положительные стороны управления инновационной деятельностью зарубежных компаний, при этом необходимо учесть экономические, социальные и культурные особенности страны. Расширение сотрудничества между различными участниками инновационной деятельности приведет к новым открытиям и инновационным решениям, что найдет отражение на конкурентоспособности компаний и их позициях на внутреннем и мировом рынке.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Проблемы управления открытыми инновациями / М. Пономарев // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2013. – № 6. – С. 55–61.
2. Пугачев, Н.С. Открытые инновации [Текст] / Н.С. Пугачев // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 403–407.
3. Развитие инноваций и технологий в условиях глобализации: мировой опыт и Казахстан / Ф.М. Днишев, Ф.Г. Альжанова. – Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2013. – 62 с.
4. Чесбро, Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий: перевод с английского / Генри Чесбро. – Москва : Поколение, 2007. – 336 с.
5. Андреева, Н.В. Развитие инновационной системы на принципах открытых инноваций: национальный и региональный контекст [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.teoria-practica.ru/>. – Дата доступа: 03.03.2014

**Кривицкая Т. В.**, старший преподаватель кафедры менеджмента  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь

## ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТ ПО ТЕРМООБРАБОТКЕ БЕТОНА ЗИМОЙ В МОНОЛИТНЫХ КОНСТРУКЦИЯХ

Проблема увеличения объемов капитального строительства, выдвинутая программой социально-экономического развития Республики Беларусь, связана с задачами совершенствования и повышения интенсивности выполнения основных видов строительно-монтажных работ, например, бетонных и железобетонных, которые особенно в зимних условиях существенно замедляются, из-за чего нарушается ритмичность производства и увеличивается общая продолжительность строительства. Практически складывается так, что с наступлением холодов и морозов, перед строительными предпри-

ятиями, которые осуществляют производство работ по возведению монолитных бетонных и железобетонных конструкций, постоянно возникают задачи по выбору и назначению организационно-технологических методов термообработки бетона, обеспечивающих достижение его прочности в пределах 50–70% от  $f_{c, cube}^G$ .

Существующие методы прогрева обладают рядом недостатков, поэтому возникает необходимость поиска и совершенствования технологий, обеспечивающих сокращение сроков строительства, снижение затрат и улучшение качества конструкций.

В последнее десятилетие в строительстве наметилась тенденция более широкого использования монолитного бетона. Наряду с рядом положительных качеств при использовании монолитного бетона в процессе производства строительного-монтажных работ возникают проблемы, связанные с расходом энергоресурсов. Дополнительный расход энергоресурсов возникает при необходимости ускорения процесса твердения бетона, а также при выполнении монолитных работ в зимнее время в условиях отрицательной температуры воздуха. Особенно это актуально для зимних условий, когда температура воздуха снижается ниже  $-10^{\circ}$ .

Размер элемента			Затраты тепла (энергии) на подъем температуры одной конструкции			Мощность в зависимости от времени подъема температуры			
Высота В, м	Толщина Т, м	Длина L, м	кДж	ккал	кВт час	3 час.	4 час.	5 час.	6 час.
						кВт			
<b>колонны</b>									
0,4	0,4	3,1	97830	23265	27,3	9,1	6,8	5,5	4,5
0,2	0,2	2,0	19073	4555	5,32	1,8	1,3	1,1	0,9
0,4	0,5	4,5	173217	41370	48,3	16,1	12,1	9,7	8,1
0,3	0,4	3,5	85500	20420	23,85	7,9	6,0	4,8	4,0
0,3	0,3	3,0	56856	13579	15,56	5,3	3,0	3,2	2,6
<b>балки</b>									
0,2	0,3	6,0	105537	25206	29,4	9,8	7,4	5,9	4,9
0,3	0,4	3,0	113693	27154	31,7	10,6	7,9	6,3	5,3
0,4	0,52	4,8	357196	85311	99,6	33,2	25,0	20,0	16,6
0,4	0,6	6,0	493125	117755	137,6	45,9	34,3	27,5	23,0
0,36	0,9	6,0	592756	141571	165,4	55,1	41,3	33,1	27,6
<b>плиты перекрытия</b>									
6,0	6,0	0,08	824860	197005	230	76,7	57,5	46,0	38,4
6,0	6,0	0,2	1929404	460808	538	179,4	134,6	107,7	90,0
6,0	6,0	0,26	3315069	791753	924	308,3	231,2	185,0	154,1
4,0	6,0	0,1	754302	180153	210	70,1	52,6	42,1	35,1
2,0	4,0	0,12	297194	70980	83	27,6	20,7	16,5	13,8

Рассматривая зимнее бетонирование, следует отметить, что каждый из методов прогрева бетона сам по себе или в комбинации с другими позволяет вести бетонные работы при различной температуре окружающей среды. Каждый из используемых методов имеет свои преимущества и недостатки. Отсюда возникает необходимость прогрева бетона путем применения соответствующих методов термообработки, которые позволяют в зимнее время, не снижая интенсивности производства работ, ускорять общий срок строительства объектов.

Способ электродного прогрева доступен для самых различных конструкций и производственных условий. Однако в немассивных конструкциях, к которым относятся несущие каркасы и конструкции зданий, насыщенных арматурой (до 300 кг/м<sup>3</sup>), применение этого метода затрудняется из-за возможных электрических замыканий электродов на арматуру и образования деструктивных процессов в бетоне при термообработке.

**Таблица 2. Параметры греющих проводников, пригодных для температурных режимов от 40 до 80 °**

Длина, l, м	Сопротивление, R, Ом	Мощность проводника, P, Вт	Удельная мощность, p, Вт/м	Температура нагрева, t <sub>н</sub> , °
1	2	3	4	5
Напряжение 42 В, г				
22,0	3,08	572,73	26,03	80,1
24,0	3,36	525,00	21,88	69,9
25,0	3,50	504,00	20,16	55,0

26,0	3,64	484,62	18,64	62,8
27,5	3,85	458,18	16,66	58,2
29,0	4,06	434,48	14,98	51,8
32,0	4,48	393,75	12,30	42,7
35,0	4,90	360,00	10,29	40,3
Напряжение 60 В, г				
32,0	4,48	803,57	25,11	78,3
35,0	4,90	734,69	20,99	67,6
37,0	5,18	694,98	18,78	61,4
41,0	5,74	627,18	15,30	53,0
43,0	6,02	598,01	13,91	49,4
48,0	6,72	535,71	11,16	44,2
51,0	7,14	504,20	9,89	41,4

Многие другие методы прогрева бетона из-за повышенных затрат на электроэнергию и увеличения стоимости являются тоже мало приемлемыми. Поэтому при проведении ряда исследований и разработок, касающихся производства бетонных работ в зимний период было установлено, что есть возможность технологического совершенствования метода прогрева с использованием греющих электропроводов и метода прогрева с добавками, которые целесообразно применять и в условиях пониженных температур наружного воздуха от  $-5^{\circ}$  до  $-25^{\circ}$  С в немассивных конструкциях, насыщенных арматурой [1].

Расчеты сравнены с экспериментально-производственными данными термообработки, в которых учтено влияние притока тепла, выделяемого в результате гидратации цемента,  $Q_{ц}$ , а также потери за счет испарения и теплопроводности через опалубку в стационарном режиме.

В результате многочисленных расчетов тепло- и электротехнических данных и натурных опытов, проведенных с точными инструментальными замерами, определены надежные показатели для проектирования прогрева бетона в монолитных конструкциях, как при подготовке к производству (в ППР), так и в оперативном режиме по ускоренному варианту расчета.

В существующих методиках не учитываются сложность и высокая трудоемкость теплотехнических, температурно-прочностных и электротехнических расчетов при моделировании поведения бетона несущих конструкций. При этом недостаточно оправдан традиционный для таких ситуаций подход типового проектирования, поскольку типовые технологические карты не в состоянии учесть всего реального многообразия условий. Практически все расчеты основываются на использовании уравнения теплового баланса, как на стадии подъема температуры, так и на стадии прогрева. Большим недостатком применяющихся методов расчета режимов тепловой обработки монолитных конструкций является то, что в их основе лежит стационарный тепловой режим. В то же время все процессы, особенно в период подъема температуры, явно нестационарные.

Отдельные попытки рассматривать данный процесс как нестационарный для определения зависимости температуры от продолжительности ее подъема для любой точки конструкции дали положительные результаты, но широкого практического использования в построчных условиях в доступной информации не отмечено. Не получили распространения работы по регулированию процесса тепловой обработки по возмущениям, когда в качестве возмущающих факторов принимались температура и скорость движения наружного воздуха, измеряемые специальными приборами. Обработка полученных результатов на компьютере с последующей подачей команд на изменение температуры нагревающих устройств не дает желаемых результатов, так как и температура, и скорость ветра часто меняют свои значения, в очень широких пределах и довольно часто меняет свое фактическое значение коэффициент теплоперехода у наружной поверхности опалубки.

В этих условиях предпочтительными являются способы, основанные на регулировании по отклонениям, когда в качестве критерия, по которому регулятор задает значения основных параметров греющих устройств, является динамика изменения температуры бетонной смеси с одновременным контролем прочностных характеристик бетона. Динамика изменения во времени всех основных параметров твердеющего бетона может быть определена в автоматизированном режиме путем создания и реализации соответствующей модели. В качестве элементов моделируемой системы приняты параметры, прямо или косвенно влияющие на процесс тепловой обработки. Критерий цели – получение к окончанию процесса тепловой обработки бетона, обладающего заданными характеристиками.

В целях ускорения производства работ и сокращения их продолжительности при возведении монолитных конструкций зимой со снижением энергетических затрат на прогрев бетона с использованием ускоряющих добавок целесообразно создавать «толчок» краткого и невысокого ( $40^{\circ}$ С) прогрева в начальной стадии с тем, чтобы бетон с добавками надежно твердел и ускоренно набирал требуемую прочность. При применении бетонов без добавок в среде с температурой ниже

-10°C ÷ -15°C целесообразно использовать прогрев греющими электропроводами, что, помимо ускоренного достижения прочности, обеспечивает снижение затрат ресурсов.

По полученным результатам исследований и производства разработана автоматизированная система проектирования режимов прогрева бетона в монолитных конструкциях, возводимых зимой, что успешно внедрено в практику проектирования в строительных организациях Министерства архитектуры строительства РБ.

Последовательность выполнения отдельных операций в компьютерном варианте заключается в нижеследующем:

- определение массивности и поверхности конструкций, на основе которых определяется и площадь поверхностей;
- определяются учетные параметры теплового воздействия на опалубку, арматуру, бетонную смесь и учет экзотермического тепла;
- устанавливаются температура среды и требуемая для прогрева бетона.

Все параметры определяются в расчете на 1 м<sup>3</sup> укладываемой бетонной смеси, и расход тепла складывается из алгебраической суммы расходов, упоминаемых в аналитических предыдущих расчетах.

На первом этапе разработано шесть моделей определения режимов тепловой обработки для шести основных разновидностей монолитных конструкций.

Программой предусмотрена последовательность действий по реализации модели прогрева конструкций в компьютерном исполнении, посредством реализации которой выбирается требуемый вариант электронных таблиц. Проведена доработка и корректировка данных на упрощенный вариант методических расчетов и проектирования режимов прогрева бетона в монолитных конструкциях, которая успешно осваивается в строительных предприятиях Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь с достижением результатов по сокращению продолжительности работ и расходу энергетических затрат.

Представленные научно-методические разработки позволили создать обобщенную модель с использованием электронных таблиц Excel, позволяющую в автоматизированном режиме определять параметры эффективного протекания процессов тепловой обработки монолитных железобетонных конструкций, которая была передана для освоения в проектные организации г. Минска и г. Бреста. Проведенные практические исследования подтвердили эффективность предлагаемой методики расчета и моделирования тепловой обработки бетона в конструкциях. Испытание прочности бетона конструкций неразрушающими методами контроля показали соответствие прогнозируемой прочности бетона, в установленные сроки, и прочности, полученной в результате электропрогрева бетона конструкций. Определены целесообразность и эффективность использования греющих проводов, обеспечивающих равномерность или концентрацию электрической и тепловой мощности при прогреве бетона в монолитных конструкциях с целью достижения требуемых показателей качества.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Лысов, В.П., Кривицкая, Т.В. Тепловая обработка бетона зимой греющими электропроводами в немассивных насыщенных арматурой конструкциях / Сб. материалов конференции «Итоги науки 2005». – Владимир: ВГТУ, 2005. – С. 96–100.
2. Шифин, С.А. Практика применения греющего провода и технология транспортных сооружений // Технология и качество возводимых монолитных конструкций из бетона / Научные труды ОАО ЦНИИС. Вып. 217. – М.: ОАО ЦНИИС. – 2003. – С. 216–221.

**Лещик Н.П.**

УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
nadia\_ko@tut.by

### ВЛИЯНИЕ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ НА ОРГАНИЗАЦИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ИТ-ОТРАСЛИ

Бурное развитие и распространение новейших информационных и телекоммуникационных технологий носит сегодня характер информационной революции, которая оказывает влияние на все сферы общества, как в рамках отдельных стран, так и в мире в целом. В Республике Беларусь в настоящий момент взято направление на формирование инновационной экономики, которую сложно представить без развития информационных технологий.

В настоящее время в ИТ-сфере выделяется большое число направлений деятельности, видов продуктов и услуг. Для описания особенностей продуктов и услуг, создаваемых ИТ-компаниями, необходимо провести обоснованную классификацию как самих типов компаний, так и результатов их деятельности (продуктов и услуг). При этом ИТ-компании могут быть классифицированы по направлениям деятельности и типам бизнеса (бизнес-моделям).

Бизнес-модель можно определить как компактное упрощенное представление о бизнесе, предназначенное для целостного представления и анализа деятельности всей системы взаимосвязанных бизнес-процессов бизнеса [1] или логическое схематическое описание бизнеса, призванное помочь в оценке ключевых факторов успеха компании. [2] Специалистами выделяется бесконечное число бизнес-моделей, что связано с появлением все новых и новых стратегий ведения бизнеса. Не все из этих моделей применимы для ИТ-сферы. Рассмотрим лишь некоторые из существующих классификаций.

Такие авторы как М. Кузумано и С. Намбисан разделяют ИТ-компании на сервисные и продуктовые. Продуктовые компании занимаются разработкой собственного лицензируемого программного обеспечения, которое устанавливается

и используется на серверном оборудовании заказчика. Доходы в такой модели обычно возникают от продажи лицензий и обновлений к уже проданным программным продуктам. Основной целью таких компаний во все времена является продажа полностью стандартизированного продукта. Эта модель характеризуется огромной экономией на масштабе и существенной прибылью. Бизнес сервисных компаний основан на разработке программного обеспечения на заказ или осуществление таких услуг, как ИТ-консалтинг (в частности, внедрение ИТ-решений от сторонних производителей), поисковое продвижение сайтов (SEO) и т. п. Таким образом, услуги варьируются от консалтинга и системной интеграции до настройки продуктов и обслуживания пользовательских систем. Сервисные компании могут также получать часть своих доходов от программного обеспечения, которое двигает некоторые или все их услуги. Даже «чистые» сервисные компании, например Pricewaterhouse Coopers, EDS, CapGemini, Ernst&Young, and Accenture, обычно полагаются на внутренние программные продукты и повторно используемые каркасы разработки, чтобы обеспечить большинство функционала в пользовательских системах и поддержать отдельных клиентов.

Для бизнеса сервисных компаний характерны:

- неосвязаемость: вместо материальных продуктов производятся услуги, в силу чего инновации могут быть легко скопированы конкурентами;
- быстрое устаревание: нельзя произвести заранее, поэтому спросом и предложением трудно управлять;
- неоднородность: пересечения сервисов уникальны, а потребности заказчика меняются, по причине чего сервисный бизнес также трудно масштабировать.

В этой классификации выделяют также и гибридные компании. Основной фокус гибридных компаний сосредоточен на продаже «сочетания» продуктов и услуг. Такие организации, занимаясь продажами и используя различные технологии, должны уделять значительное внимание отдельным клиентам в области консалтинга, настройки, внедрения, обучения, интеграции с другими системами, а также поддержки и совершенствования. Многие поставщики корпоративного ПО проходят через гибридную стадию на пути от продуктовых фирм к сервисным. Хорошим примером гибридной компании является IBM. Сейчас она имеет большой электронный бизнес и открытую систему консалтинговых операций, что не связано с продажами оборудования и программного обеспечения. [3]

В случае продуктовой компании возникает необходимость отражения созданных продуктов, калькулирования их стоимости и соотношения затрат с соответствующими доходами, что зачастую распределено во времени. При этом одни продукты могут являться продолжением (доработкой) других, созданных ранее, что должно быть учтено при формировании стоимости. В случае же сервисной модели отсутствует необходимость отражения в учете продукта и основным вопросом является обоснованное разделение затрат между сервисами (видами услуг).

Зачастую компании в ИТ-сфере выпускают так называемое свободно распространяемое программное обеспечение. При этом компания несет расходы и не получает доходов от реализации созданного продукта, что не соответствует основной цели деятельности коммерческой компании – извлечению прибыли. Однако так может показаться только на первый взгляд. В этом случае компании используют более сложные модели извлечения дохода, основанные на вариантах монетизации. Классическим ее примером может служить модель «крючок и наживка». Она была представлена в начале XX века и включает в себя предложение базового продукта по очень низкой цене, а часто и в убыток («наживка»), что компенсируется доходами от продаж расходных материалов или иных связанных товаров и услуг («крючок»). В ИТ-сфере интересным примером является модель разработчика программного обеспечения Adobe, который распространяет программу для чтения документов (AdobeReader) бесплатно, а программу для написания документов (Acrobat X Pro) – по 199 долл. за одну лицензию. [3]

Павел Черкашин – генеральный директор департамента потребительской стратегии и онлайн-сервисов Microsoft – выделяет следующие бизнес-модели в ИТ-секторе исходя из вариантов монетизации:

- Модель извлечения постоянного дохода в форме подписки;
- Модель извлечения постоянного дохода в форме поддержки сторонних лиц;
- Модель «Платежи»;
- Модель «Долгосрочный доход».

Суть варианта «подписка» заключается в том, что с конечного пользователя взимается регулярная, периодическая плата либо фиксированная величина (ежемесячно за доступ), либо как переменная (доступ к «облачным» сервисам по мере загрузки). При варианте «поддержка сторонних лиц» конечный пользователь получает сервис бесплатно, оплачивают его сторонние лица. Это могут быть: реклама на сайте или в приложении, спонсорская поддержка, рекламно-редакционные материалы, платное размещение в списке или обзоре, реферальная система с оплатой за переходы, лицензирование контента. Модель «Платежи», предполагающая единоразовую оплату лично пользователем за тот или иной «объект». Возможные такие варианты как микроплатежи, процент за транзакцию, внутренние валюты и кредиты, продажа реальных «физических» товаров, продажа виртуальных товаров, включая игровые артефакты, подарки, цифровой контент, сопутствующие товары и услуги, оплачиваемые в дополнение к основным, добровольные пожертвования конечных пользователей. Модель «Долгосрочный доход», суть которой выражается фразой «инвестируй сейчас – получай позже». То есть перед непосредственной монетизацией своего продукта или сервиса фирме необходимо создать устоявшуюся аудиторию, что существенно повысит ценность продукта или сервиса в глазах рынка. В качестве таких операций могут выступить: перепродажа/повторное использование контента, создание платформы и продажа доступа к ней, брендрование и лицензирование, продажа аудитории целиком. [4]

Исходя из описанного выше, можно сделать вывод, что определение финансового результата по отдельному продукту в ряде случаев приведет к искажению информации об эффективности создания отдельных продуктов и соответствующих ре-

зультатов (в особенности при применении сложных схем монетизации). При организации учета как информационной системы, в которой формируются данные о затратах, расходах и финансовых результатах и данные для проведения экономического анализа, следует обязательно учитывать комплексно используемую бизнес-модель. Только осознание всей бизнес-схемы позволит правильно выбрать порядок отражения в учете и формирования финансовых результатов IT-компании.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бабич, С., Пархименко, В. Многообразие бизнес-моделей в мире ИТ / С. Бабич, В. Пархименко // Наука и инновации. – 2012. – № 12. – С. 45–49.
2. Бизнес-модель // Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Бизнес-модель> – Дата доступа: 15.03.2014.
3. Бизнес-модели // Энциклопедия менеджера E-xecutive.ru [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/wiki/index.php/Бизнес-модели>. – Дата доступа: 15.03.2014.
4. Черкашин, П. Лекция № 3. Бизнес-модели для ИТ-проектов // Открытый университет Сколково [Электронный ресурс] / Фонд Сколково – 2014. – Режим доступа: <http://openu.ru/event/lekciya-no3biznes-modeli-dlya-it-proektov>.

Ли Вэй, магистрант

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Республика Беларусь

15326718977@163.com

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств от крупных до небольших. На формирование которых влияют многие факторы и условия – экономические, социальные и правовые. В последнее время наблюдается рост малого и среднего предпринимательства. Малым предпринимательством признается деятельность, осуществляемая определенными субъектами рыночной экономики, имеющими установленные законом признаки, конституирующие сущность этого понятия. В современных условиях развитие малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений экономики страны. Являясь необходимым элементом создания конкурентной среды, малый бизнес наполняет потребительский рынок товарами, создает новые рабочие места, способствует выравниванию доходов различных социальных групп.

Китайское правительство в 90-х годах сократило число государственных предприятий. Многие из них были приватизированы для повышения производительности и рентабельности самих компаний и экономики в целом. По некоторым подсчетам в процессе этого было потеряно более 53 миллионов рабочих мест в государственном секторе (большинство в результате сокращений и раннего выхода на пенсию).

Такая потеря рабочих мест является потенциальным риском социальной нестабильности, поэтому китайское правительство уделило приоритетное значение росту МСП для поглощения возникшего избытка рабочей силы, освобожденной с государственных предприятий. Для стимуляции роста МСП были предприняты различные меры: внедрение одношаговой регистрации и процесса согласований с целью упростить и ускорить образование новых компаний, образование специального фонда, в котором МСП могут получить низкопроцентные ссуды, а также субсидии на погашение кредитов в размере до 2 миллионов юаней (более 290 тыс. долл.) для отвечающих установленным условиям предприятий. Помимо поддержки правительства МСП в Китае могут рассчитывать на помощь иностранных финансовых организаций.

Негативно влияют на функционирование малого бизнеса коррупция и недобросовестные кредиторы. Для иностранных МСП, входящих на китайский рынок, является недостаточная защита прав интеллектуальной собственности.

При сравнении количества МСП в Республике Беларусь с другими странами видно, что наша страна отмечена невысокими показателями (таблица 1). Положительную тенденцию необходимо стимулировать через решение проблем в налогообложении, несовершенстве нормативно-правовой базы.

Таблица. Число МСП по странам, тыс. [1,2]

Страны	1998 г.	2003 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Страны ЕС	15 770	19 270	20795	20 800	20 990
США	19 300	22 900	26 858	27126	х
Япония	6 450	4 690	х	х	х
Россия	844	893	1 602, 5	1 670,54	1 654,7
Беларусь	28	32	67,9	74,2	77,6

При сравнении доли малого и среднего предпринимательства в ВВП страны и доли занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса работников в разных странах выяснилось, что показатели данного сектора экономики в Беларуси значительно ниже среднего уровня стран, что свидетельствует о необходимости широкой поддержки бизнеса государ-



СТВОМ.

В последние годы в западно- и восточноевропейских странах наметилась устойчивая тенденция формирования ВВП за счет предприятий крупного бизнеса. Однако потребности внутреннего рынка в большинстве случаев удовлетворяют исключительно малые и средние предприятия. Такие внешние факторы как глобализация мировой экономики, появление новых форм международного сотрудничества, усиление инновационной активности стимулируют все большее количество МСП развитие внешнеэкономической деятельности с целью получения устойчивых конкурентных преимуществ.

Необходимо отметить, что существенным препятствием на пути выхода МСП на мировой рынок является несовершенство и значительная несогласованность национального законодательства в отношении организации и ведения бухгалтерского учета и подготовки финансовой отчетности, тогда как соответствие принципам и качественным характеристикам финансовой отчетности (прозрачности, достоверности, уместности и сопоставимости) невозможно осуществить без наличия эффективной системы регулирования бухгалтерского учета.

С целью минимизации различий в национальных системах бухгалтерского учета разных стран в 2009 г. Совет по Международным стандартам финансовой отчетности утвердил отдельный комплект бухгалтерских стандартов, предназначенных для предприятий МСП – «Международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий» (МСФО для МСП), International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs). Ратификация данного документа способствует совершенствованию национальных учетных методик и подготовки финансовой отчетности, соответствующих международным требованиям. Поэтому важно идентифицировать малый бизнес путем типизации критериев отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу, в том числе в целях применения упрощенной системы налогообложения.

К субъектам малого предпринимательства в Республике Беларусь относятся [3]:

- индивидуальные предприниматели;
- микроорганизации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;
- малые организации – коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно.

К субъектам среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно.

В России под субъектами малого предпринимательства понимают коммерческие организации, которые удовлетворяют 3 основным критериям [4]:

1) в уставном капитале доля участия РФ и субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от ста одного до двухсот пятидесяти человек включительно для средних предприятий;

б) до ста человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до пятнадцати человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

В странах ЕС и США существует деление предприятий на следующие категории: микропредприятия (до 10 чел.), малые (от 11 до 50 чел.) и средние предприятия (от 51 до 250 чел. – в ЕС, от 51 до 500 чел. – в США). Для каждой категории предприятий предусмотрена своя система отчетности того уровня детализации, который соответствует размерам предприятия.

В результате проведенного сравнительного анализа и систематизации современных мировых тенденций становления малого и среднего бизнеса выявлено, что страны, стремящиеся к созданию благоприятных условий для оздоровления экономики, всячески поддерживают эффективное функционирование малых и средних форм бизнеса путем совершенствования механизмов государственного регулирования данного сектора экономики: создания специальных правительственных органов, сети национальных агентств по поддержке малого и среднего бизнеса на национальном уровне; развития системы размещения государственных закупок в секторе МСП; выделения субсидий на развитие субъектов малого и среднего бизнеса наукоемкой и высокотехнологичной промышленности на всех уровнях власти. В результате исследования выявлено, что в вопросе отнесения предприятий к той или иной категории не достигнут межстрановой консенсус.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. [http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/1c91a5804e6f1b89aceeacfce4951bf6/IFC\\_FULL+JOB+REPORT\\_REV2\\_JYC.pdf?MOD=AJPERES](http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/1c91a5804e6f1b89aceeacfce4951bf6/IFC_FULL+JOB+REPORT_REV2_JYC.pdf?MOD=AJPERES): Дата доступа 12.05.2013.

2. <http://www.census.gov/econ/smallbus.html>: Дата доступа 2.05.2013.

3. О поддержке малого и среднего предпринимательства: Закон Респ. Беларусь, 14.07.2010 г., №148 – 3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 14.07.2010 г. : // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федер. закон РФ, 24.07.2007 г., №209 – ФЗ : в ред. Федер. закон РФ от 6.12.2011 г. : // Консультант Плюс : Россия. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

**Лукьянова Е.И.**, аспирант  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
luelena2006@tut.by

## ПЕРСОНАЛ В СТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Наличие инновационного потенциала у промышленных предприятий Республики Беларусь является основополагающим фактором реализации политики инновационного развития экономики. Существующие определения категории «инновационный потенциал» отличаются у разных исследователей, что приводит к необходимости выделения научных подходов к пониманию ее сущности. Наиболее распространенным подходом является ресурсный, согласно которому инновационный потенциал рассматривается как совокупность ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности, при этом определения авторов отличаются составом ресурсов. Практически в каждом определении встречается понятие об интеллектуальном ресурсе или о ресурсе, связанном с человеческим капиталом. С человеческим ресурсом связаны: и мера готовности выполнить инновационные задачи, и возможность адаптироваться к изменениям окружающей среды с помощью эффективной коммерциализации новых знаний. Советский лозунг «Кадры решают все!» не теряет своей актуальности и в современных условиях.

Анализ существующих методик оценки инновационного потенциала предприятия показывает, что при оценке персонала преимущественно используются показатели, характеризующие уровень образования и квалификации специалистов (например, доля работников с высшим образованием; доля обучающихся в вузах и техникумах; число работников, прошедших повышение квалификации; число работников, имеющих ученую степень), затраты на повышение квалификации, фонд заработной платы, средний возраст и стаж работы специалистов. Как правило, для расчета данных показателей на отечественных предприятиях имеется необходимая статистическая информация. По мнению И.В. Корнеевца, именно образовательная составляющая человеческого капитала является базовой на современном инновационном этапе развития экономики, что подтверждается многочисленными исследованиями, в результате которых была установлена устойчивая положительная корреляция между уровнем образования и другими включенными в рассмотрение составляющими человеческого капитала (в том числе состоянием здоровья, за которым в большей степени следит образованная часть населения), а также при равных условиях более высокий уровень образования усиливает общественную и социальную активность, повышает способности людей к организации, сотрудничеству и взаимодействию [1, с. 131].

Результаты опроса руководителей 2,5 тыс. субъектов хозяйствования, проводимого НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, показывают, что наиболее образованная часть работников – это руководители, 65% которых имеет высшее и третья часть – среднее специальное образование, а также специалисты, соответственно 58% и 42%. При этом почти 13% служащих и 9% рабочих имеют высшее образование, что отражает несоответствие уровня квалификации работника и занимаемого им рабочего места [2, с. 242]. Большинство организаций в своей кадровой политике уделяют внимание профессиональной переподготовке кадров. Две трети из них выделяют средства на дополнительное образование и повышение квалификации своих работников, 18% не имеют для этого достаточных средств, а 6,7% считают, что в этом нет необходимости. При этом в дополнительном обучении и переподготовке ежегодно нуждаются свыше 5% руководителей и специалистов, 3,1% служащих и 6% рабочих [2, с. 243].

Однако, кроме необходимого уровня образования, специалисты, занятые реализацией инновационных проектов, должны обладать определенными психологическими качествами, что не учитывается в большинстве существующих методик оценки инновационного потенциала предприятия.

В настоящее время существуют разнообразные социально-психологические методы оценки трудовых ресурсов, направленных на диагностику инновационного потенциала на личностном уровне и на уровне коллектива организации, но в практической деятельности отечественных предприятий фактически не используются.

Для оценки инновационного потенциала специалистов предприятия могут быть использованы характеристики, предлагаемые Ю.А. Карповой: теоретическое мышление, способность к планированию, креативность, творческие и прогностические способности, способность к совместному труду, направленность на достижение успеха, высокий уровень развития отдельных психологических функций (концентрация внимания, селективность памяти и др.) [3, с. 12].

Е.В. Гасенко в качестве критериев развития инновационного потенциала персонала предлагает следующие [4, с. 45–47]:

1. критерии, характеризующие интеллектуальную готовность к инновационной деятельности;
2. критерии, охватывающие мотивационные качества работника (ведущий источник мотивации, готовность к преодолению препятствий, стрессоустойчивость, готовность брать на себя ответственность за принятие решений и их результат);
3. критерии, характеризующие коммуникативные качества работника (работа с информацией и обмен знаниями, способность вовлечения людей в групповую деятельность);
4. критерии, отражающие инновационную активность работника;
5. критерии, характеризующие личностные качества работника-инноватора (отношение к переменам, готовность вос-

принимать и использовать новые возможности, инициативность, гибкость мышления).

В.И. Абрамов для оценки индивидуальной потенции инноватора предлагает использовать переменные психопрофиля А.В. Солдатова: лидерские качества (самоуверенность, реалистичность, хладнокровность, независимость), особенности социальных контактов (открытость, беспечность, активность, благожелательность), особенности процессов мышления (воображение, расчетливость, абстрактность, аналитичность), самоконтроль (соблюдение правил, самоконтроль), мотивация и работоспособность (работоспособность, напряженность) [5, с. 132].

Т. Д. Ким и Е.С. Первухина при определении инновационного потенциала персонала предлагают диагностировать личностные характеристики работника по 6 шкалам: жизненная активность, стремление к изменениям, социальная независимость, деловая ответственность, интеллектуальная неординарность, инновационная компетентность [6, с. 49]. Учитывая тот факт, что внедрение нововведения в организации не происходит мгновенно и не ограничивается лишь возникновением новой идеи, а представляет собой развернутый по времени процесс, то и успешность его реализации обеспечивается участием различных профессионалов, обладающих теми личностными характеристиками, которые наиболее эффективно будут проявлять себя на определенной стадии инновационного процесса (таблица) [6, с. 49].

**Таблица. Характеристики инновационного потенциала профессионала, актуализируемые на разных этапах инновационного процесса**

Характеристика инновационного потенциала профессионала	Этапы инновационного процесса		
	Разработка	Внедрение	Реализация
Жизненная активность	Средняя	Высокая	Высокая
Стремление к изменениям	Высокая	Средняя	Средняя
Интеллектуальная неординарность	Высокая	Средняя	Средняя
Деловая ответственность	Средняя	Высокая	Средняя
Социальная независимость	Высокая	Средняя	Высокая
Инновационная компетентность	Средняя	Высокая	Средняя
	«Инициатор»	«Внедренец»	«Реализатор»
	Тип инновационной личности инноватора		

Так, инновационный процесс начинается с обнаружения несоответствия между реальными и идеальными характеристиками продукта или процесса. На этой стадии происходит исследование возможностей, для чего необходимы люди, обладающие способностью пересмотреть текущие процессы и продукты и представить их под новым углом зрения, с необычной стороны. Также внутри организации необходимы люди, которые будут прилагать усилия на продвижение творческих идей, «проталкивание» инициатив. Специалисты, задействованные на данной стадии, должны обладать качествами, позволяющими им успешно искать поддержку, формировать коалиции и команды, вести переговоры, убеждать, влиять на других людей. А на этапе применения профессионал должен обладать способностями к разработке новых продуктов и производственных процессов, их тестирование и модификации [6, с. 47].

Таким образом, при оценке персонала в качестве структурной составляющей инновационного потенциала предприятия необходимо не только учитывать показатели, характеризующие образовательный уровень работников, но и их личностные характеристики, характеризующие способность осуществлять инновационную деятельность. Кроме того, знание о степени проявления тех или иных личностных качеств специалиста позволяет отнести его к определенному типу личности инноватора, что позволяет более эффективно использовать трудовые ресурсы предприятия на разных стадиях инновационного процесса.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов, В.И. Методология оценки инновационного потенциала предприятия / В.И. Абрамов // Известия вузов. Поволжский регион. Общественные науки. – 2012. – № 2. – С. 130–137.
2. Гасенко, Е.В. Критерии развития инновационного потенциала персонала наукоемкого предприятия / Е.В. Гасенко // Вестн. Том. Гос. Ун-та. Экономика. – 2012. – № 2. – С. 44–49.
3. Карпова, Ю.А. Введение в социологию инноватики: учеб. пособие / Ю.А. Карпова. – СПб.: Питер, 2004. – 192 с.
3. Ким, Т. Д. Многоуровневая модель инновационного потенциала профессионала и подходы к ее операционализации: часть II / Т. Д. Ким, Е.С. Первухина // Вестник ЮУрГУ. Серия: Психология. - 2010. – № 40 (216). – С. 45–50.
4. Корнеевец, И.В. Концептуальные основы теории человеческого капитала / И.В. Корнеевец // Экономика и управление. – 2008. – № 2. – С. 129–133.
5. Привалова, Н.Н. Кадровое обеспечение инновационного развития Беларуси / Н.Н. Привалова // Социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: устойчивость, развитие, инновации, Витебск, 18 октября 2012 г. / УО «ВГТУ»; редкол.: Ванкевич Е.В. [и др.]. – Витебск, 2012. – С. 240–246.

**Марченко Е.С.**, ассистент  
 УО «Житомирский государственный технологический университет»  
 г. Житомир, Украина  
 ekaterinazt@mail.ru

## ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРИ ПРИНЯТИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ

В современных условиях развития экономики, когда каждая хозяйственная система находится под влиянием тысяч внешних и внутренних факторов и рисков, умение принимать решения является базовым фактором деятельности субъекта хозяйствования. Очень важным фактором влияния на эффективность принятых решений является именно человеческий фактор. Утверждать это можно исходя из обозначения данного понятия. Так, решение – это формирование мыслительных операций, снижающих исходную неопределенность проблемной ситуации [3].

Отметим, что лицо, принимающее решение, – это индивид или группа индивидов, которые делают выбор определенной альтернативы как решения и отвечают за последствия реализации данного решения. Для принятия эффективных и своевременных решений менеджер должен обладать определенными качествами: обязательность, целеустремленность, знание науки об управлении, умение ценить свое время и время своих подчиненных, требовательность, умение поощрять, умение наказывать, дружелюбие, умение говорить, умение слушать, умение молчать и склонность к рискам.

Поэтому важным аспектом в процессе принятия качественных хозяйственных решений является именно мотивация персонала предприятия. На современных предприятиях используется множество классических и современных теорий мотивации. Они выделяют потребности персонала и позволяет максимально обеспечить механизм их удовлетворения. Но рыночные условия требуют постоянного роста качества и компетентности персонала, который может обеспечить инновационноориентированное развитие и принимать рискованные решения [3].

Современные инновационные теории мотивации ориентируются на человека инновационного, творческого, способного адаптироваться к изменениям, азартного и несколько авантюрного [3].

Таковой, по нашему мнению, является R-теория мотивации, предложенная Н.Ю. Подольчаком [4; 5]. Данная теория предусматривает классификацию руководителей по склонности к риску и обеспечение этих руководителей соответствующими полномочиями, а также задачами со стимулирующим уровнем риска, который позволит максимально использовать управленческий потенциал хозяйствующей системы. Автор считает [4; 5], что основными причинами формирования новой теории мотивации являются социо-психологические различия работников в отношении риска, необходимость повышения мотивации работника; стремительные изменения во внешней среде; доминирования риска в деятельности предприятия и т. п. Нами предложено [3] дополнить этот перечень пунктом «самореализация / повышенная самооценка в процессе принятия хозяйственного решения и получения результата». Это актуально, поскольку основная цель работника – получение доходов, а уже на последнем месте – социальный эффект от проведенной работы.

Преимуществами R-теории мотивации являются:

- 1) возможность исследования влияния риска на деятельность работника / руководителя;
- 2) распределение работников на три категории – склонные, нейтральные и не склонные к риску для последующего подбора обязанностей/должностей (лицо, не склонное к риску, не сможет эффективно работать на предприятии, где принимают и реализуют решения в условиях высокого риска и неопределенности);
- 3) генерация новых идей, осуществление нетипичного творческого поиска путей решения;
- 4) формирование авторитета и имиджа предприятия и др.

Отметим, что данная теория позволит активизировать деятельность хозяйствующей системы, но важно вовремя остановиться и переключиться на реалии и ни в коем случае не забывать о возможных последствиях.

Известно, что фактор, который сегодня мотивирует человека к труду, в один момент может способствовать снижению мотивации. А высокие технологии сделали процесс развития очень динамичным, что заставляет все чаще принимать рискованные хозяйственные решения.

Поэтому при принятии решений и при мотивации персонала необходимо уделить внимание изучению возможности возникновения демотивации в плоскости отношения лица, принимающего решения, к риску.

Очень актуальным является учет факторов демотивирующего воздействия. Согласно теории «Эффект ежа Кейла» [1; 2] можно выделить:

- I. – Фактор «дискомфортная среда на предприятии».
- II. – Фактор «недооценка навыков сотрудника».
- III. – Фактор «игнорирование идей и инициативы».
- IV. – Фактор «отсутствие чувства причастности к компании».
- V. – Фактор «отсутствие чувства результата, личностного и профессионального роста».
- VI. – Фактор «отсутствие со стороны руководства признания достижений и результатов сотрудника».
- VII. – Фактор «отсутствие изменений в статусе».

Учет этих факторов, минимизация их негативного влияния позволяет своевременно и эффективно реагировать на изменения уровня мотивации персонала.

Указанная теория и выделенные факторы в процессе принятия хозяйственных решений указывают на новые инструменты регулирования отношений в коллективе, позволяя явные минусы превращать в выгоды.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования использование инновационных методов мотивации персонала приобретает новую актуальность и требует дальнейших исследований.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Марченко, Е.С. Особенности современной мотивации персонала при принятии хозяйственных решений // Материалы Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы управления персоналом в организациях», 17 мая 2013, г. Воронеж, 2013. – 266 с.
2. Подольчак, Н.Ю. Розробка R-теорії мотивації та механізмів її реалізації за допомогою поєднувального аналізу // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №11. – С. 134–144.
3. Подольчак, Н.Ю. Розвиток R-теорії мотивації: теоретико-методологічні і методичні засади // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №9. – С. 33–40.
4. Ишешина, Е.В. Демотивация персонала организации: суть и причины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Uproz/2010\\_20/u1020ish.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2010_20/u1020ish.pdf)
5. Киртадзе, I. 5 шагов к грамотному нематериальному стимулированию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.hrm.ua/article/shagov\\_k\\_gramotnomu\\_nematerialnomu\\_stimulirovaniju](http://www.hrm.ua/article/shagov_k_gramotnomu_nematerialnomu_stimulirovaniju)

**Л.П. Матюшков**, к.т.н., доцент, **Петрукович Д.А.**, к.п.н., доцент  
УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»  
г. Брест, Республика Беларусь  
[ecoperate@brsu.brest.by](mailto:ecoperate@brsu.brest.by)

### ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМОВ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Объектом исследования нами избраны механизмы управления в организациях региона с малой и средней численностью сотрудников. Исследования проводились в рамках выполнения темы научно-исследовательской работы, выполняемой кафедрой экономики и управления Брестского государственного университета имени А.С. Пушкина. Под механизмом управления будем понимать часть системы управления предприятием, влияющей на факторы, от состояния которых зависит результат его основной деятельности. Будем называть механизмом управления точечный подход к влиянию на избранные факторы малых и средних предприятий, который при условии ограниченности всех видов ресурсов в их деятельности позволяет осуществлять креативное управление элементами в работе и структуре предприятия, когда в рамках разумного привлечения ресурсов совершенствуются производственные возможности. Действительно, только с учетом их специфики (небольшая численность; нестабильность положения на рынке, ведущая к неуверенности персонала в завтрашнем дне; быстрое приспособление персонала к изменениям в стиле работы из-за частых изменений и нововведений; использование новых технологий, требующих переучивания; многофункциональность работников и т. д.). Это требует несколько иного подхода в управлении производственными процессами и персоналом, а также учета данной специфики в подготовке кадров для таких предприятий уже в процессе их обучения. Особенность деятельности работников в подобных организациях влияет и на специфику механизмов управления ими.

Современные реалии работы показывают, что сотрудники малых и средних предприятий должны уметь выполнять несколько операций, выполняя обязанности по различным должностям, в связи с тем что нагрузки на полную ставку по узкой специализации не хватает. В силу этого обстоятельства механизмы управления региональной экономикой должны опираться на элементы согласования выдвижения целей предприятием и интересов его сотрудников. Аттестация рабочих мест должна идти по профессиональному признаку с учетом выполнения и некоторых добавочных функций, которые могут меняться в зависимости от количества функций, выполняемых всем коллективом работников. Остановимся далее на некоторых деталях, оказавшихся полезными в реализации такого подхода.

Требования современного информационного общества к повышению качества управления во всех областях деятельности привели к развитию исследований, связанных с разработкой методов количественного обоснования принимаемых решений и прогнозов от уровня предприятий до отраслей и государства в целом. Важнейшими из них, безусловно, являются исследования и результаты, способствующие экономии денежных средств и других ресурсов в различные новации, способствующие внедрению интеллектуальных наукоемких технологий и прогрессивных методов управления и подготовки кадров [1–7].

Выделение ассигнований из различных источников на модернизацию производств и средств управления с целью повышения качества продукции и жизни людей должно опираться на научно обоснованные рекомендации, базирующиеся на комплексной оценке перспектив развития объектов и процессов. Каждая отрасль и отдельное предприятие имеет свои особенности, и потому не может быть единой комплексной оценки для различных видов процессов и объектов. Предлагаемая нами методика использования радарных диаграмм для комплексной оценки разнообразных объектов и процессов позволяет учитывать их особенности, а также выделять наиболее весомые факторы, прежде всего с позиции экономической эффективности. Суть применения модели – выбор наиболее значимых, по мнению экспертов, показателей, которые должны использоваться в качестве базовых при комплексной оценке и которые на основе сравнения с однородными объектами могут помочь принять управленческое решение (о выделении средств и т. п.).

В ходе оценки обычно используется как количественный, так и качественный подходы. Для управления качеством необходимо оценить его уровень и перспективы положительных тенденций роста. Оценка уровня качества процесса или объекта является основой для выработки необходимых управляющих воздействий. Однако формализованная количественная оценка качества процесса или объекта сталкивается с большими трудностями, которые носят объективный характер, определяемый особенностями сферы реализации. Для установления стандартов при сравнении достижений разных предприятий рекомендуется использовать внутренний и внешний бенчмаркинг как последовательный и непрерывный процесс оценки их деятельности [3, 4]. При проведении оценки устанавливается, какие показатели качества следует выбирать для рассмотрения, какими методами и с какой точностью определять их значения, какие средства для этого потребуются, как обработать и в какой форме представить результаты оценки?

Рассмотрены различные механизмы управления для предприятий Брестского региона (области) в сфере производства и услуг, имеющие народно-хозяйственную значимость.

В научном плане методика комплексной оценки является обобщением результатов, связанных с оценкой качества изделий, процессов и услуг до методов ее применения от макроуровня (оценка продовольственной безопасности страны и т. п.) до микроуровня (оценка качества изделий, тендеров, непрерывное совершенствование качества изделий и т. д.). Новым в методике являются теоретические подходы к определению углов между радиусами радарной диаграммы (ранее они всегда принимались равными), введение понятия идеального базового объекта для сравнения при трудностях его отыскания, описание схемы нормирования показателей при их переводе в безразмерную форму. По сути дела решена задача комплексного обеспечения информацией процесса оценки. Методика апробирована в разных областях деятельности: в учебном процессе УО «БрГУ имени А.С. Пушкина» (включена в учебно-методический комплекс), в оценке тендеров для сельхозпредприятий и других. Она позволяет оценивать тенденцию развития анализируемых процессов и управлять улучшением качества конкретных изделий.

Важным является системный подход к инновационному реформированию деятельности ЖКХ в управлении кадрами с учетом специфики оказания разнородных качественных услуг гражданам и поддержания политики на потенциальный переход к 100% их оплате с прозрачными калькуляциями затрат [5]. Заслуживают внимания рекомендации по совершенствованию механизмов специальных функций управления в соответствии с требованиями международных стандартов ИСО по качеству:

- взаимодействие системы ЖКХ со многими отраслями народного хозяйства страны (строительство, энергетика и др.);
- практически бесконкурентное предоставление услуг одним исполнителем (общие подводные внешние сети: обогрев жилья, подача воды, уборка мусора и дворов, электроснабжение и т. п.);
- отсутствие количественной оценки качества услуг;
- практическая невозможность получить компенсацию за не полностью выполненную услугу;
- зависимость работы системы ЖКХ района от возможностей местных инфраструктур и ресурсов;
- обеспечение гарантий безопасности работ и по возможности их минимальное влияние на быт граждан благодаря приведению объекта после оказания услуг в эстетическое состояние;
- постоянное повышение качества услуг за счет подбора и обучения персонала, а также приобретения специального оборудования;
- решение проблемы совмещения должностных обязанностей с целью качественного выполнения меньшим количеством работников близких по характеру услуг;
- применение краткосрочного лизинга персонала для выполнения сложных для конкретного ЖКХ работ;
- использование аутсорсинга для удешевления стоимости услуг.

Логистика в цепях поставок с каждым годом играет все более значимую роль. Ее необходимо постоянно совершенствовать с позиций оптимизации перевозок и разнообразия услуг.

В международных перевозках для малых предприятий важной является проблема их устойчивого финансирования в условиях, когда в борьбе за заказчика перевозчику приходится идти на отсрочку платежа или его поэтапную плату, что приводит к нехватке оборотных средств. Эта специфика чаще всего наблюдается у малых предприятий, так как они не имеют опыта и кадров для решения таких задач современными средствами тесного взаимодействия с банками при получении услуг факторинга (например, с полным правом регресса на заемщика).

В повышении эффективности лесного хозяйства большую роль играют критерии формирования системы машин для производства топливной щепы из низкокачественной древесины и отходов, а также переход к продаже полуфабрикатов изделий из деловой древесины.

На современном этапе развития Республики Беларусь обострились проблемы своевременности возврата предприятиями кредитов банкам: важно сейчас использовать дополнительные документы, касающиеся информации от предприятий (помимо бизнес-планов и набора цифровых финансовых сведений) и проводить качественный анализ конкурентоспособности заемщика (деловая репутация, квалификация руководства, система менеджмента, текучесть кадров, история расчетов по налогам, внешняя среда кредитополучателя, рынки сбыта, конкурентоспособность продукции). Этим показателям рекомендуется банку присваивать рейтинг, чтобы в итоге после анализа количественных показателей (бизнес-план) и рейтингов, принимать решение о выдаче кредита.

Туризм является на ближайшее время одной из отраслей, где Республика Беларусь планирует получить увеличение доходов и желательно валютных. Поэтому проведены исследования по анализу коммуникаций в сфере туризма путем их изучения с ориентацией на виды деятельности [6]. Развитие работ по агротуризму опиралось на разработки типовых моделей формирования агроусадб и фермерских хозяйств с целевой направленностью на оказание туристических услуг, опираясь в целом на возможные взаимодействия с АПК Республики Беларусь [7]. Здесь очень важен учет особенностей клиента и внимание к специфике его обслуживания.

Дальнейшее развитие работ предполагается направить на создание механизмов взаимодействия агроусадеб с другими туристическими организациями.

Подводя итоги можно отметить перспективность использования указанных подходов для малых и средних предприятий и организаций региона с учетом конкретных условий внутренней и внешней среды их функционирования. В перспективе полезно рассмотреть действие различных механизмов усиления эффективности функционирования предприятий через использование заемных средств (лизинг, венчурное финансирование и другое). Большой резерв скрывается и в поиске организационных механизмов усиления мотивации труда и эффективного хозяйствования, а также расширение возможностей применения средств стандартизации различных уровней: предприятия, отрасли, страны, международный уровень. В особенности это относится к внедрению процессного подхода в управлении в соответствии с международными стандартами ISO. Слабо пока используются на практике и механизмы информационного управления и прогнозирования при использовании нескольких источников финансирования, а также в организации сетей поставок.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Варакулина, М.В. Состояние и направления развития жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь / М.В. Варакулина // Перспективы инновационного развития Республики Беларусь : сб. науч. статей IV Межд. науч. конф., Брест, 25–26 апр. 2013 г. / Брестский гос. техн. ун-т ; редкол.: А.М. Омелянюк [и др.]. – Брест : Альтернатива, 2013. – С. 116–118.
2. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент : учебник для вузов по спец. «Менеджмент организации» / В.Г. Медынский. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 293 с.
3. Матюшков, Л.П. Диаграммный метод оценки сложных однородных объектов / Л.П. Матюшков, М.Н. Григорович // Вестник Брестского университета. Серия гуманитарных и общественных наук. – 2009. – № 1 (36). – С. 136–142.
4. Мацукевич, В.В. К вопросу об особенностях деятельности субъектов агроэкотуризма в Республике Беларусь / В.В. Мацукевич, Т.В. Ильичик / Устойчивое развитие сельского хозяйства Беларуси в новых условиях : материалы IX Международной научно-практ. конференции, Минск, 19–20 сентября 2012 г. / Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси ; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2013 г. – С. 106–107.
5. Никитенко, П.Г. Политико-экономические и организационные преобразования в экономике Беларуси – императив нового качества экономического роста / П.Г. Никитенко // Проблемы управления. – 2008. – № 2(27). – С. 25–31.
6. Просветов, Г.И. Управление инновациями: задачи и решения : учеб.-практ. пособие / Г.И. Просветов. – М. : Альфа-Пресс, 2010. – 208 с.
7. Черкасов, А.А. Исследование потребителей услуг турфирм Брестского региона / А.А. Черкасов // Перспективные направления развития региональной экономики : материалы II Межвузовской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей, Брест. гос. ун-т. имени А.С. Пушкина, 24 мая 2012 г. / Брест. гос. ун-т имени А.С. Пушкина; редкол. Д.А. Петрукович [и др.]. – Брест : БрГУ, 2012. – С. 100–101.

**Машевская О.В.**, аспирант  
УО «Самарский государственный технический университет»  
г. Самара, Россия  
mov123@inbox.ru

### ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА МИКРОУРОВНЕ

Теоретические выкладки и основы на микроуровне с формированием рыночной экономики все больше и больше находят отражение (подтверждаются) в экономике при условии достижения эффективного функционирования предприятий.

Стремясь к эффективному управлению многие предприятия, обращают внимание на западные аналоги эффективности, в том числе предлагаемые альтернативы и разработанные модели управления на микроуровне. Как, например, система сбалансированных показателей (BalancedScorecard или BSC), включающая базовый набор четырех перспектив структурированных показателей. Используемый набор показателей BSC нивелируется в зависимости от отрасли и специфики предприятия. Однако какой бы ни была система показателей, одно остается неизменным – инновации, которые позволяют предприятию обеспечивать качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованные современными рыночными условиями.

Инновационная активность как составляющая ССП позволяет максимизировать конкурентное преимущество за счет оптимизации производства и подготовки новых революционных продуктов, повышение качества и предоставляемых услуг [1, С. 12]. В современных условиях инновации распространяются по трем основным направлениям: технологические, маркетинговые и организационные. Остановимся на последних.

Организационные нововведения – это освоение новых форм и методов организации и регламентации производства и труда, изменения соотношения сфер влияния (как по вертикали, так и по горизонтали) структурных подразделений, социальных групп или отдельных лиц компании [2]. К тому же организационное направление инноваций должно сопровождаться инновативным аспектом, который связывается с фундаментальными приобретениями в научно-технической среде.

В соответствии с приказом Росстата от 06.09.2012 № 481 (изменен от 29.08.2013) «Об утверждении статистического инструментария ...» в России под инновационной активностью понимается компания, имеющая в последние три года завершенные инновации.

Сегодня менеджмент предприятий сталкивается с необходимостью не только внедрения, но и оценки стоимости инноваций, которые возможно оценить одним из трех подходов:

- доходный подход оценки, базирующийся на прогнозируемом потоке доходов;
- рыночный подход, базирующийся на рыночных данных стоимости сопоставимых объектов и аналогов;
- затратный подход, базирующийся на стоимости составляющих элементов или затрат на воспроизводство (стоимость восстановления или стоимость замещения).

Для оценки эффективности и организации управления инновационными процессами в промышленном секторе экономики используется индекс инновационной активности [3]. Он рассчитывается как интегральный показатель, в основу которого положены факторы, отбираемые по тем или иным критериям с субъективной точки зрения аналитиков, проводящих анализ, и характеризующих инновации или инновационные процессы. Можно также рекомендовать предприятиям использовать на практике показатель «инновационный резерв», который представляет собой разницу между потенциалом предприятия и его возможностями:

$$IR = InP - InV, \quad (1)$$

где InP – инновационный потенциал; InV – инновационная возможность [5].

Базовыми составляющими инновационного потенциала предприятия выступают кадровый, производственный и инвестиционный потенциалы. Следовательно, при расчете инновационного потенциала предприятия эти составляющие будут суммироваться:

$$InP = LP + PP + IP, \quad (2)$$

где LP – кадровый, PP – производственный, IP – инвестиционный потенциалы.

Что касается инновационного резерва, то его значение представляется как разница между величиной потенциала и возможностями каждого из компонентов:

$$InR = (LP - KV) + (PP - PV) + (IP - IV), \quad (3)$$

где LV – кадровая возможность, PV – производственная возможность, IV – инвестиционная возможность.

Исходя из количества разрабатываемых и реализуемых инновационных проектов, можно также рассчитать коэффициент эффективности функционирования инновационного потенциала предприятия:

$$KEF = \frac{Ip}{Iz} \quad (4)$$

где Ip – количество завершенных инновационных проектов предприятия;

Iz – общее количество разрабатываемых инновационных проектов [5].

При условии достижения полной социально-экономической эффективности, представленный коэффициент эффективности функционирования инновационного потенциала предприятия должен примерно равняться единице.

Фирмы, внедряющие заимствованные инновации, в совокупности со всеми рисками, которым может быть подвержена компания на различных этапах осуществления инновационного проекта, должны обязательно проводить расчет последних.

Предприятия инновационного характера имеют ряд уникальных особенностей:

1. не существует единой базы сравнения одной инновационной фирмы с другой, т. к. нормы качества реализации процесса генерирования инноваций определяются для каждого конкретного случая;
2. время, отведенное для проведения инновационных процессов в фирмах, занимающихся только инновациями, достаточно сложно запланировать;
3. развитие инновационной компании может значительно опережать рост сегмента рынка, в котором они функционируют, что в конечном итоге может не привести к возможности реализации своего проекта;
4. финансирование инноваций start-up компаний проводится благодаря бизнес-ангелам, когда инновационные компании, осуществляющие НИОКР, в большинстве случаев имеют правительственную поддержку;
5. если инновационное предприятие не является start-up компанией, то необходимо анализировать динамику ее годовых статистических данных. Поскольку, как утверждают некоторые аналитики, молодые компании могут показывать результаты эффективности только за последние годы, или вообще только за последнее полугодие, что не будет отражать реальное положение предприятия.

Развитие внутренних инновационных конкурентоспособных структур может осуществляться и с помощью краудсорсинговых технологий. Краудсорсинг предоставляет дополнительно-альтернативные возможности бизнеса развиваться за счет и совместно с развитием потребительского сообщества.

Краудсорсинг – это инновации с расчетом на пользователя, т. е. это направление, созданное в расчете на обязательно существующее желание потребителей бесплатно или за небольшое вознаграждение поделиться своими идеями, исходя из того, что эти идеи будут воплощены.

Принимая во внимание принципы ряда методов расчета, мы считаем, что методологическим подходом для стратегического управления инновационной активностью на предприятиях, в том числе промышленных, должен использоваться в качестве критерия оптимальности интегральный индекс инновационной активности, учитывающий в том числе:

- Удельный вес персонала, занятого в ИКТ и в исследованиях и разработках, к общей численности занятых в экономике исследуемого региона, %;
- Объем инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %;
- Количество выпущенных (конечно, желательно чтобы с течением времени категория «выпущенных» была заменена на «внедренных») передовых производственных технологий на 10 000 занятых в экономике исследуемого региона, ед.;



- Число поданных патентных заявок на изобретения и полезные модели на 10 000 занятых в экономике исследуемого региона, ед.;
- Долю предприятий, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации в общем числе предприятий, %;
- Удельный вес внутренних затрат на исследования и разработки в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг, %;
- Долю отгруженной инновационной продукции, работ и услуг инновационного характера за пределы Российской Федерации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг, % [6].

И в завершение хотелось бы отметить, что для внедрения и реализации инноваций необходимо выработать оптимальный вариант инновационной стратегии, базирующийся на интегральном индексе инновационной активности. А для этого необходимо:

1. ранжировать предприятия, особенно промышленного характера по факторам инновационной активности, и на их базе сформировать комплекс вариантов инновационных стратегий;
2. предложить рамочную методику расчета критерия оптимальности (с учетом специфики и отраслевого назначения предприятия);
3. по каждому предложенному варианту инновационных стратегий дать количественную оценку интегрального индекса инновационной активности с учетом весовых коэффициентов и возможности достижения параметров, входящих в него. Далее ранжировать полученные результаты оценки интегрального индекса инновационной активности в порядке убывания и на основе полученных данных выработать оптимальную инновационную стратегию.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Восканян, Р.О. Опционная площадка [текст] / Р.О. Восканян // Креативная экономика, 2013. – №12 (84) – С. 12–21.
2. Плов, К.В. Система показателей регулирования инновационного потенциала промышленных предприятий [текст] / К.В. Павлов, С.В. Кочетков, О.В. Кочеткова // Научные ведомости. – 2007. – № 3 (34). – С. 169–175.
3. Шеко, П. Инновационный хозяйственный механизм [текст] / П. Шеко // Проблемы теории и практики управления, 1999. – № 2. – С. 71–76.
4. Асвул, А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций [текст] / А.Н. Асвул, Б. М. Карпов, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов. – СПб: АНО ИПЭВ, 2008. – 606 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.aup.ru/books/m5/2\\_3.htm](http://www.aup.ru/books/m5/2_3.htm). – Дата доступа: 12.03.2014
5. Миронова, В.С. Стратегическое управление инновационной активностью на промышленных предприятиях [текст] / В.С. Миронова // Российское предпринимательство. – 2008. – № 8 Вып. 2 (117). – С. 18–22 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/12482/>.
6. Сравнительный анализ инновационной активности субъектов Российской Федерации / Монографии изданные в издательстве Российской Академии Естествознания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/monographs/142-4662>. – Дата доступа: 10.03.2014.

**Небелюк В.В.**, ст. преподаватель, **Федоренко И.Е.**, студентка гр. ЗМк-23  
УО «Витебский государственный технологический университет»  
г. Витебск, Республика Беларусь  
[neviva@rambler.ru](mailto:neviva@rambler.ru)

### ИННОВАЦИИ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ОХВАТА «ХОЛОДНЫМИ» ЗВОНКАМИ КАК ПРАКТИКА УСТАНОВЛЕНИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ»

Область маркетинга характеризуется быстрым устареванием идей и концепций, вызванных изменениями рыночной ситуации. Для предприятий естественно присуща некоторая инерционность: маркетинговые стратегии, принятые вчера и ставшие привычными, применяются и сегодня, часто не оправдывая своего назначения. Любому предприятию необходимо постоянно поддерживать, возобновлять и искать новые партнерские отношения как внутрифирменные, так и внешние.

Одним из инструментов таких отношений и поиска новых клиентов является телефонный маркетинг, потому что это способ самый:

- простой – «Даже не нужно выходить из офиса»;
- быстрый – «За час можно найти 2-3 заинтересованных клиентов»;
- дешевый – «Если учитывать, что транспортные расходы постоянно растут» [1].

В «Википедии» мы найдем такое определение «холодным» звонкам: рекламные телефонные звонки, которые делают различные торговые компании с целью привлечь потенциальных покупателей или клиентов. Звонки и визиты делаются без предварительной договоренности, исключительно по инициативе продавца или брокера. Это значит, что налаженных отношений с потенциальным клиентом еще нет.

Продавцу при использовании академических приемов «холодных» звонков предстоит преодолеть ряд барьеров и убедить потенциального клиента в востребованности своего предложения. Звонок, как правило, воспринимается достаточно «холодно» со стороны потенциального клиента. Отсюда и появилось понятие «холодного телефонного звонка».

Больше всего практико-востребованных материалов о маркетинге встречаются именно по теме «холодные» звонки [1]. Есть множество различных тактик, практических советов, рекомендаций и примеров и нет единого универсального совета или закона, следуя которому все могли бы всегда делать успешные «холодные» звонки.

В качестве одного из примеров можно рассмотреть практику работы отдела маркетинга и сбыта на ОАО «Витебские ковры» [2]. В 1998 году дефолт в России послужил диверсификации сбытовой политики на предприятии и толчком для выхода на внешние рынки (страны СНГ).

Первое, с чем столкнулись специалисты ОАО «Витебские ковры», это то, что такое предприятие было не очень известным на рынке. Целевые потребители лучше знали ближайших конкурентов – «Ковры Бреста» и ряд других предприятий России и Турции, выпускающих аналогичную продукцию. Основная задача маркетологов ОАО «Витебские ковры» состояла в том, чтобы в процессе рекламирования повысить степень узнаваемости предприятия. Работу начали с телефонного маркетинга.

Немалые трудности организации работы с «холодными» звонками заключались в том, что ковер – это не товар первой необходимости, имеет сезонность (летом реализация снижается на 50%) и на этом рынке нет случайных людей. Для реализации нужны склады и определенные площади для торговли. Также особой сложностью было предложить то, что уже было на рынке, поэтому главная задача состояла в том, чтобы заинтересовать потребителя именно своей продукцией. В процессе работы информация анализировалась и сформировалась база данных по потребителям. На сегодняшний день, на экспорт отгружается порядка 80% выпускаемого ассортимента, предприятие широко известно и при появлении новых партнеров само определяет, с кем заключать прямые контракты [3].

В целом стратегия маркетинга ОАО «Витебские ковры» заключается в поддержке своего положения на традиционных рынках сбыта в странах СНГ, а также проникновения на рынки других стран.

Как показала практика, сегодня, чтобы повысить результативность «холодных звонков», следует не столько опираться на заимствованные шаблоны, сколько постоянно экспериментировать, выявляя и отбраковывая неработающие техники, приемы, речевые формулы.

Планирование и подготовка нужных вопросов – это то, что все продавцы должны делать заранее, чем более подробной информацией о клиенте вы владеете, тем лучше вы контролируете звонок, поэтому сегодня на рынке все больше востребованы специалисты, владеющие технологиями «холодных звонков». Например, хорошим поводом для звонка может стать обсуждение материалов, опубликованных на сайте фирмы или в интернет-СМИ.

Своевременная коррекция комплекса маркетинговых стратегий в области «холодных звонков» обеспечивает экономию средств за счет сокращения непроизводительных расходов и повышения отдачи от рынка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.rbcdaily.ru/> аналитическая газета «РБК daily».
2. <http://belorussia.su/companies> справочник компаний Беларуси.
3. Документы бухгалтерского учета ОАО «Витебские ковры».

**Носко Н.В.**

УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
xana1998@mail.ru

### МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях поддержание высокой конкурентоспособности выпускаемой продукции и экономической эффективности производства предприятий невозможно без грамотной постоянной планомерной модернизации.

Вся история развития мировой цивилизации – это непрерывное совершенствование и усложнение способов и приемов обработки материалов, постепенное усложнение оборудования, а в дальнейшем и появление систем цифрового управления, стало одним из проявлений перехода количества в качество. Современные станки обеспечивают небывалые технологические возможности, скорость и качество обработки. Таким образом, перефразировав известный олимпийский лозунг, можно сформулировать современные тенденции развития производства – «Сложнее, быстрее, лучше». Использование современных высокоскоростных станков позволяет увеличить скорость и эффективность обработки, а новые виды твердосплавного инструмента обеспечивают повышение точности и качества получаемого изделия [1].

Однако предприятия часто сталкиваются с такой проблемой, что реальные возможности оборудования не соответствуют желаемой сложности и скорости изготовления готовых изделий. Данную проблему можно решить с помощью модернизации.

Модернизация предприятия представляет собой комплексное и высокоэффективное обновление предприятия, имеющее целью повышение его экономической эффективности. В современном понимании модернизация предприятия включает в себя как усовершенствование непосредственно производства (глубокое, и подчас кардинальное изменение техники и технологии), так и организационно-управленческую и социально экономическую модернизацию. В свою очередь, обновление производства включает в себя техническое перевооружение в сочетании с технологической модернизацией [2].

Модернизация – одна из важнейших составляющих перехода от закрытой экономики диктата производителя к эффективной рыночной структуре, ориентированной на удовлетворение нужд потребителя. Определяющим фактором развития инновационных процессов на предприятии является позиция его руководителя, его нацеленность на обновление производства и способность его реализовать.

Внешние и внутренние стимулы модернизации [3]:

- обострившаяся конкуренция;
- сокращение сырьевой базы;
- давление новых технологий;
- расширение масштабов деятельности предприятия.

Предприятие может проводить модернизацию по следующим направлениям [4]:

1. Техническая модернизация: оборудование.
2. Модернизация маркетинго-сбытовой системы предприятия.
3. Модернизация технологии работы с персоналом.

Кирилл Гусев выделяет 2 вида модернизации: структурную и комплексную [5].

По мнению Кирилла Гусева, прежде чем переходить к рассмотрению структуры предприятия и ее модернизации, необходимо разобраться с одним методическим вопросом, а именно рассмотреть соотношение и адекватность применения различных понятий, относящихся к масштабам возможных изменений (преобразований) в структуре предприятия: «изменение», «преобразование», «реформирование», «реструктуризация», «реорганизация» и «структурная модернизация». Бывает так, что все эти понятия применяются в одном и том же смысле, либо одно понятие в разных случаях несет разную смысловую нагрузку.

Выяснить соотношение понятий можно, сопоставив их определения. Реформирование, реструктуризация и реорганизация – это изменения (преобразования) в каком-то предприятии и (или) его внешней среде. Они отличаются друг от друга только содержательными масштабами проявления определенных изменений предприятия и его внешней среды. Если расположить данные понятия в порядке возрастания масштабов определенных изменений на предприятии и его внешней среде, то они будут идти друг за другом следующим образом [6]:

- реорганизация предприятия как изменения (преобразования) только структурно-управленческой компоненты или организационной структуры управления;
- реструктуризация предприятия как изменения (преобразования) не только структурно-управленческой компоненты, но и других компонент: производственно-технологической, маркетинговой, логистической, финансовой;
- реформирование предприятия как изменения не только всех компонент предприятия, но и его внешней среды, например создание межфирменных альянсов и т. п.

Структурная модернизация предприятия может быть определена как реструктуризация предприятия в целях приведения его структуры в соответствие с требованиями, которые определяются изменяющейся внешней средой.

Таким образом, понятие структурной модернизации предприятия находится между понятиями «реорганизация» и «реформирование», но является более узким, чем просто реструктуризация, так как указывает на цель проведения изменений (преобразований) структуры предприятия – приведения ее в соответствие с требованиями, которые определяются внешней средой [5].

Структурная модернизация – фактор роста стоимости предприятия.

Такой подход позволит адаптировать предприятия к рыночным реалиям, сделать их структуру более гибкой, эффективной и устойчивой к внешним воздействиям.

Кроме структурной модернизации, еще выделяют комплексную модернизацию. Производство – это система, состоящая из двух составляющих. Первую называют системой управления (или управляющим органом) и относят к ней всех фигурантов, управляющих в том или ином виде процессом производства продукции. По этой логике в начале системы находится руководитель производства, а замыкает этот строй рабочий, выполняющий работу на станке. Машины, непосредственно изготавливающие продукцию, называются объектом управления. Исходя из этих посылок, процедуры, улучшающие характеристики управляющего органа, называются управленческой модернизацией, процедуры с оборудованием называются технологической модернизацией, а суммарный процесс перевода производства на более высокий уровень эффективности – это комплексная модернизация производства (КМП) [7].

Сама по себе процедура КМП требует привлечения больших денежных средств, что требует тщательной проработки управленческих решений, а также минимизации сроков ее проведения.

К области управленческой модернизации относятся управленческие и технологические проблемы. Отсюда завершением подготовительного этапа необходимо считать разработку технического задания на действия с оборудованием, включая задания на приобретение материальных ценностей (оборудование, программный продукт и т. п.).

К области технологической модернизации относятся действия над существующим оборудованием (реструктуризация), дающие более эффективные способы его использования либо приобретение нового (техническое перевооружение). Финалом этого этапа является ввод оборудования в эксплуатацию [7].

Предлагаемый подход к проблеме определяет последовательность процедур КМП: управленческая модернизация, реструктуризация, техническое перевооружение.

Классический перечень работ, направленных на модернизацию производства, включает в себя [6]:

- организационно-технологический аудит;
- сравнительный анализ научно-производственного потенциала с учетом тенденций развития предприятий на мировой арене;

- разработку предложений по модернизации действующего производства с целью снижения затрат на производство продукции и достижения паритета с потенциальными конкурентами;

- поставку необходимого оборудования с целью повышения производительности труда;

- разработку и внедрение технологии производства под ключ (от написания управляющей программы до производства готовой детали);

- предоставление широкого спектра технических услуг: проведение пусконаладочных работ, обучение персонала предприятия (технологов, программистов, операторов и ремонтной службы), проверки геометрической точности оборудования, применение безразборных методов диагностики.

Таким образом, проведение модернизации поможет предприятию улучшить свой бизнес, расширить связи, освоить новые рынки, повысить производительность и качество труда, получить снижение затрат на производство продукции, и как следствие, снизить затраты на предприятии в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Адэм. Модернизация производства [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.adem.ru/press/articles/2004-03-15/>.
2. Големенцев, Б.С. Умное производство. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.umpro.ru/index.php>.
3. Гусев, К.С. Структурная модернизация как фактор роста стоимости предприятия. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://smao.ru/ru/magazine/2010/04/18.html>.
4. Мескон, М.Х. Структура организации. Внутренняя и внешняя среда организации. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://manager.mpfmargtu.edusite.ru/p7aa1.html>.
5. ООО «Новатор». Реконструкция и модернизация производства. [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: [http://www.novator-pro.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=10&Itemid=16](http://www.novator-pro.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=10&Itemid=16).
6. Оценка машин, оборудования и транспортных средств: Учебно-методическое пособие / А.Н. Асаул [и др.]; под общ. ред. д.э.н. проф. А.Н. Асаула – СПб.: «Гуманистика», 2007. – 296 с.
7. Трофимов, О.В., Ефимычев, Ю.И., Ефимычев, А.Ю., Шипилов, А.Г. Модернизация предприятий промышленности: концепция, стратегии и механизм реализации // Креативная экономика. – 2011. – № 11 (59). – С. 31–36.

**Полинкевич О.Н.**, к.э.н., доцент  
Луцкий национальный технический университет  
г. Луцк, Украина  
[KravO@rambler.ru](mailto:KravO@rambler.ru)

### МОДЕЛИРОВАНИЕ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ КОЭФФИЦИЕНТОВ УВЕРЕННОСТИ

Поскольку проектируемая система активизации инновационных процессов является интеллектуальной, то имеющиеся в системе ограничения удобно представлять в виде базы знаний ограничений Constraints Knowledge Base (СКВ). Все решения в интеллектуальной системе активизации инновационных процессов (САИП) принимаются на основе анализа опыта работы руководителей с большим профессиональным опытом. В работе [2] база знаний информационной системы рассматривается как набор информационных сущностей атомарных предикатов из некоторого законченного информационного пространства  $\mathfrak{R}$ . В нашем случае все изменения, которые происходят в базе знаний, можно рассматривать, как последствия запросов на вывод нарушенных ограничений (violated constraints Query) и соответствующей коррекции (модификации) текущей базы знаний. Результатом запросов будет определенное множество последовательностей нарушенных ограничений:

$$Q_{v.c.} \leftrightarrow (CK_B) \ll \left\| \begin{array}{l} CK_{B-}(Constr_i) \\ CK_{B+}(Constr_i) \end{array} \right. \ll \quad , \quad (5.1)$$

где  $Constr_i \in Constr_{set}^{P_i}$ . Основная идея такой записи последовательности ограничений заключается в том: 1)  $CK_{B+}(Constr_i)$  значит, что атомарное ограничение  $Constr_i$  должно быть включено в базу знаний ограничений

$CK_B$ .  $CK_{B-}$  означает, что  $Constr_i$  должно быть исключено из базы знаний; 2)  $(CK_B) \ll$  – означает модификацию базы знаний на уровне логической связанности последовательности ограничений как следствие выполнения операций добавления и исключения последовательностей ограничений. Одной из актуальных проблем искусственного интеллекта есть проблема удовлетворения ограничений (CSP – constraints satisfaction problem) [3], которая имеет ряд применений: прогнозирование, распределение ресурсов, планирования и др. Научные поиски в области CSP базируются на классических

задачах искусственного интеллекта, языках программирования искусственного интеллекта, абстрактных вычислениях, теориях логики. Математически проблема удовлетворения ограничений может быть представлена в виде множества переменных. Они означают модификацию базы знаний на уровне логической связанности последовательности ограничений как следствия выполнения операций добавления и исключения последовательностей ограничений

$$X = \{x_i\} \quad i = \overline{1, n}, \text{ конечных множеств } D_i \text{ их возможных значений (доменов)}, \quad D = \{D_i\} \quad i = \overline{1, n}, \text{ и множества ограничений } Constr = \{Constr_i\}, i = \overline{1, n}$$

которые ограничивают значение, что переменные могут одновременно принимать. Решением CSP является набор значений из соответствующих доменов для каждой переменной. Эти значения должны удовлетворять каждое наложенное ограничение.

Основное задание любой интеллектуальной системы заключается в изучении инноваций в бизнес-процессах. Согласно классической архитектуры [4], система активизации инновационных процессов должна состоять из интерфейса, производственно-управленческого модуля, который определяет материальные, управленческие, информационные возможности реализации инновационных процессов, а также блока моделирования инновационных процессов, который использует предлагаемые субъектом возможности. Будем рассматривать множество инновационных процессов САИП в виде

$$\text{некоторого множества } P_{set} = \{P_i\} \quad i = 1 \dots n_1, \text{ где каждая проблема } P_i \text{ имеет } j\text{-стан. Ограничением для состояния } j \text{ проблемы } P_i^j, P_i^j \text{ будем считать упорядоченный триплет } [Constr_r^j, Constr_s^j, Constr_v^j] \in CK_B, \text{ где } Constr_{set}^{P_i^j}$$

является релевантным ограничением из множества наложенных ограничений  $Constr_{set}^{P_i^j}$  на текущее состояние проблемы

$$Constr_{set}^{P_i} = \left\{ Constr_k^{\{P_i^j\}} \right\}, \quad k = 1 \dots n_{constr}, \text{ где } n_{constr} \text{ – количество наложенных ограничений на множество}$$

решений из активизации инновационных процессов  $Solution_{set}^{P_{set}}, Constr_s^j$  – является ограничением, которое

удовлетворяется и  $Constr_v^j$  – является ограничением, которое было нарушено в плановом периоде, как правило декаде, месяце, квартале для предприятий пищевой и химической промышленности, и месяце, квартале, году – для предприятий машиностроения и обработки металлов.

Выполним представление знаний из активизации инновационных процессов SubjectDomain как множество ограничений состояния проблемы  $Constr_{set}^{P_i^j}$ , то есть ограничений. Они интерпретируют множество эквивалентных состояний

проблемы  $E \leq J$ , где  $E \leq J$ . Каждый из полученных классов эквивалентности  $Class^{P_{set}^E}$  инициирует в системе за-

пуск одинаковых производственно-управленческих действий  $\{f_i\}_{i=1 \dots 9}$ , где каждый с  $f_i$  будет принимать одно из предложенных значений: 1) индикация верности или неверности решения; 2) сообщения об ошибке; 3) подсказка; 4) детальная подсказка; 5) вывод всех ошибок; 6) выведение решения; 7) показ нарушенных ограничений; 8) показ позитивно решенных ограничений; 9) показ релевантных ограничений (рис. 1).

То есть состояния проблемы из активизации инновационных проектов по эквивалентность являются производственно-

управленческими и эквивалентным  $P_i^{j1} \equiv P_i^{j2}$ , где  $P_i^{j1}, P_i^{j2} \in Class^{[P_{set}^E]}$ . Для полученного формально-логического аппарата, который моделирует процесс построения запросов на выведение последовательности нарушенных ограничений при решении проблемы активизации инновационных процессов введем коэффициенты уверенности (Certainty Factors), которые описывают ситуации принятия решений группой руководителей (экспертов). Исполнители имеют несколько вариантов выбора решения проблем активизации инновационных процессов. В частности они могут выбирать решение за нарастающей сложностью, нажимая кнопку «следующая проблема». Другая опция – это выбор проблемы системой. Такой выбор осуществляется на основе текущего профиля исполнителей в его модели.

Проблемы активизации инновационных процессов являются релевантными к множеству ограничений в приблизительно ровных пропорциях. Хотя существует множество ограничений, релевантных ко всем проблемам, а также некоторое множество ограничений нерелевантных ни к какой проблеме (в связи с высокой динамикой обновления веб-базированных возможностей и новых идей, разработок, усовершенствования программных продуктов, влиянием внешней среды). Перед началом решения всех проблем система может выдавать короткое описание относительно пользования системой, а также по отдельным бизнес-процессам промышленных предприятий.

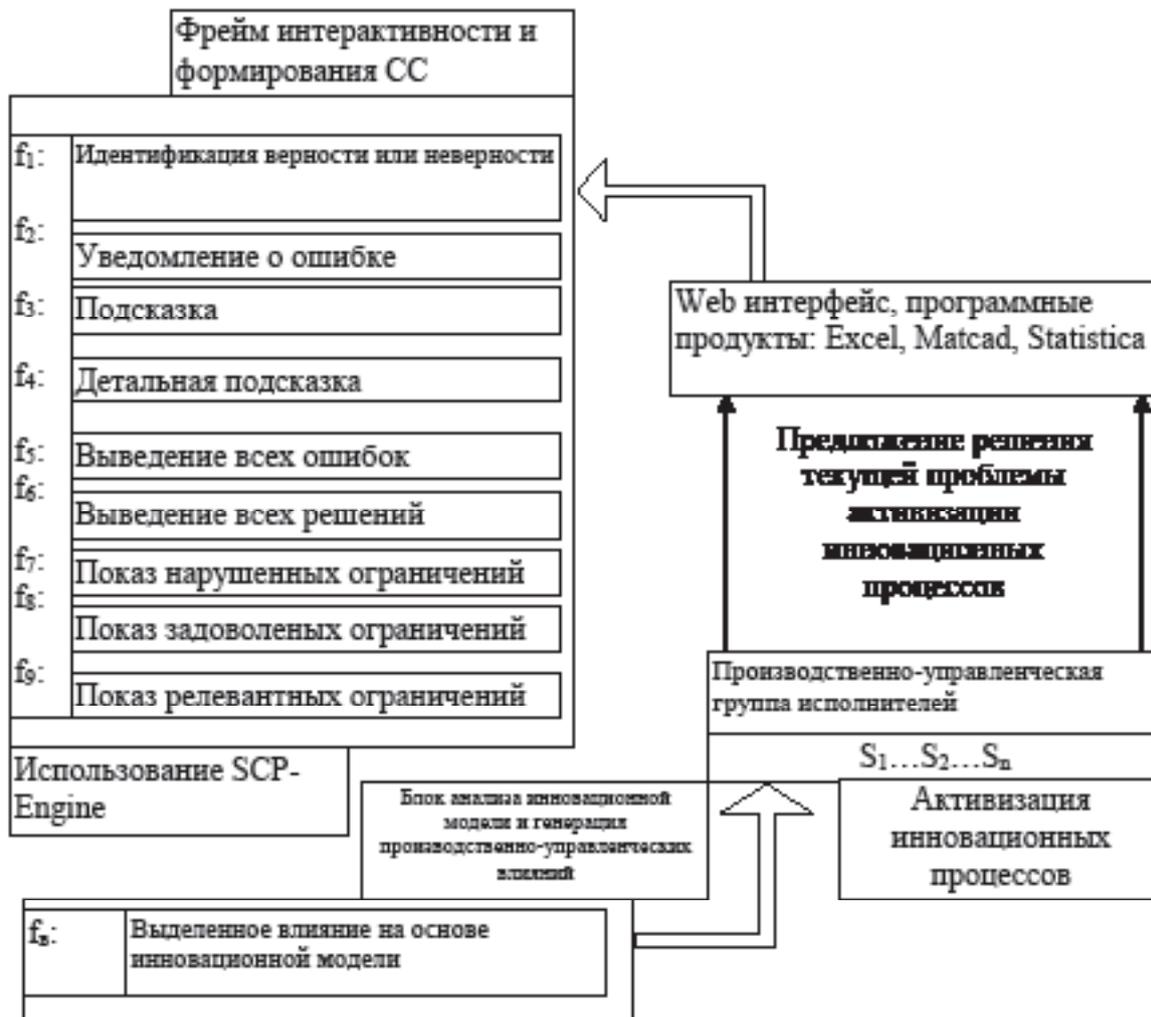


Рис. 1. Структура и взаимосвязь ограничений (разработано автором).

Пусть  $Constr_{set}$  – законченное пространство, элементы которого будем считать атомарными ограничениями. В частности в нашем примере мы сначала рассматриваем

$$Constr_{set} = \{in^+\}$$

а потом  $Constr_{set} = \{Constr_i^1, Constr_i^2\}$ .

$$CK_{B+}(Constr_i^1) \quad , \quad CK_{B-}(Constr_i^2)$$

Выражения вида

$$Constr_i \in Constr_{set}$$

где будем называть модификационными атомами. Модификационным атомам присваиваются метки. Все метки принадлежат множеству M. Будем считать множество M частично упорядоченным с введенными операциями  $\cup, \cap$ . Для каждого элемента  $Constr_i \in M$  введём дополнение Де-Моргана,

которое будем помечать через  $\overline{Constr_i}$ . Введенные операции удовлетворяют законам Де-Моргана:

$$\overline{Constr_i^1 \cup Constr_i^2} = \overline{Constr_i^1} \cap \overline{Constr_i^2} \quad ; \quad \overline{Constr_i^1 \cap Constr_i^2} = \overline{Constr_i^1} \cup \overline{Constr_i^2}$$

Допустим, что имеем троих руководителей, которые будут рассматривать проекты из активизации инновационных процессов. Для этого случая M является множеством подмножеств, образованных из  $\{t_1, t_2, t_3\}$ . Модификационными атомарными ограничениями с метками будем считать выражения вида:

$$(CK_{B+}(Constr_i^1): C_F) \quad \text{или} \quad (CK_{B-}(Constr_i^2): C_F) \quad , \quad \text{где} \quad Constr_i \in Constr_{set}, C_F \in M \quad .$$

Модификационной последовательно-

стью ограничений будем считать выделенную последовательность модификационных атомарных ограничений. Под запросом на нарушенное ограничение с метками будем понимать множество модификационных последовательностей ограничений с метками. Можно также выполнить запись модификационных последовательностей ограничений с метками, в форме простых модификационных последовательностей (без меток), если ввести дополнительные атомарные предикаты

$(in^+ t n)$ , где  $1 \leq n \leq m$ ,  $t$  – количество руководителей, которые принимают участие в дискуссии, относительно формулировки проблем активизации инновационных процессов  $P_i$  и наложение на них определенных ограничений  $Constr_{set}^{P_i}$ .

Поскольку структура  $M$  является полной и дистрибутивной, то  $M^2$  тоже является полной и дистрибутивной структурой по отношению к операции  $\leq_l$ . Как правило, решение относительно формулировки последовательности проблем активизации инновационных процессов и их ограничений принимается группой руководителей, которые имеют большой практический опыт работы и хорошую деловую репутацию. Рассмотрим начальную группу, которая состоит из трех руководителей:  $G^3 = \{<t\_1>, <t\_2>, <t\_3>\}$

Пусть перед данной группой стоит задание принять решение, относительно наложения ограничений на проблему активизации инновационных процессов на предприятии. Данную ситуацию можно описать, как процесс сопоставления атомарному предикату  $in^+$  структурированного кортежа  $\{<t\_x>, <t\_y>\}$ , где первый элемент кортежа отвечает множеству руководителей, которое выступает за принятие предложения, а второй элемент отвечает множеству руководителей, которое выступает против данного предложения.

Будем считать, что этот процесс заключается в проведении дискуссии с голосованием, в результате которого принимается решение. Каждый руководитель имеет свое мнение относительно предложения, вынесенного на голосование, причем часть руководителей с самого начала настроена на принятие предложения, а часть категорически против вынесенного предложения. Будем также считать, что мнения руководителей могут также изменяться во время дискуссии. Возможные варианты изменения их мыслей опишем следующей последовательностью модификационных правил с метками, которые применяются к базе знаний метаанных САИП.

$$\left\{ \left( K_{B+}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_1>} < \left( K_{B+}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_2>} \right\},$$

$$\left( K_{B-}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_1>} < \left( K_{B-}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_3>}, \quad (2)$$

$$\left( K_{B+}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_2>} < \left( K_{B+}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_3>},$$

$$\left( K_{B+}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_2>} < \left( K_{B+}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_3>}, \quad (3)$$

$$\left( K_{B-}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_3>} < \left( K_{B+}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_2>},$$

$$\left( K_{B-}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_3>} < \left( K_{B+}^{meta}(\dot{n}^+) \right)_{<t\_2>}. \quad (4)$$

Первое правило значит, что если руководитель\_2 принимает предложение, то тогда руководитель\_1 также должен принять предложение, поскольку его убедит в этом руководитель\_2. Второе правило значит, что если руководитель\_3 против предлагаемого решения, тогда он может убедить также и руководителя\_1. Таким образом правила (2)–(3) описывают руководителей как склонных или несклонных и указывают также возможное влияние одного руководителя на другого, что в конечном итоге может приводить к изменению убеждений руководителей и влиять на конечный результат голосования. Возможные результаты голосования определяются  $Q_{v.c.}$  – модификациями для базы знаний метаанных системы.

$$\left[ K_B^{meta} \right]^{noch}$$

В данном случае, в частности, можно построить такие  $Q_{v.c.}$  – модификации для базы знаний :  $\left[ K_{B_2}^{meta} \right]^{Q_{v.c.}}(\dot{n}^+) = \{ \approx, <t\_2>, <t\_3> \}$ ;  $\left[ K_{B_2}^{meta} \right]^{Q_{v.c.}}(\dot{n}^+) = \{ \approx, <t\_2>, <t\_3> \}$

При принятии решений руководители могут придерживаться способов принятия решений за моделью Врума-Йеттона-Янго. В соответствии с ней выделяют 5 способов принятия решений: 1) жестко авторитарный – руководитель принимает решение сам, используя имеющуюся в нем информацию; 2) авторитарный – работники привлекаются только на этапе сбора и предыдущей обработки информации. Руководитель принимает решение лично; 3) индивидуально-консультативный – руководитель на индивидуальной основе разговаривает с каждым из подчиненных, собирая у них информацию и предложения относительно вариантов решения проблемы; 4) консультативный в группе – информацию и предложения собирают на заседаниях межфункциональной группы, там же рассматривают решение, которое может или учитывать, или не учитывать мнения подчиненных; 5) групповой – группа совместно принимает решение, добиваясь общего консенсуса, руководитель координирует дискуссию, не пытаясь накинуть своего решения [1, с. 238].

В соответствии с этим можно сделать вывод, что введен формально-логический подход использования коэффициентов уверенности при операциях с ограничениями и их последовательностями в информационной интеллектуальной системе активизации инновационных процессов. Она использует базу знаний ограничений с метками, в частности для выполнения запросов на выведение последовательности нарушенных ограничений при решении исполнителем текущей проблемы из активизации инновационной деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гонтарева, И.В. Оценка системной эффективности функционирования и развития промышленных предприятий : монография / И.В. Гонтарева. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2011. – 480 с.
2. Шекета, В.И. Принятие решений при модификации предикатных запросов / В.И. Шекета // Искусственный интеллект. – Институт проблем искусственного интеллекта. – Донецк. – 2004. – № 3. – С. 392–404.
3. Ohlsson, S. Constraint-based student modeling // In: Greer J.E., McCalla G. (Eds): Student modeling: the key to individualized knowledge-based instruction. – 1994. – P. 167–189.
4. Constraint satisfaction [Electronic resource]. – Access mode: [http://en.wikipedia.org/wiki/Constraint\\_satisfaction](http://en.wikipedia.org/wiki/Constraint_satisfaction).

**Пономарёва Н.П.**, к.э.н., доцент  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
[npp7@mail.ru](mailto:npp7@mail.ru)

### СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. В рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы – ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Опыт экономически развитых стран показывает, что победителем в борьбе за потребителя оказывается тот, кто строит свою деятельность преимущественно на основе инновационного подхода и главной целью стратегического плана ставит разработку новых товаров и услуг. Отставание в инновационном развитии снижает конкурентоспособность национальных экономик, повышает их уязвимость от возможных факторов нестабильности мировых рынков.

Несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию, инновационная деятельность в мире продолжает развиваться.

Согласно результатам исследования «Глобальный индекс инноваций», проводимого ежегодно Международной бизнес-школой INSEAD, Корнельским университетом и Всемирной организацией интеллектуальной собственности, список десяти мировых лидеров в области инноваций в 2013 году практически не изменился по сравнению с 2012 годом. В рейтинге стран мира по уровню инновационных возможностей и результатов по-прежнему лидирует Швейцария. За ней следуют Швеция, Великобритания, Нидерланды, Соединенные Штаты, Финляндия, Гонконг, Сингапур, Дания и Ирландия.

Эксперты указывают, что страны с наилучшими показателями уровня развития инноваций демонстрируют удивительную стабильность. Если анализировать положение 25 ведущих стран по уровню развития инноваций, то рейтинги показывают, что отдельные государства меняют свои места в рамках соответствующих групп, но при этом ни одно из них не покидает своей группы. Это можно объяснить тем, что успешная инновационная деятельность ведет к появлению своего рода замкнутого круга: по достижении определенного критического уровня инвестиции привлекают инвестиции, таланты привлекают таланты, а инновации порождают инновации.

Среди 25 стран с наилучшими показателями встречаются государства со всего мира: из Северной Америки, Европы, Азии, Океании и с Ближнего Востока. И хотя доминирующими в списке остаются страны с высоким уровнем доходов, несколько новых игроков улучшили свои показатели в том, что касается инновационного потенциала и результатов деятельности. В среднем страны с высоким уровнем доходов намного опережают развивающиеся страны по всем без исключения показателям; разрыв в сфере инноваций сохраняется.

Россия в 2013 году заняла 62 место в общем рейтинге, между Иорданией (61) и Мексикой (63), потеряв сразу 11 позиций. Беларусь заняла 77 место из 142 стран [1].

В связи с растущей глобализацией и вхождением Республики Беларусь в мировое экономическое пространство главной стратегической целью инновационного развития страны должно стать достижение высокой конкурентоспособности отечественной продукции на мировых рынках. В Национальной программе развития экспорта на 2011–2015 гг., определен курс на интенсификацию инновационного развития экспортного потенциала Республики Беларусь.

В целом, современная нормативно-правовая база достаточно полно определяет принципы, цели, направления и механизмы инновационной политики государства. Они отражены в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, Концепции развития науки в Республике Беларусь на период до 2015 г., Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года,



Комплексном прогнозе научно-технического прогресса Республики Беларусь на 2006–2025 годы, основных положениях Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы.

Однако в настоящее время высокотехнологичные отрасли не обеспечивают достаточный вклад в рост ВВП.

Так, количество инновационно-активных организаций в 2012 году составило 571. При этом число организаций промышленности, осуществлявших технологические инновации, в исследуемом периоде составило 437, их доля в общем числе обследованных организаций – 22,8%. Удельный вес инновационно-активных организаций промышленности в их общем числе по областям и г. Минску представлен на рис. 1.



**Рисунок 1. Удельный вес инновационно-активных организаций промышленности в их общем числе по областям и г. Минску, %.**

Примечание. Источник: [2]

Отметим, что под технологической инновацией понимается продуктовая или процессная инновация. Продуктовая инновация – это внедрение продукции или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования. Процессная инновация – это внедрение нового или значительно улучшенного способа производства (оказания услуги). Оценка технологических инноваций в промышленности Беларуси показывает, что основная доля затрат на технологические инновации сконцентрирована в топливной промышленности (54%), машиностроении и металлургии (14%), электроэнергетике (13%). При этом 45,1% затрат было направлено на приобретение машин и оборудования и только 26,5% – на исследования и разработки новых продуктов и методов их производства.

Следует также отметить, что в структуре создаваемых новых технологий продолжают превалировать традиционные – 65–70%, новые технологии составляют 15–20% и лишь 5–10% – принципиально новые, т. е. конкурентоспособные за рубежом. Это свидетельствует о том, что разрабатываемые в стране технологии и научно-техническая продукция в основном ориентированы на внутренний спрос.

В 2012 году предприятиями промышленности было отгружено инновационной продукции на сумму 81 510 млрд. руб. или 17,8% от общего объема. Удельный вес инновационной продукции, отгруженной за пределы республики, в общем объеме продукции составил 11,5%, в т. ч. в страны СНГ – 8,1%. Следует также отметить, что расходы на материально-техническую базу науки впервые за последние годы превысили 10,0% от расходов бюджета на науку и составили 11,4%.

Отрицательной тенденцией является снижение экспортного потенциала инноваций. В 2005 г. на экспорт шло 83% инновационной продукции, в 2010 г. – 50,7%, в 2011 г. – 62%. При этом доля инновационной продукции, которая является новой для рынка, в 2010 г. составляла 0,8%, а в 2011 г. – 1,1%. В то же время в европейских странах инновации чаще ориентированы на создание новой для рынка продукции. Например, в Чехии такая продукция в общем объеме отгруженной составляла в 2010 г. 10,4%, в Словакии – 8,4%, Испании – 7,4%, новая для предприятия соответственно – 8,3%, 7,4% и 8,5%.

Хотя доля инновационно-активных белорусских промышленных предприятий возросла с 15,4% в 2010 г. до 22,8% в 2012 г., этот показатель еще существенно ниже, чем в среднем в Европе – 52%. При этом обследованию в Европе подвергается и малый бизнес, каждое второе предприятие там занимается инновационной деятельностью. У нас инновационная активность малого бизнеса чрезвычайно низка: доля малых и средних предприятий, внедряющих продуктовые и процессные инновации, составляла в 2011 г. всего 3,9%.

Такую ситуацию, согласно проведенному опросу промышленных предприятий, обуславливают достаточно большое количество сдерживающих факторов, среди которых можно выделить:

- экономические факторы (недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, низкий платежеспособный спрос на новые продукты, высокая стоимость нововведений, высокий экономический риск, длительные сроки окупаемости нововведений);
- производственные факторы (низкий инновационный потенциал организации, недостаток квалифицированного персонала, недостаток информации о новых технологиях, недостаток информации о рынках сбыта, невосприимчивость организации к нововведениям, недостаток возможностей для кооперирования с другими организациями);
- другие факторы (низкий спрос на инновационную продукцию, несовершенство законодательства по вопросам регулирования и стимулирования инновационной деятельности, неопределенность сроков инновационного процес-

са, неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднические, информационные, юридические, банковские, прочие услуги), неразвитость рынка технологий) [2].

Инновации являются одним из важных факторов, способствующих обеспечению доступа к ресурсам и рынкам сбыта на основе реализации потенциальных конкурентных преимуществ белорусской экономики, переходу к интенсивной модели экономического развития при одновременном сохранении ее социальной ориентации.

Ключевыми факторами устойчивого роста и инновационного развития Республики Беларусь являются эффективная технологическая интеграция и развитие международной кооперации в области инноваций. Решение этих задач потребует дальнейшего раскрытия экономики Беларуси, расширения импорта технологий, развития субконтрактных отношений, привлечения прямых иностранных инвестиций, встраивания белорусских участников инновационной деятельности в глобальные инновационные цепочки.

Ключевыми приоритетами стратегии повышения конкурентоспособности белорусской продукции должны стать: модернизация производственного потенциала и структурная перестройка экономики на основе ускорения инвестиционных и инновационных процессов; изменение экономических отношений в направлении ускорения развития рыночных институтов и мотивационных механизмов, дальнейшего повышения качества человеческого капитала как одного из основных конкурентных преимуществ Республики Беларусь.

Создание новых производств, подотраслей экономики высших технологических укладов, реализация крупных инвестиционных и инновационных проектов на базе имеющихся макротехнологий с привлечением иностранного капитала обеспечит ускорение роста ВВП Республики Беларусь за счет наукоемкой продукции, вклад которой в экономическое развитие на 2015 г. должен сравняться с вкладом традиционных секторов экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сборник. – Мн.: ИВЦ Национального статистического комитета Республики Беларусь, 2013. – 118 с.
2. The Global Innovation Index 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2013>. – Дата доступа: 05.03.2014.
3. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.org.by/opencms/innovation/inn2>. – Дата доступа: 15.03.2014.

**Приймачук И.В.**, магистр экономических наук  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
[primaira@mail.ru](mailto:primaira@mail.ru)

### УПРАВЛЕНИЕ НЕОСЯЗАЕМЫМИ АКТИВАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Одной из наиболее важных и актуальных задач, стоящих сегодня перед Республикой Беларусь, является ускорение темпов инновационного развития. В большой степени этому может способствовать развитие малого предпринимательства. Его совокупная доля в ВВП Республики Беларусь к концу 2013 года составила всего около 25% [1], в то время как в странах с развитой экономикой эта доля достигает 50% и более.

Малое предпринимательство может стать фактором роста экономики страны и источником инноваций. Это подтверждает практика стран с развитой рыночной экономикой.

Не менее важные обстоятельства успешного развития малого предпринимательства зависят от самих предпринимателей, от их умения принимать верные и своевременные решения, основанные на экономических знаниях.

Развитие рыночных отношений в Республике Беларусь в корне изменило условия деятельности малых предприятий и парадигму их управления. На современном этапе они нуждаются в такой системе управления, которая обеспечит им конкурентоспособность и устойчивость положения на рынке.

Как показало проведенное теоретическое исследование, ведущую роль в создании стоимости играют труд и предпринимательская способность. Она, в свою очередь, становится самостоятельным фактором производства, создающим сверхприбыль благодаря осуществлению предпринимателем «новых комбинаций», принятию на себя неопределенности как качественно иного вида риска. Частный бизнес в большей степени заинтересован в наращивании портфеля неосязаемых активов и они, в свою очередь, оказывают наибольшее влияние на деятельность частного предприятия.

Под неосязаемыми активами будем понимать ресурсы частного предприятия, возникающие в результате использования знаний, квалификации и способностей предпринимателя в процессе деятельности бизнеса и приносящие сверхприбыль или убыток. Это связано с тем, что в результате предпринимательской деятельности возникает особый актив бизнеса, который требуется сохранить, приумножить, а если понадобится, и выгодно продать, обосновав его стоимость.

Получение дополнительного дохода за счет уникальных конкурентных преимуществ, приобретенных вследствие использования неосязаемых активов, становится объектом внимания современных предприятий, поскольку именно эти преимущества способны сыграть решающую роль в повышении конкурентоспособности белорусских предприятий. По-

этому в настоящее время наиболее остро встает вопрос об эффективности управления неосязаемыми активами и о необходимости разработки специальных управленческих методов и инструментов, позволяющих сформировать действенные организационно-экономические механизмы накопления неосязаемого капитала отечественными предприятиями.

Организация предпринимательской деятельности с целью получения прибыли путем создания новой стоимости означает, что фирма (предприниматель) получает, кроме основных ресурсов для производства, право на воздействие «бесплатных» факторов, например таких как: географическое положение, благоприятная рыночная конъюнктура, возможность выбора поставщика с минимальной ценой предложения и т. д., которые, в свою очередь, должны быть активизированы носителем предпринимательской способности – предпринимателем. «Самым ценным активом любой компании XX века было производственное оборудование. Самым ценным активом любой организации XXI века – как коммерческой, так и некоммерческой, – станут ее работники умственного труда и их производительность», – считал Питер Друкер [2, с. 181–182].

Одним из основных направлений, позволяющих сделать существенный прорыв в повышении эффективности управления малым предприятием, является контроллинг.

Контроллинг выступает концепцией управления, основанной на новых технологиях управления, прогрессивных методах планирования, анализа и контроля экономической деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляемых в едином информационном пространстве.

Главной целью развития малого предприятия является повышение конкурентоспособности продукции и технического уровня производства, обеспечение выхода инновационной продукции и высоких технологий на внутренний и внешний рынок, замещение импортной продукции. Доминирующее условие достижения указанной цели – активное использование системы контроллинга на предприятиях, которая сама по себе является инновацией в системе менеджмента организации.

Использование контроллинга на предприятиях создает для них целый ряд преимуществ:

- способствует интеграции целей, задач и функций управления предприятием в единый комплекс процессов;
- создает предпосылки повышения эффективности использования вовлеченных в производственный процесс экономических ресурсов;
- использование контроллинга позволяет создать систематизированную, проанализированную и агрегированную информацию, необходимую для принятия оптимальных управленческих решений;
- использование системы контроллинга повышает эффективность всей системы управления предприятием.

Контроллинг предусматривает информационное обеспечение принятия решений в целях оптимального использования имеющихся ресурсов, объективной оценки сильных и слабых сторон предприятия. Контроллинг способствует повышению эффективности деятельности и технико-технологического уровня предприятий в условиях формирования экономики инновационного типа, что обусловило необходимость формирования новой системы управления для большинства хозяйствующих субъектов экономики.

Адаптация известных концепций контроллинга специально для малого предпринимательства становится насущной проблемой. Об этом свидетельствует экспертная оценка руководителей малых предприятий.

Большое внимание в контроллинге отводится управлению прибылью, поскольку прибыль как один из основных показателей, характеризующих финансовый результат деятельности организации, является своеобразным индикатором эффективности использования контроллинга в организации в целом.

Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей организации, повышает степень ее деловой активности, создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Прибыль является источником формирования доходов бюджета и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами.

Величина прибыли организации является управляемым параметром, поэтому с учетом действующей в Республике Беларусь системы налогообложения приоритетной задачей управления становится не максимизация, а оптимизация прибыли. Вместе с тем, применяемые сейчас методы управления прибылью, в основном базирующиеся на несоответствующих современным требованиям методиках учета и анализа, иногда не дают должных результатов. Возможный выход из сложившейся ситуации – управление прибылью организации с использованием инструментария контроллинга. Грамотное, эффективное управление прибылью предусматривает построение в организации соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования.

Контроллинг финансового эффекта от неосязаемых активов может быть осуществлен через измерение способности бизнеса стабильно обеспечивать более высокие показатели доходности по сравнению с конкурентами, а сверхвысокая доходность объясняется присутствием скрытых неосязаемых активов. Тогда уровень доходности (размер невидимого капитала) будет представлять собой независимую переменную. Именно его (невидимый капитал) максимизирует успешно предприниматель.

$$НК = f(r_1, r_2),$$

где НК – размер невидимого капитала частного бизнеса;

$r_1$  и  $r_2$  – уровень доходности нашего бизнеса и аналогичной фирмы.

Активы, отраженные в бухгалтерском балансе, дают средний уровень рентабельности для предприятия, в свою очередь уровень рентабельности от использования неосязаемых активов изменяется в широком диапазоне от отрицательного до положительного значения.

Полученная прибыль может быть направлена на финансирование расширенного воспроизводства как материальных, так и неосязаемых активов. Если нераспределенная прибыль направляется на формирование неосязаемых активов, то они становятся осязаемыми, если существует механизм их оценки и бухгалтерского учета.

Функционируя на основе механизма контроллинга, предприятие ориентируется на наращивание конкурентных преимуществ, связанных с инновационным развитием, а также требования рынка с учетом изменчивости среды, приспосабливается к внешним условиям путем выявления будущих потребностей рынка и оценке своих внутренних возможностей для приведения их в соответствие с выявленными требованиями в долгосрочном периоде.

Возможность совершенствования управления малым предприятием с использованием контроллинга, значимость вопроса управления сверхприбылью в контроллинге и неразработанность многих связанных с этим аспектов определяют актуальность темы исследования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001.
2. <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/regions/sb3.php>. Дата доступа: 05.03.2014г.

**Сакович Н.Л.**, старший преподаватель,  
**Билевич А.В.**, старший преподаватель,  
**Тубич А.Г.**, старший преподаватель  
 УО «Брестский государственный технический университет»  
 г. Брест, Республика Беларусь  
 itim.brest@gmail.com

### ПОДГОТОВКА ИННОВАЦИОННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях усиления процессов интернационализации и глобализации мировой экономики ключевым направлением достижения экономического роста и повышения качества жизни населения в современном мире является развитие инновационной деятельности.

Инновационный путь развития – одна из приоритетных задач программы социально-экономического развития Республики Беларусь, которая определяет стратегическую цель государственной научно-технической и инновационной политики – создание благоприятных правовых, экономических и социальных условий для развития науки, постоянное повышение технологического уровня производства и конкурентоспособности продукции, уровня и качества жизни населения, укрепления национальной безопасности страны [2, с. 39]. В связи с этим управление инновационной деятельностью приобретает особое значение в современной жизни предприятия, оказывая значительное влияние на стратегию, цели и методы управления предприятием. Инновационная деятельность создает не только будущий облик предприятия, определяя ее технологии, выпускаемые продукты, потенциальных потребителей, окружение, но и основу ее конкурентной позиции.

Для успешного перехода на инновационный путь развития Республике Беларусь необходимо наличие качественного кадрового потенциала, способного к адекватному восприятию новых инновационных идей, их разработке и доведению до стадии практического применения, а также для осуществления технического сопровождения коммерциализированного продукта. Сегодня оценивая инновационный потенциал своего предприятия, руководитель определяет свои возможности ведения инновационной деятельности, т. е. отвечает для себя на вопрос, «под силу» ли предприятию внедрение инноваций. И зачастую одной из основных проблем является недостаток кадров соответствующего уровня образования и квалификации. В европейских странах 12% инновационных предприятий считают недостаток квалифицированного персонала ведущим фактором, ограничивающим инновационную деятельность [3, с. 69]. В связи с этим сегодня особенно актуальной становится профессиональная подготовка инновационных менеджеров, которые должны обладать специфическими компетенциями. М.И. Демчук и А.Т. Юркевич в своей работе «Системная методология инновационной деятельности» формулируют следующие компетенции инновационного менеджера: компетенция предвосхищающего мышления (умение моделировать будущее развитие в зависимости от изменений внешней и внутренней среды); компетенция работать междисциплинарно; компетенция свободного, открытого мировосприятия, транскультурного понимания и кооперации; компетенция участия (желание, способность и умение участвовать в решении проблем инновационного развития на разных уровнях иерархии); компетенция планирования и реализации (способность проектировать инновационные процессы, реализовывать их с наименьшими затратами трудовых и материальных ресурсов); способность к эмпатии; компетенция мотивировать себя и других [4, с. 267].

Формирование перечисленных компетенций возможно лишь в рамках многоуровневой системы подготовки инновационных менеджеров. В настоящее время в Республике Беларусь проведена большая работа в данном направлении: разработан перечень профессий и должностей для специалистов в области инновационной деятельности, для которых созданы профессиональные и образовательные стандарты. Учебные заведения республики осуществляют подготовку и переподготовку специалистов по таким специальностям как: «Инновационный менеджмент», «Трансфер технологий», «Управление проектами в строительстве» и другие.

Однако сегодня учебные заведения сталкиваются с рядом трудностей в осуществлении подготовки инновационных менеджеров в конкретной привязке к отраслям реального сектора экономики и непосредственно к предприятиям. Намного эффективнее проходил бы процесс обучения и адаптации на предприятиях выпускников, если бы вузы устанавливали

прямое сотрудничество с предприятиями и действующими научно-производственными комплексами. К примеру, такой опыт имеет Стенфордский университет: одно из отделений международной корпорации IBM входит в состав технопарка Стенфордского университета, а точнее арендует университетские земли на льготных условиях. А по условиям аренды в состав наблюдательного Совета отделения должны входить представители профессорско-преподавательского состава университета, т. к. производственные мощности отделения используются в учебно-образовательных целях. Многие сотрудники данного отделения IBM, имеющие научные звания, по совместительству заняты преподавательской работой [4, с. 205]. В конечном итоге, такое сотрудничество весьма взаимовыгодно, так как позволяет студентам не только получать теоретические знания, но и практически постигать азы управления инновационными процессами, приобретать навык внедрения результатов научных исследований в производство. Высокий уровень выпускника является лучшей рекламой учебного заведения и повышает рейтинг вуза, а предприятие получает высококвалифицированного специалиста.

Можно предположить, что хороший эффект в подготовке кадров нужной квалификации дали бы такие формы сотрудничества образования и бизнеса как:

1. Совместная работа учреждения образования и заказчика по организации курсов повышения квалификации специалистов, которые не просто формально позволяли бы получить специалисту свидетельство о повышении квалификации, а позволяли получить специалисту новейшие отечественные и зарубежные наработки, применимые в их повседневной деятельности и повышающие эффективность их труда.

2. Внедрение системы «именных» стипендий и грантов, которая повышала бы заинтересованность студентов в получении знаний, креативности, неординарности, амбициозности, открытости к инновациям, а руководители тем самым растили бы себе молодые кадры, способные к реализации инновационных решений.

Актуальной проблемой является и постоянный рост профессионализма непосредственно преподавательских кадров. Международные стажировки преподавательского состава учебных заведений позволили бы повысить уровень использования знаний в экономике Беларуси и квалификацию научных кадров. Доступность международных стажировок является важнейшим условием своевременного усвоения опыта технологически развитых стран в области исследований и инновационных разработок.

Таким образом, тесная связь инновационной деятельности предприятия с подготовкой кадров соответствующей квалификации будет способствовать ускорению инновационных процессов в стране.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ворошина, Е.В. Проблемы управления инновационной деятельностью предприятий в Республике Беларусь на современном этапе развития экономики / Е.В. Ворошина // Экономика и управление. – 2011. – № 1. – С. 39–433.
2. Мониторинг непрерывного образования: инструмент управления и социологические аспекты / А.Е. Карпучина [и др.]; под общ. ред. А.Е. Карпучиной. – М.: МАКС Пресс, 2006. – 340 с.
3. Системная методология инновационной деятельности : учеб. пособие / М.И. Демчук, А.Т. Юркевич. – Минск: РИВШ, 2007. – 300 с.
4. Филатов, С.А. Непрерывное профессиональное образование в контексте экономики, основанной на знаниях: автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.01 / С.А. Филатов; Томский гос. ун-т. – Томск, 2006. – 38 с.

**Северянин В.С.**, д.т.н., профессор  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
tqv@bstu.by

#### О ПРИОРИТЕТЕ ИННОВАЦИЙ В ЭНЕРГЕТИКЕ

Энергетическая безопасность (полное удовлетворение в электричестве и теплоте всех потребителей независимо от любых неблагоприятных условий) Республики Беларусь, как и любого государства, – обусловлена, в первую очередь, состоянием (устойчивость, эффективность, надежность, обеспеченность первичными источниками энергии, кадры, управление) энергетики (отрасль промышленности, производящая необходимую форму энергии и ее распределение)

В прошлом, середине – конце XX века энергетика БССР была одной из лучших в СССР. Однако исторические, политические, экономические потрясения сильно отразились на энергетике в РБ. Появился дефицит электроэнергии, снизилась надёжность оборудования из-за физического и морального старения, нарушались графики поставки первичных энергоресурсов. Возникла острая необходимость энергосбережения.

Проблема энергосбережения очень важна для нашей республики, имеющей развивающееся производство, но не обладающей существенными ископаемыми энергоресурсами. Нефть юго-востока республики может удовлетворить не более 10% потребностей в этом топливе, ее запасы уже иссякают, добыча удорожается. Разведанные запасы бурого угля и сланцев столь незначительны и такого низкого качества, что только ставится вопрос о начале их разработки. Торфа на первый взгляд в республике много, но значительная часть (по некоторым данным, почти половина) запасов уже израсходована, в основном остался торф юга, т. е. загрязненный радионуклидами Чернобыля. К тому же, теплота сгорания торфа низкая, поэтому для производства энергии его требуется много. Таким образом, с точки зрения большой энергетики, не-

возобновляющихся собственных энергоресурсов у нас практически нет.

Несколько слов о возобновляющихся энергоресурсах.

Здесь в первую очередь надо говорить о биотопливе, или биомассе. Самым значительным в наших условиях биотопливом является древесина. Около половины территории Беларуси покрыто лесами, очень много лесных отходов. Но, например, из 6 млн тонн отходящей древесины (вырубка, естественный уход и т. д.) полезно утилизируется лишь около 1 млн тонн. Энергетические потребности сейчас удовлетворяются древесиной примерно на 13%. Отсюда видно, что, несмотря на некоторые резервы, крупномасштабно древесина энергетической проблемы не решит. Снова надо сказать о низкой теплотворной способности этого топлива, его влажности, больших транспортных расходах. В последнее время ведутся работы по улучшению характеристик топлива из древесины (так называемая денсификация – сушка, уплотнение и т. д.). Конечно, такое топливо дорожает.

Другой возобновляющийся энергоресурс – ветер. Но для краткости анализа можно сказать лишь следующее: ветроэнергостановки становятся экономически оправданными только при средней скорости ветра более 6 м/сек, в то время как среднестатистическая скорость ветра в РБ всего 4,3 м/сек. Можно изобретать установки, работающие и при низких скоростях ветра, но надо помнить, что их мощность пропорциональна кубу скорости ветра. Поэтому для нас ветроэнергетика не может дать большого прироста производства энергии.

Еще пример возобновляющегося энергоресурса – течения рек. Но в республике нет больших рек с большими перепадами высот, крупные гидроэлектростанции у нас невозможны.

Солнечная энергетика представлена установками трех типов: термодинамические (из воды – пар, он вращает турбогенератор), гелиокорректоры (солнечные нагреватели, чаще всего – воды), фотоэлементы. В РБ более-менее развиваются установки второго типа, остальных пока нет, и в ближайшей перспективе (из-за сложности, дороговизны, малой мощности) не предвидятся.

Можно назвать несколько других альтернативных источников энергии. Часто говорят о геотермальных ресурсах – это глубинное тепло планеты. Извлекать это тепло пока можно при помощи водяного теплоносителя. Но этот теплоноситель настолько насыщается растворимыми веществами, что утилизация тепла невероятно усложняется. Хотя в РБ имеются геотермальные воды, разработки этого энергоресурса мы не имеем.

Возможно создание фотоэлектрической солнечной электростанции на геостационарной орбите у Земли. Но проблема передачи энергии с космических установок на поверхность Земли еще не решена, хоть и имеется ряд предложений. Для Беларуси такие и аналогичные энергоустановки просто не актуальны.

Вторичные энергоресурсы – это отбросы основного технологического процесса (горючие, тепловые, повышенного давления). Они представляют собой низкокачественный энергоноситель. Существует непреложное правило: чем дешевле (значит – хуже) топливо, тем дороже котельно-топочное оборудование для его использования. Мусоросжигательные заводы настолько дорогие, что в РБ их практически нет. Очевидно, надо совершенствовать технологии.

Рост потребности как в электричестве, так и в теплоте не может быть удовлетворен так называемыми «альтернативными» энергоисточниками, возобновляющаяся энергетика (Солнце, ветер, течение рек, тепло недр, биомасса, вторичные ресурсы) не способна дать заметный прирост производства энергии. При существующей мощности Белорусской энергосистемы порядка 7800 мегаватт (которой не хватает для надежного энергоснабжения всех потребителей) мощности строящихся и проектируемых ГЭС в 20...30 МВт, всех ветропарков – до 100 МВт, солнечных установок – 50 МВт, миниТЭЦ – до 100 МВт, импортных когенерационных станций на природном или биогазе – до 100 МВт даже в лучшем максимальном варианте представляются совершенно незначительными. Республика закупает электроэнергию в объеме примерно 1000 МВт из России и Украины. Ее можно производить на своих электростанциях, но старое энергооборудование имеет низкий КПД, из-за этого перерасход топлива, и приходится приобретать более дешевую электроэнергию из-за рубежа (благо остались советские системы линий электропередач), где имеется большая доля АЭС, вырабатывающих существенно более дешевую электроэнергию. Последний факт – это ответ на вопрос, как развивать нашу энергетiku.

Противники ядерной энергетики, отрицающие ее становление в Беларуси, во многом субъективно использующие информацию и делающие устрашающие выводы, опираются на Чернобыльские события и в последнее время – на аварию на японской АЭС Фукусима-1.

Всего в мировой ядерной энергетике было три крупных драматичных (не катастрофичных!) события: ТРИ-Майл-Айленд (США), Чернобыль (СССР), Фукусима (Япония). О первых двух сказано и написано много, позволю себе кратко остановиться на третьем.

После тектонических потрясений 11.03.2011 возникли и развились такие негативные утверждения:

1) Если даже в такой высокоразвитой стране как Япония не удалось предотвратить аварию, то ядерная энергетика очень опасна.

2) Системы защиты на АЭС не могут предотвратить взрывов.

3) Невозможно технически остановить развитие аварии.

4) Выбросы АЭС чрезвычайно опасны.

5) Все страны отказываются от ядерной энергетики.

Но каждый из этих тезисов – зловещий, недоброжелательный, устрашающий миф, опровержение которых заключается в следующем.

Проект Фукусима-1 содержал ошибки, заключающиеся в неучете сильных цунами. Были построены дамбы на 6-метровую волну, в действительности – 9..11 метров. Аварийные дизель-генераторы для экстремального охлаждения реакторов расположили в подвальных помещениях, подверженных в принципе затоплению.

При землетрясении успешно сработала система управления и защиты: реакция деления прекратилась действием опущенных бортовых стержней. Это в реакторе, уже непрерывно работающем более 40 лет!

Технологическая вода цикла паросиловой установки оставалась в реакторе, интенсивно превращаясь в пар, давление в реакторе возрастало, и произошел взрыв – паровой, а не ядерный!

На Фукусиме-1 погибло только два человека в затопленных внезапно подвальных помещениях. От радиации не погиб, не заболел радиационной болезнью ни один человек! Не было даже самых минимальных радиационных последствий для населения. От собственно цунами погибло около 20 тыс. человек, что не надо связывать с АЭС.

Развитие ядерной энергетики – насущная необходимость мировой экономики, она решает как проблемы энергосбережения, так и экологии. В США действует более 100 ядерных энергоблоков, в Европе – 140 (в одной только Франции 56). Германия начала было закрывать свои АЭС по субъективным причинам, но сейчас ставится вопрос о возобновлении их действия.

Таким образом, строительство в Республике Беларусь Островецкой АЭС нужно считать важнейшим инновационным шагом в развитии страны, повышающим ее энергетическую безопасность.

Приоритеты в развитии энергетики Беларуси должны быть представлены следующим ранжиром:

- ядерная энергетика;
- энергосбережение (правильнее – энергоэффективность) в традиционной энергетике и в потребляющем комплексе;
- энергетика на возобновляющихся источниках энергии (ВИЭ) для удовлетворения маломощных потребителей или отдачей энергии в общую сеть;
- автономные аппараты на ВИЭ как дублиеры обычных энергогенераторов и для различных частных технологий.

**Седель О.Я.**, к.т.н., доцент, **Пряхина Е.И.**

УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»

г. Бест, Республика Беларусь

sedel.oleg@mail.ru

## **ИНВЕСТИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОРГАНИЗАЦИЙ**

Современная белорусская экономика, как и мировая экономика, функционирует в условиях глобализации, что определяет ее зависимость от конъюнктуры внешних рынков и от условий, диктуемых основными мировыми хозяйствующими субъектами. Конкурентоспособность национальной экономики находится на более низком уровне в сравнении с экономиками государств, занимающих лидирующие позиции в мировом хозяйстве, ввиду чего существует необходимость обеспечения экономического роста, установления глубоких и устойчивых экономических, научно-технических и торговых взаимосвязей, а также укрепления позиции государства на мировом рынке.

Чтобы конкурировать на мировых рынках, страна должна иметь конкурентные преимущества предприятий (фирм) и страны в целом [1]. Повышение эффективности функционирования хозяйственной системы государства и конкурентоспособности страны основывается на использовании ее конкурентных преимуществ, важнейшими из которых являются ресурсные, технологические и инновационные [1], что представляется возможным реализовать посредством инвестирования в инновации, в развитие новых технологий и человеческий капитал.

В целях повышения конкурентоспособности национальных предприятий, сохранения существующих рыночных позиций и освоения новых рынков необходимо обеспечить создание новых и модернизацию действующих производств.

Руководство многих предприятий не уделяет должного внимания техническому перевооружению и модернизации производственных процессов. Оборудование характеризуется большой изношенностью, что не позволяет предприятиям наращивать объемы производства, резко снижать затраты на производство, а также препятствует стабильному выпуску качественной конкурентоспособной продукции. При эксплуатации оборудование изнашивается, следствием чего является снижение технологической точности и КПД работы оборудования, потеря производительности и убытки по причине простоев, связанных с ремонтом, и увеличение производственных и непроизводственных потерь. При отсутствии модернизации и технического перевооружения увеличивается отставание от лидеров рынка, конкурентоспособность продукции только снижается, что в итоге может привести к невостребованности продукции на рынках сбыта, возникновению финансовой неустойчивости предприятия, а впоследствии и к его неплатежеспособности.

2013 год характеризуется ухудшением ряда финансовых показателей по сравнению с 2012 г., многие организации являются нерентабельными 11,9% или низкорентабельными 43,1% [2]. Удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций составил 9,1% в 2013 г., а в 2012 г. данный показатель был равен 5,1%. Сумма чистого убытка на одну убыточную организацию в 2013 г. составила 11 703 млн. руб., в 2012 году данный показатель составил 7 803 млн. руб. [3].

Согласно основным показателям развития Брестской области, в 2013г. удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций Брестской области увеличился в 2,5 раза в сравнении с 2012 г. и составил 12,8% [4]. Деятельность таких хозяйствующих субъектов, безусловно, оказывает негативное воздействие на развитие национальной экономики и является сдерживающим фактором экономического роста.

На современном этапе организации вынуждены действовать в условиях неопределенности и риска возникновения кризиса, ввиду чего финансовая устойчивость организаций находится под угрозой и риск банкротства достаточно велик. По состоянию на 01.03.2014 г. общее количество дел об экономической несостоятельности (банкротстве), находящихся в производстве экономических судов, составило 1611 дел.

Однако, в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь, банкротство можно рассматривать как оздоровительную реорганизационную процедуру, позволяющую проводить реконструкцию и модернизацию производства. Институт экономической несостоятельности (банкротства) посредством проведения процедуры санации организаций позволяет активизировать использование имеющегося потенциала и поиск новых источников роста в условиях выхода на более качественный уровень функционирования и развития. Санация (от латинского *sanatio* – лечение, оздоровление) – система мероприятий, проводимых государством или другим собственником, по улучшению финансового положения предприятий, банков с целью предотвращения банкротства и повышения конкурентоспособности [5, с. 90].

В успешном проведении санационных мероприятий немаловажную роль занимает возможность привлечения инвестиционного капитала, что, в свою очередь, является весьма актуальной проблемой.

Работая в условиях банкротства, очень сложно получить инвестиции в производство. Предприятия выживают только за счет собственных основных средств, которые у банкрота находятся в дефиците.

Эффективная инвестиционная деятельность позволяет обеспечить не только рост доходов, но и повышение устойчивости и стабильности предприятия в его функционировании на рынке.

Для успешного проведения процедуры санации необходимо привлекать как можно больше инвестиционных источников, как внешних, так и внутренних для периодического пополнения средств, обеспечения стабильности финансирования и устойчивого развития предприятия. Сумма инвестиций должна быть значительной, чтобы хватило на погашение денежных обязательств и восстановление платежеспособности.

Предприятие, оказавшееся в сложном финансовом положении, требует не только мобилизации внутренних ресурсов предприятия, но и поиска внешних источников финансирования. В процедуре санации внешним источником финансирования может быть:

- лизинг технологического оборудования длительного срока службы;
- эмиссия ценных бумаг (выпуск акций, облигаций).

В развитых странах эмиссия ценных бумаг позволяет предприятию аккумулировать более 50% инвестиционных ресурсов. Однако в Республике Беларусь вероятность привлечения данного источника инвестиций практически невозможна вследствие недостаточного развития фондового рынка, а также трудностей реализации ценных бумаг.

#### 1. Иностранные инвестиции.

Стоит отметить, что для иностранных инвесторов существуют некоторые препятствия в виде изменчивости нормативно-правовой базы, неэффективного менеджмента и непрозрачности финансов. Иностранный инвестор обычно требует участия в капитале компании, что не всегда выгодно государству в случаях с крупными государственными предприятиями.

2. *Бюджетное кредитование*, т. е. субсидирование предприятий за счет средств государственного или местного бюджетов.

Бюджетное финансирование санации предприятий может осуществляться на принципах возвратности (бюджетные ссуды) и невозвратности (субсидии, дотации, полный или частичный выкуп государством акций предприятий, которые находятся на грани банкротства). Существуют предложения, согласно которым в госбюджете должен формироваться специальный фонд финансирования санации и реструктуризации государственных предприятий. В то же время большинство западных исследователей по данному вопросу сделали однозначный вывод, что прямое государственное финансирование является не только фактором, стимулирующим бюджетный дефицит, но и связано с негативными сопутствующими эффектами на макро- и микроуровнях. Кроме того, в экономически развитых странах почти полностью отказались от использования данного метода финансовой поддержки предприятий.

Анализ эффективности использования государственной кредитной поддержки показывает, что полученные средства используются большинством предприятий, как правило, на текущие нужды, а не на увеличение производства и проведение санационных мероприятий, и поэтому существует проблема своевременности возврата предприятиями полученных кредитов.

3. *Банковские кредиты* также могут быть внешними источниками финансирования, однако для предприятия-банкрота расчеты по кредитам могут стать непомерным бременем и причиной роста долгов.

#### 4. Кредитование партнером по бизнесу.

Процедура банкротства позволяет привлечь необходимые для развития производства инвестиции, сменить не справляющееся со своими обязанностями руководство, проводить эффективную маркетинговую, техническую и кадровую политику. Привлечение инвестиций для проведения процедуры санации позволяет создать условия для эффективного оздоровления предприятия, восстановления его платежеспособности и жизнестойкости.

Инвестирование в санацию предприятий, в свою очередь обладающих инвестиционным потенциалом, позволит сократить число нерентабельных и убыточных хозяйствующих субъектов, уменьшить число организаций-банкротов за счет своевременного принятия мер по предотвращению финансовой неустойчивости бизнеса, предупреждению экономической несостоятельности либо посредством преодоления неустойчивого положения с помощью эффективных реорганизационных мероприятий, что в результате повысит эффективность функционирования хозяйственной системы государства и повысит уровень конкурентоспособности страны в мировом хозяйстве.



## ЛИТЕРАТУРА

1. Акулич, В.А. Антикризисный менеджмент: Конспект лекций. – Минск: БГТУ, 2011. – 182 с.
2. Головачев, А.С. Конкурентоспособность национальной экономики: сущность, проблемы и пути их решения / А.С. Головачев // Экономика и управление [Электронный ресурс]. – 2010. – № 2. – Режим доступа : <http://elibrary.miu.by/journals/item.eiup/issue.22/article.1.html>. – Дата доступа : 14.03.2014.
3. Интернет-ресурс Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.economy.gov.by/nfiles/001256\\_566451\\_itogi.pdf](http://www.economy.gov.by/nfiles/001256_566451_itogi.pdf). – Дата доступа : 13.03.2014.
4. Интернет-ресурс Национальный статистический комитет Республики Беларусь Основные социально-экономические показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2014\\_1/1.pdf](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2014_1/1.pdf). – Дата доступа : 15.03.2014.
5. Интернет-ресурс Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/regions\\_current\\_data/vol\\_2/brest.pdf](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/regions_current_data/vol_2/brest.pdf). – Дата доступа : 15.03.2014.

**Семенчук А.В.**, м.э.н.

УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»  
г. Гродно, Республика Беларусь  
bubeshkoa@tut.by

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КООРДИНАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Повышение эффективности взаимодействия региональных органов власти в сфере розничной торговли с республиканскими и местными властями, организациями торговли и другими участниками рынка, способствующее развитию розничной торговли, обеспечивается путем построения системы координации розничной торговли. Под системой координации розничной торговли понимается совместное упорядочение деятельности всех участников сферы розничной торговли, согласование их общих, групповых и индивидуальных интересов, приведение в соответствие процессов, операций, действий, явлений, происходящих в розничной торговле в целях максимизации удовлетворения потребностей каждого участника и обеспечения эффективного социально-экономического развития розничной торговли и общества в целом.

Координация интересов, отношений, действий участников в сфере розничной торговли является необходимым условием стабильного функционирования системы с множественными сознательными проявлениями самоорганизации, каковой является рынок. Посредством координации должна достигаться большая эффективность деятельности субъектов по сравнению с тем, если бы они действовали в условиях отсутствия координационного согласования и взаимодействия.

Координация деятельности подразумевает существование специфических координационных связей и отношений, что, в свою очередь, предполагает существование системы координации, соответствующих организационно-институциональных форм сотрудничества.

Система координации розничной торговли представляет собой систему взаимосвязанных элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений относительно функционирования и развития розничной торговли.

Анализ и обобщение теории и практики координации сферы розничной торговли в странах Европейского Союза и Российской Федерации позволили предложить систему координации розничной торговли в Республике Беларусь, в которой выделены три подсистемы: объектная, субъектная и механизм координации, каждая из которых состоит из ряда элементов.

Объектная подсистема включает в себя организации розничной торговли всех форм собственности, их объединения, а также социально-экономические отношения, процессы и условия.

Субъектная подсистема включает в себя государственные и негосударственные органы, ведомства, организации, учреждения, которые непосредственно осуществляют координацию сферы розничной торговли.

В Республике Беларусь к субъектам системы координации розничной торговли относятся:

- органы законодательной власти, обеспечивающие правовую основу регулирования розничной торговли на уровне государства, региона, отрасли, организации;
- органы исполнительной власти, детализирующие механизм управления розничной торговлей, осуществляющие таможенный, валютный, экспортный, импортный, налоговый контроль (Министерство экономики, Министерство иностранных дел, Министерство торговли, Государственный таможенный комитет, Главное управление потребительского рынка Мингорисполкома, Управления торговли и услуг городских и районных исполнительных комитетов);
- органы судебной власти, обеспечивающие решение и урегулирование споров на всех уровнях управления, соблюдение прав торговых организаций, их сотрудников и покупателей;
- санитарно-эпидемиологические службы, обеспечивающие соблюдение торговыми организациями всех форм собственности санитарных норм;
- саморегулируемые организации участников рынка, обеспечивающие соблюдение этических, экономических стандартов, поддержку своим участникам;
- общественные организации (Общество защиты прав потребителей);

- негосударственные организации, учреждения, агентства (аналитические центры, информационные агентства, консалтинговые фирмы);
- научно-образовательные учреждения, реализующие задачи по научным разработкам в сфере торговли, подготовки и переподготовки кадров;
- профессиональные союзы работников торговли;
- международные организации (всемирная торговая организация).

Роль региональных органов власти в сфере розничной торговли, их взаимодействие с республиканскими и местными властями в системе управления розничной торговлей в республике рассматриваются в соответствии с программами социально-экономического развития регионов.

Опыт регулирования потребительского рынка в Российской Федерации и странах Европейского Союза показывает, что эффективным с точки зрения интенсификации товарооборота является деятельность специализированных республиканских торгово-промышленных ассоциаций по инициативе хозяйствующих субъектов.

Механизм координации розничной торговли представляет собой систему методов, нормативно-правовых актов, информационного, научно-методического, финансового, кадрового, организационного, программного обеспечения, ресурсов, принципов, посредством которых осуществляется деятельность по координации розничной торговли, достигается воздействие на объекты координации и взаимодействие с ними и как следствие воздействие на социально-экономическое развитие розничной торговли. Эта подсистема включает в себя методы координации и систему обеспечения.

Под методами координации понимаются способы целесообразного действия (взаимодействия) субъектов и объектов системы координации розничной торговли, обеспечивающие реализацию стратегии развития розничной торговли. По мнению автора, механизм координации розничной торговли должен включать в себя помимо прямого управления (регулирования), взаимное регулирование (согласование, взаимодействие) объектов координации. Взаимное регулирование осуществляется посредством информационных коммуникаций и взаимного контроля.

Механизм координации приводится в действие основными координаторами рынка: органами власти, предпринимательскими структурами, обществами потребителей, общественными организациями по различным направлениям, обеспечивая изменения сферы розничной торговли в ожидаемом направлении. Механизм координации предполагает наличие обратной связи, определяемой реакцией участников рынка на изменение социально-экономической среды.

Система обеспечения включает в себя: нормативно-правовое, научно-методическое, организационное, финансовое, кадровое, материально-техническое, программное, информационное обеспечение, которое оказывает значительное влияние на эффективность функционирования системы координации розничной торговли.

Реализация механизма координации розничной торговли позволяет решить ряд задач: формирование и совершенствование нормативно-правовой, информационной, научно-методической, инновационной, кадровой базы; эффективное взаимодействие государственных органов на республиканском и региональном уровнях; активизировать развитие инфраструктуры розничной торговли; поддержать отечественных товаропроизводителей; повысить качество торгового обслуживания потребителей; повысить степень правовой защиты участников розничной торговли.

Комплексный подход к вопросу координации в сфере розничной торговли предполагает решение вопроса повышения значимости обмена информацией между объектами и субъектами системы координации розничной торговли на республиканском и региональном уровнях. Проблема четкого разграничения полномочий между уровнями власти в различных сферах деятельности требует своего решения как условие и основа формирования системы эффективного государственного регулирования экономики в Республике Беларусь.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Зырянов, А.В. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке / А.В. Зырянов. – Екатеринбург, 1995. – 416 с.
2. Калинкина, Г.Е. Формирование и регулирование розничной торговой сети промышленного города / Г.Е. Калинкина, В.Н. Кузьмин, Л.Г. Лукьянчикова, Т.Н. Львова, О.Е. Маратканова. – Екатеринбург–Ижевск: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2005. – 158 с.
3. Короленок, Г.А. Менеджмент в торговле: учеб. пособие / Г.А. Короленок. – Минск: БГЭУ, 2007. – 269 с.
4. Шимов, В.Н. Устойчивое развитие экономики Беларуси: теоретические и организационные аспекты: монография / В.Н. Шимов; под ред. В.Н. Шимова, Г.А. Короленка. – Минск: БГЭУ, 2006. – 427 с.

Срывкина Л.Г.

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Республика Беларусь

lgsryvkina@mail.ru

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время в Республике Беларусь осуществляется комплекс мер по реформированию системы ценообразования в строительстве, перерабатываются нормативы, формируются новые подходы к оценке затрат на строительство на разных стадиях реализации инвестиционных проектов. В связи с этим представляет интерес опыт решения данных вопросов за рубежом. В статье рассмотрены отдельные аспекты определения стоимости строительства в странах Северной Америки и выполнено их сопоставление с подходами в отечественной практике.

### 1. Виды оценки стоимости строительства в странах Северной Америки

Стоимость строительства является только частью, хотя и значительной, общих расходов по проекту. Однако именно эта часть расходов находится под контролем руководителя проекта. Требуемый уровень точности оценки стоимости строительства меняется на различных стадиях разработки проекта в зависимости от информации, имеющейся в момент расчета.

Несмотря на существование многих видов оценки стоимости строительства, используемых на различных стадиях проекта, их можно разделить на три основные группы в соответствии с назначением. Оценка стоимости строительства служит одной из трех основных функций: проектирование, предложение цены на подрядных торгах и контроль. Для определения объема финансирования проекта может быть использована как проектная оценка, так и цена предложения подрядчика.

Рассмотрим три основные группы оценок стоимости строительства согласно [1].

**Проектная оценка** (*design estimate*) – вид оценки стоимости, имеющий место на стадиях планирования и разработки проектной документации. Проектная оценка отражает прогресс в ходе разработки проекта, так как для реализации каждой из представленных ниже разновидностей проектных оценок объем требуемой информации обычно растет:

**Оценка по порядку величины** (*screening estimate, order of magnitude estimate*) обычно делается перед разработкой проектной документации и основывается на информации по аналогичным проектам, реализованным в прошлом. Допустимый диапазон отклонений составляет от -30 до +50% [2, с. 73; 3, с. 293]. Применяется на этапе технико-экономического обоснования проекта, включающего анализ прибыльности, реализуемости, привлекательности будущего проекта и его результатов (*project feasibility study*).

**Предварительная оценка или концептуальная оценка** (*preliminary estimate, conceptual estimate*) базируется на данных эскизного проекта. Точность – от -15 до +30 %, стоимость ее подготовки – от 0,15% до 0,60% общей стоимости проекта [3, с. 293]. Цель предварительной оценки – формирование предварительного бюджета проекта.

**Детальная оценка или определенная оценка** (*detailed estimate, definitive estimate*) выполняется, когда объемы и содержание работ определены и рабочий проект находится в стадии разработки, так что основные характеристики объекта являются идентифицируемыми. Она требуется утверждения первоначального бюджета проекта. Точность оценки – от -5 до +15 %, а стоимость ее подготовки – от 0,45% до 2% общей стоимости проекта [3, с. 293].

**Инженерная оценка** (*engineer's estimate*) базируется на завершенных чертежах и спецификациях, когда они подготовлены к тому, чтобы заказчик объявлял о проведении подрядных торгов.

**Оценка подрядчика** (*bid estimate*) – вид оценки стоимости, представленной подрядчиком на рассмотрение заказчика или для участия в подрядных торгах. Состоит из прямых затрат на строительство, затрат на надзор за строительством объекта и надбавки, учитывающей накладные расходы и прибыль. Прямые затраты для формирования цены предложения подрядчика обычно получаются в результате комбинации следующих подходов: 1) предложения субподрядчиков (*subcontractor quotations*); 2) расчет на основе потребности в основных материалах (*quantity take-offs*); 3) детальный расчет стоимости строительных работ.

Например, стоимость устройства фундаментов определенного типа и размера может быть найдена в коммерческих изданиях по статистике укрупненных издержек производства на единицу основных материалов и использована для того, чтобы облегчить оценку стоимости. Если же подрядчик заинтересован в максимально точной оценке стоимости строительства, то он использует в качестве параметров элементы затрат по отдельным строительным работам (операциям): стоимость затрат труда, материалов, механизмов.

**Контрольная оценка** (*control estimate*) – вид оценки стоимости, используемый для мониторинга проекта во время строительства. Получается с использованием следующей информации: 1) первоначального бюджета (*budget estimate*); 2) затрат, заложенных в бюджет после заключения контракта до строительства (*budget costs after contracting but prior to construction*); 3) прогнозного показателя стоимости оставшихся невыполненными работ (*estimated cost to completion*).

Как заказчик, так и подрядчик принимают некоторую базовую линию для контроля стоимости во время строительства. Заказчиком достаточно рано должен быть сформирован первоначальный бюджет для планирования долгосрочного финансирования объекта. Соответственно, детальная оценка стоимости часто используется в качестве бюджетного прогноза, так как она достаточно точно отражает объем работ по проекту и имеется в распоряжении задолго до инженерной

оценки. По мере выполнения работ бюджетный прогноз периодически должен пересматриваться для отражения прогнозного показателя стоимости оставшихся невыполненными работ.

## 2. Отдельные аспекты оценки стоимости строительства за рубежом

Подходы к оценке стоимости строительства в США и Канаде являются гибкими. В качестве источников ценовой информации используются [4]:

- Публикуемые сборники (справочники) цен – предназначены в основном для проектной оценки;
- Ежегодные фирменные справочники, в которых содержатся единичные расценки, определенные на основе данных по ранее заключенным контрактам;
- Результаты анализа подрядчиками уровня собственных затрат, служащие основой для составления смет подрядчика;
- Различные виды квартальных и годовых индексов цен по типам зданий и сооружений, видам работ, группам материалов, оплате труда и т. д.
- Система территориальных коэффициентов;
- Ежеквартально и ежемесячно публикуемые ставки оплаты труда для 46 строительных профессий и 314 городов США и Канады

## 3. Сопоставление зарубежного опыта с отечественной практикой

Анализ особенностей определения стоимости строительства в Северной Америке позволил выявить сходство и отличия по сравнению с отечественной практикой.

**Признаки сходства** проявляются в общей методологии расчета:

- Поэтапный расчет и уточнение стоимости строительства на различных стадиях проектирования и при формировании предложений подрядчиков с учетом состояния разрабатываемого проекта и наличия информации о ценах;
- Использование показателей объектов-аналогов на ранних стадиях проектирования (в белорусской практике расчет с использованием объектов-аналогов осуществляется на стадиях «Обоснование инвестирования в строительство» и «Архитектурный проект»);
- Использование элементарных нормативов при расчете стоимости строительства на поздних стадиях разработки проекта строительства;

**Различия** заключаются в организации процесса оценки и практической реализации:

- Наличие в зарубежной практике широкого спектра методов оценки стоимости строительства как проектировщиками, так и подрядчиками.
- Возможность применения проектировщиками и подрядчиками разных методов определения стоимости строительства, чего не достаёт отечественной практике и что могло бы содействовать более достоверной оценке стоимости строительства на этапе формирования договорной цены подрядных работ.
- Отсутствие требования к тому, чтобы проектная оценка безоговорочно точно отражала стоимость строительства и служила верхним пределом цены при проведении подрядных торгов. Так, точность детальной оценки, на основании которой утверждается первоначальный бюджет проекта, может колебаться в пределах от -5% до +15%. При этом в процессе строительства и по его завершении к проектной оценке не возвращаются и ее не пересматривают.
- Использование единичных расценок на работы, от которых ушли в белорусском ценообразовании, заменив их сначала на ресурсно-сметные нормы, а затем – на нормативы расхода ресурсов в натуральном выражении и текущие цены на ресурсы, принимаемые преимущественно по Республиканской базе текущих цен. Отметим, что это существенно усложняет расчет стоимости строительства в Республике Беларусь.
- Наличие различных источников ценовой информации: публикуемые информационными фирмами сборники цен (которые отражают не базисный уровень цен, а средний реальный, ожидаемый в предстоящем году), единичные расценки, публикуемые в ежегодных фирменных справочниках фирм «Минз», «Ричардсон», «Додж», «Маршал энд Свифт» в США [4]. Публикуемые цены обычно используются при составлении инвесторских смет, а сметы подрядчиков основываются на результатах анализа уровня собственных затрат на выполнение работ и цен на ресурсы. Такой подход облегчает расчет стоимости на этапе проектирования, а при расчете цены подрядчика содействует получению реалистичных результатов.
- Возможность использования проектировщиками и подрядчиками отличающихся друг от друга подходов к декомпозиции проекта и, соответственно, применения разных методов оценки стоимости строительства.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Милошевич, Д. Набор инструментов для управления проектами / Драган З. Милошевич: Пер. с англ. Е.В. Мамонтова: Под ред. С.И. Неизвестного. – Москва: Компания АйТи, ДМК Пресс, 2009. – 729 с.
2. Павлов, А.Н. Опыт управления проектами на основе стандарта PMI PMBOK. Изложение методологии и опыт применения / А.Н. Павлов. – Москва: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 208 с.
3. Пархомчик, О. Сметное дело в других странах / О. Пархомчик // Сметное дело. – 2013. - № 8(38). – С. 35–43.
4. Hendrickson, C. Cost Estimation / C. Hendrickson // Project Management for Construction. Fundamental Concepts for Owners, Engineers, Architects and Builders [Electronic resource]. – Department of Civil and Environmental Engineering, Carnegie Mellon University, 2008. – Mode of access: [http://pmbok.ce.cmu.edu/05\\_Cost\\_Estimation.html](http://pmbok.ce.cmu.edu/05_Cost_Estimation.html). – Date of access: 01.11.2013.

**Ткачук В.А.**, ст. преподаватель  
УО «Житомирский государственный технологический университет»  
г. Житомир, Украина  
slavatkachuk@mail.ru

## **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СЕРТИФИКАЦИИ РАБОЧИХ КАДРОВ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Проводя анализ деятельности и фактического состояния промышленных предприятий, руководитель вместе с экономическими службами прежде всего решают вопросы о существовании на предприятии достаточных человеческих ресурсов и пригодности персонала работать эффективно и в соответствии с выбранной стратегией. С этой целью особое значение приобретает оценка фактического состава и структуры персонала, его профессиональной компетентности третьей, независимой стороной – организацией, предоставляющей услуги по сертификации компетенций.

Вопросы сертификации персонала занимают ведущее место в трудах отечественных и зарубежных ученых, исследующих взаимосвязь между качеством изготовленной продукции и профессиональными компетенциями персонала основного производства, которые предлагают инструменты сертификации персонала как лучшую альтернативу аттестации работников.

Нерешенными остаются вопросы, связанные с сертификацией рабочих кадров, установлением соотношения между аттестацией и сертификацией работников, определением роли и значения учебных заведений в процессе сертификации кадров. Если учесть то, что и теперь сложно дать объективную оценку профессиональным компетенциям кадров на стадии профессионального подбора, то становится особенно актуальным рассмотрение опыта сертификации кадров рабочих профессий на зарубежных предприятиях и его внедрения в практику деятельности отечественных предприятий.

Цель исследования заключается в оценке зарубежного опыта применения инструментов сертификации для подтверждения уровня профессиональной компетентности кадров рабочих профессий и раскрытии предпосылок для его использования на отечественных промышленных предприятиях.

Во многом сертификация персонала доступна для крупных национальных предприятий, поскольку предполагает значительные финансовые затраты на ее организацию и проведение. Однако, методологически сертификация персонала отвечает интересам малых и средних предприятий, о чем убедительно свидетельствует опыт зарубежных компаний.

Идея сертификации человеческих ресурсов предприятия базируется на оценке и улучшении профессиональной компетенции лиц, которые в настоящее время заняты в среде HR-менеджмента и хотели бы получить признание своей квалификации, например [2; 3]: HR-администраторов, HR-помощников, HR-консультантов, сотрудников отдела управления человеческими ресурсами. Так как в первую очередь программа сертификации персонала среди других учебных модулей включает: поиск, отбор и наем кадров (сбор информации о состоянии рынка труда, планирование человеческих ресурсов, разработка должностных инструкций); обучение и развитие персонала (принципы обучения персонала, взаимосвязь между бизнес-планами и планами по развитию персонала, систематизации цикла обучения); управление производительностью и отношениями работников (установление конструктивной обратной связи между администрацией и работниками, трудовая дисциплина, трудовое законодательство, система поощрения и взыскания, система партисипативного управления и участия в прибылях) и др.

В целях определения эффекта от внедрения процедуры сертификации кадров важным с точки зрения заимствования отечественными промышленными предприятиями является зарубежный опыт сертификации рабочих. Так, Министерство человеческих ресурсов Малайзии в рамках осуществления Национальной программы профессиональной подготовки населения отмечает, что процесс получения сертификата компетенции не только снижает уровень безработицы, но и обеспечивает страну квалифицированными рабочими кадрами.

Сертификация играет важную роль в развитии рабочей силы, так как большое количество крупных международных компаний настаивает, чтобы рабочие обладали свидетельством, которое официально удостоверяет их уровень квалификации. Программа повышает перспективы трудоустройства опытных кадров, которые не имеют квалификации, а также рассчитана на участие более квалифицированной рабочей силы, что желает поддерживать и развивать свои знания и навыки в соответствии с развитием производительных сил в обществе.

В настоящее время квалифицированные работники не обязаны быть сертифицированными. Однако большинство торговых ассоциаций и палат Малайзии заинтересованы в оценке своих сотрудников на основе полученных сертификатов квалификации. Программа сертификации работников предусматривает их распределение и закрепление по специальным проектам, в рамках которых они выполняют функции, основанные на их опыте.

Еще одной популярной образовательной программой в стране является Национальная двойная система обучения (далее – NDTs) для выпускников школ. Выпускники могут получить работу в рамках этой программы, став учеником в отдельной сфере. Они будут проводить в среднем 70–80% своего времени непосредственно на обучении и посещать теории классов по выходным. К концу программы учащиеся не только получают сертификаты о квалификации, но и возможность трудоустроиться на работу в качестве квалифицированных рабочих в те компании, где они тренировались. Сегодня по программе NDTs, которая была основана в 2005 году, учится 3000 учеников, которые имеют возможность получить сертификат о полученной квалификации в 500 компаниях по всей стране. Такие компании в основном представляют малые и средние предприятия в автомобильном секторе экономики.

Квалифицированные и опытные рабочие, не прошедшие процедуру сертификации в соответствии с государственной программой Министерства науки, технологий и высшего образования (далее – STTE) Республики Тринидад и Тобаго, могут повторно войти в систему формального обучения для переподготовки и повышения квалификации, и более существенным образом сделать вклад в развитие промышленного сектора экономики. Учебные программы предусматривают подготовку граждан для эффективной занятости в промышленности по таким направлениям, как сварка, производство мягкой мебели и продукции из стали, введение данных и выполнение инженерных операций и др. В основном мероприятия STTE направлены на распространение местной и региональной сертификации, что позволяет сохранять знания и навыки кадров в актуальном состоянии, повышать уровень их профессиональной компетентности, и вообще – придерживаться концепции обучения в течение жизни [4].

Не менее важным с позиции использования на отечественных промышленных предприятиях есть опыт сертификации рабочих кадров, что проводится на промышленных предприятиях Франции. С 1997 года для обеспечения выполнения требований европейского стандарта EN 473, в частности по неразрушающему контролю над компонентами безопасности железнодорожного подвижного состава (осей, колесных пар и тележек), в стране действует сертификационная комиссия по техническому обслуживанию железных дорог (далее – CFCM), выдающая сертификаты квалификации железнодорожным операторам [1]. За годы своего существования CFCM выдала более 900 сертификатов, в основном во Франции, но также в Бельгии, Люксембурге, Великобритании. На сегодняшний день более 650 железнодорожных операторов в стране имеют сертификаты, подтверждающие уровень их квалификации.

Развитие системы сертификации кадров по техническому обслуживанию железных дорог напрямую связано с необходимостью повышения безопасности и надежности движения поездов, что напрямую зависит от качества работы железнодорожных операторов в оценке внешних и внутренних повреждений рельсов.

Работа CFCM проходит по четырем основным направлениям: проведение профессионального обучения кадров; принятие экзаменов; организация и проведение сертификации квалификации; выдача разрешений на работу. Профессиональное обучение кадров по техническому обслуживанию железных дорог включает теоретический и практический модули, которые ученики и слушатели проходят в специализированных школах. Обучение осуществляется под наблюдением квалифицированных наставников, которые несут персональную ответственность за результаты профессиональной диагностики стажеров в ходе сдачи экзаменов в квалификационных центрах.

По условиям стандарта EN 473, если баллы, набранные учениками или слушателями, признаются удовлетворительными экспертами, они получают сертификационную карточку COFRIEND-CFCM.

Сертификация кадров осуществляется на трех уровнях:

- для операторов, которые проводят тестирование с использованием квалифицированных рабочих процедур;
- для персонала, который готовит и пишет процедуры и рабочие методы, применяемые на уровне операторов;
- для инженеров, которые выступают экспертами по принятию теоретических и практических экзаменов в двух предыдущих группах персонала.

Сертификация является средством признания компетенции кадров. Кадры, которые получают сертификаты квалификации, по сути, допускаются руководителем предприятия к работе в определенной производственной среде.

Условием для поддержки системы сертификации является применение эффективных мер контроля над группами персонала, которые проходят проверку соответствия уровня квалификации заявленным требованиям рабочих мест. Так, работники уровня инженеров контролируют работу персонала, разрабатывающего рабочие процедуры для железнодорожных операторов.

После прохождения процедуры сертификации персонала для части персонала, что не соответствует или частично соответствует требованиям рабочих мест, как правило, организуется и проводится профессиональное обучение.

Таким образом, опыт зарубежных предприятий в решении вопроса определения соответствия профессиональных компетенций кадров требованиям рабочих мест и международным стандартам качества изготавливаемой продукции (оказанных услуг), а также обеспечения повышения конкурентоспособности персонала промышленных предприятий указывает на необходимость принятия и адаптации методологии сертификации рабочих на отечественных предприятиях.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Certificate in Personnel Practice: Support-level Standards / Chartered Institute of Personnel and Development. – p. 4.
2. Bouvy, J., Pouillart, T., Pouligny, Ph. NDT Certification for Railway Maintenance Personnel in France; 10 Years of the CFCM [Электронный ресурс] // 5th International Conference on Certification and Standardization in NDT Lecture 29. – Режим доступа: <http://www.ndt.net/article/CertNDT2007/Inhalt/v29.pdf>. – Дата обращения: 08.08.13.
3. CIPD Certificate in Human Resource Management: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.dorset-college.ie/Business\\_Management\\_HR/courses/course\\_details/?rid=23&cid=32](http://www.dorset-college.ie/Business_Management_HR/courses/course_details/?rid=23&cid=32). – Дата обращения: 17.05.13.
4. Karim: Govt to certify skilled workers [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.guardian.co.uk/news/2011/02/27/govt-certify-skilled-workers>. – Дата обращения: 17.05.13.

**Троцкая Т. п.**, д.т.н., профессор

РУП «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по продовольствию»

**Павлова О.В.**, аспирант

РУП «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по продовольствию»

г. Минск, Республика Беларусь

ocellus@rambler.ru

**Гуца Е.Т.**, аспирант

РУП «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по продовольствию»

г. Минск, Республика Беларусь

alena-1989@yandex.ru

## ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА ЛИМОННОЙ КИСЛОТЫ ПУТЕМ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕГО НИЗКОТЕМПЕРАТУРНОГО ОЗОНИРОВАНИЯ

Важнейшие тенденции развития промышленности сегодня – это снижение себестоимости, увеличение ассортимента и повышение качества выпускаемой продукции. В связи с этим возникает необходимость разработки и внедрения способов, направленных на оптимизацию основных технологических стадий и улучшение качества сырья без значительных затрат материальных и топливно-энергетических ресурсов.

Актуальным является решение проблемы сокращения значительных материальных затрат на обеспечение промышленного регионального сектора топливно-энергетическими ресурсами путем энергосберегающего низкотемпературного озонирования.

Основным условием высокой эффективности процесса промышленного биосинтеза лимонной кислоты является создание оптимальных условий для развития гриба-продуцента – *Aspergillus niger* и обеспечение микробиологической чистоты процесса ферментации. Микробиологический контроль производства осуществляется на всех его стадиях и включает следующие этапы:

- контроль сырья и вспомогательных материалов;
- контроль приготовления питательных сред;
- контроль стадии выращивания посевного мицелия;
- контроль процесса ферментации;
- контроль санитарного состояния оборудования и помещений цеха ферментации [1].

Микробиологический характер синтеза лимонной кислоты требует создание условий для предотвращения возможности инфицирования технологического процесса посторонней микрофлорой. При ферментации углеводных растворов присутствие контаминирующей производственный процесс микрофлоры неизбежно. В этих условиях важно минимизировать развитие посторонних микроорганизмов. Источником заражения в производстве лимонной кислоты может быть: сырье, вода, оборудование и коммуникации. Наиболее распространенной и действующей в настоящий момент операцией для стерилизации приготовленных сред, оборудования и коммуникаций является тепловая и пароформалиновая обработка [2].

Недостатком этих методов является существенное потребление воды, значительные энергетические затраты, расходы на приобретение, хранение и транспортировку химических дезинфицирующих веществ. Указанные недостатки отсутствуют при электрофизическом методе антимикробной обработки, в основе которого лежит использование озона. В пищевой промышленности энергосберегающими и экологическими чистыми являются технологии озонирования, которые используются с целью микробиологического обеззараживания сырья и продуктов питания; для водоподготовки, позволяющей не только скорректировать ее химический состав, но и снизить ее обсемененность микроорганизмами, улучшая тем самым ее органолептические свойства; для обеззараживания труднодоступного производственного оборудования, емкостей и систем коммуникаций; для улучшения санитарно-гигиенических условий производства; для дезинфекции поверхностей, воздуха, помещений. Заполняя весь объем, озон обеспечивает дезинфекционную обработку труднодоступных для традиционной обработки мест. Озон более эффективен в процессе уничтожения бактерий, спор, грибов, вирусов по сравнению с такими широко применяемыми реагентами, как формальдегид, окись этилена, хлор и др. [3, 4].

Ведется разработка и внедрение технологии оптимизации микробиологического синтеза лимонной кислоты путем энергосберегающего низкотемпературного озонирования на ОАО «Скидельский сахарный комбинат».

Проводится исследование и оценка инфицирования емкостного оборудования, микробиологического качества сырья для разработки рекомендаций и способов полного подавления жизнедеятельности посторонней бактериальной микрофлоры, контаминирующей технологический процесс микробиологического синтеза лимонной кислоты;

Ведется разработка и оценка влияния различных режимов дезинфекции помещений и емкостного оборудования путем электро-озонирования применительно к производству лимонной кислоты.

Использование озонных технологий в микробиологическом синтезе лимонной кислоты, освоение и внедрение разработанной технологии оптимизации производства лимонной кислоты путем энергосберегающего низкотемпературного озонирования приведет к снижению удельных электро- и теплотрат на производство готовой продукции.

Применение озона и озонных технологий для дезинфекционной обработки предприятий перерабатывающей промышленности приобретают все большие масштабы. Это связано, в первую очередь, с тем, что для получения озона методом

электросинтеза требуются минимальные производственные затраты в виде затрат электроэнергии на его производство и приносит, кроме экономических выгод, еще экологические и технологические преимущества. Применение озонных технологий для поддержания в технологических процессах надлежащих санитарно-гигиенических условий только для емкостного оборудования, является самым дешевым по суммарным затратам методом дезинфекционной обработки (таблица).

**Таблица. Затраты на обработку емкостного оборудования цеха лимонной кислоты ОАО «Скидельский сахарный комбинат», бел.руб/год**

Действующая пароформалиновая технология						Энергосберегающая технология		
Пар			Формалин					
Б/ф, 100 м <sup>3</sup>	М/ф, 10 м <sup>3</sup>	П/е, 16 м <sup>3</sup>	Б/ф, 100 м <sup>3</sup>	М/ф, 10 м <sup>3</sup>	П/е, 16 м <sup>3</sup>	Б/ф, 100 м <sup>3</sup>	М/ф, 10 м <sup>3</sup>	П/е, 16 м <sup>3</sup>
33163320	8225040	15423240	8640000	1728000	16848000	99840	24960	93600

Б/ф – большой ферментатор; м/ф – малый ферментатор; п/е – подливная емкость.

Таким образом, учитывая годовые суммарные затраты на производство пара, стоимость формалина, количество и объемы емкостного оборудования, а также периодичность их обработки в цеху лимонной кислоты экономия составляет  $84027600 - 218400 = 83809200$  бел. руб./год.

В результате выполнения научно-исследовательской работы будет разработана технология интенсификации по основным стадиям производства лимонной кислоты, определены оптимальные режимы обработки сырья и емкостного оборудования в технологии производства лимонной кислоты, что позволит оптимизировать процесс биосинтеза лимонной кислоты и обеспечить экологически безопасную и энергосберегающую технологию ее получения. Разработка и внедрение в производство указанной технологии поспособствует уменьшению себестоимости готовой продукции, обеспечит внутренний и внешний рынок при оптимальном соотношении цены и качества.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Глуценко, Л.Ф. Интенсификация процессов пищевых производств озono-воздушными смесями: автореф. дис. ...д-ра. технич. наук: 05.18.12, 05.18.03/Л.Ф. Глуценко; СПб техн. ин-т холодильной пром. – Санкт-Петербург, 1992. – 32 с.
2. Глуценко, Н.А. Основы теории и практика электроаэрации растворов в пищевой биотехнологии: автореф. дис. ...д-ра. технич. наук: 05.18.12/ Н.А. Глуценко; Моск. технич. ин-т пищ. пром. – Москва, 1988. – 44 с.
3. Инструкция по биологическому и химическому контролю производства пищевой лимонной кислоты. – СПб: ВНИИ-ПАКК, 1997. – 268 с.
4. Карклин, Р.Я. Микробный биосинтез лимонной кислоты / Р.Я. Карклин. – Рига: Зинатне, 1993. – 240 с.

**Урбан О.А.**, к.э.н., доцент, **-Кравчук П.Я.**, к.э.н., доцент  
УО «Луцкий национальный технический университет»  
г. Луцк, Украина  
3786191@mail.ru, urban.oksana@gmail.com

#### РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Инновационной считается деятельность, направленная на получение результатов научных исследований и проведение экспериментальных разработок, которые должны быть реализованы как новый или усовершенствованный продукт, востребованный рынком, а также на создание нового или совершенствование существующего технологического процесса, которые будут использованы в будущей производственной деятельности организации.

В экономически развитых странах 85–90% прироста ВВП обеспечивается путем экспорта высокотехнологичной продукции. В Украине же, по оценкам экспертов, пороговый уровень существования инновационной модели экономики определяется 40% инновационности, а фактический уровень обеспечения экономического роста за счет технологических нововведений украинской экономики колеблется в диапазоне лишь 5–10% [1].

При этом следует помнить о том, что введение технических, организационных и экономических инноваций вызывает адекватные изменения в существующих формах и методах организации управления. Это обуславливает необходимость непрерывности процесса разработки управленческих инноваций и становится все более важным условием повышения эффективности деятельности предприятий [2].

Инновационная деятельность включает:

- выявление проблем предприятия;
- осуществление инновационного процесса;
- организацию инновационной деятельности.



Главная предпосылка инновационной деятельности предприятия состоит в том, что все существующее стареет. Поэтому необходимо систематически отбрасывать все то, что износилось, устарело, стало тормозом на пути к прогрессу, а также учитывать ошибки, неудачи и просчеты. Для этого на украинских предприятиях периодически необходимо проводить аттестацию продуктов, технологий и рабочих мест, анализировать рынок и каналы распределения.

Иными словами, постоянно необходимо проводить своеобразную рентгенограмму всех сторон деятельности предприятия. Это не просто диагностика производственно-хозяйственной деятельности предприятия, его продукции, рынков и т. д. На ее основе руководители должны первыми подумать о том, как самим сделать свою продукцию (услуги) морально устаревшей, а не ждать, пока это сделают конкуренты. А это, в свою очередь, будет побуждать предприятия к инновациям. Практика показывает: ничто так не заставляет руководителя сосредоточиться на инновационной идее, как осознание того, что производимый продукт уже в ближайшем будущем окажется устаревшим.

Закон Украины «Об инновационной деятельности» определяет инновации как вновь созданные (усовершенствованные) конкурентоспособные технологии, продукцию или услуги, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или другого характера, что существенно улучшают структуру и качество производства, социальной сферы [3]. Следовательно, инновация рассматривается как определенная категория, которая характеризуется абсолютной ценностью, однако коммерческий эффект нововведения не определяется.

В современных рыночных условиях особенностями инновационной деятельности украинских предприятий являются:

- вовлечение в коммерческий и некоммерческий обмен достижений науки и техники, что способствует распространению производственного опыта предприятия на национальный и международный уровень;
- двойственная роль субъектов инновационного рынка, проявляющаяся в том, что предприятия, которые производят инновационный продукт, одновременно являются и его продавцами, предлагая его потребителям на конкурентной основе, и одновременно потребителями научно-технических достижений на рынке производителей такого рода продукции [4].

Конкуренция между продавцами инновационных продуктов заставляет руководителей предприятий повышать технический уровень производства и, соответственно, качество продукции, снижать производственные затраты, стремясь повысить эффективность инновационной деятельности. То есть конкурентная борьба на инновационном рынке активизирует развитие инновационной составляющей в деятельности предприятий. Это, в свою очередь, требует использования определенных механизмов.

Принято выделять семь источников инновационных идей украинских предприятий. Существуют внутренние источники, которые возникают в рамках предприятия или отрасли. К ним относятся:

- неожиданное событие (для предприятия или отрасли) – успех, неудача, внешнее событие;
- неконгруэнтность – несоответствие между реальностью (какова она есть на самом деле) и нашими представлениями о ней;
- нововведения, основанные на потребности процесса;
- внезапные изменения в структуре отрасли или рынка.

Следующие три источника нововведений относятся к внешним, так как они имеют свое происхождение за пределами предприятия или отрасли:

- демографические изменения;
- изменения в восприятиях, настроениях и ценностных установках;
- новые знания (как научные, так и ненаучные).

Наиболее существенные изменения, можно сказать радикальные, происходят на основе «новых знаний». Нововведения, основанные на новых знаниях (открытиях), как правило, трудноуправляемы. Это обусловливается рядом обстоятельств. Прежде всего наблюдается, как правило, большой разрыв между появлением нового знания и его технологическим использованием, во-вторых, проходит много времени до того, как новая технология материализуется в новом продукте, процессе или услуге.

В этой связи нововведения, основанные на новых знаниях, требуют:

- тщательного анализа всех необходимых факторов;
- ясного понимания преследуемой цели, т. е. необходима четкая стратегическая ориентация;
- организации предпринимательского управления, поскольку здесь необходимы финансовая и управленческая гибкость и нацеленность на рынок.

Нововведение, основанное на новых знаниях, должно «созреть» и быть воспринятым обществом. Только в этом случае оно принесет успех.

Целенаправленная систематическая инновационная деятельность требует непрерывного анализа возможностей указанных выше источников инноваций.

Инновация должна соответствовать нуждам, желаниям, привычкам людей, которые будут ею пользоваться. Инновация должна быть простой и иметь точную цель.

Внедрять инновации эффективнее, имея небольшие деньги и небольшое количество людей, ограниченный риск. В противном случае почти всегда не хватает времени и средств для многочисленных доработок, в которых нуждается инновация.

Эффективная инновация должна быть нацелена на лидерство на ограниченном рынке, в своей нише. Иначе она создаст ситуацию, когда конкуренты вас опередят.

Инновация – это работа, требующая знаний, изобретательности, таланта. Подмечено, что новаторы в основном работают только в одной области. Например, Эдисон сосредоточил силы только на электричестве. Успешная инновация требует упорнейшей сосредоточенной работы. Если вы к ней не готовы, не помогут ни знания, ни талант.

Чтобы преуспеть, необходимо использовать свои сильные стороны, люди должны увлечься инновацией всерьез.

Наконец, инновация означает изменения в экономике, промышленности, обществе, в поведении покупателей, производителей, работников. Поэтому она всегда должна ориентироваться на рынок, руководствоваться его потребностями.

Для осуществления предприятием инновационной деятельности, оно должно иметь такие структуры и настрйо, которые способствовали бы созданию атмосферы предпринимательства и восприятия нового как благоприятной возможности. При этом необходимо учесть ряд важных моментов.

Основной организационный принцип для инновации заключается в создании команды из лучших работников, освобожденных от текущей работы.

Как показывает опыт, все попытки украинских предприятий превратить существующее подразделение в носителя инновационного проекта заканчиваются неудачей. Причем этот вывод касается как предприятий крупного, так и малого бизнеса. Дело в том, что поддержание производства в рабочем состоянии – уже большая задача для людей, этим занятых. Поэтому на создание нового у них практически не остается времени. Существующие подразделения, в какой бы сфере они ни функционировали, в основном способны лишь расширять, модернизировать производство.

Предпринимательская и инновационная деятельность не обязательно должна проводиться на постоянной основе, тем более в малых предприятиях, где такая постановка дела зачастую невозможна. Однако необходимо назначить работника, персонально ответственного за успех инноваций. Он должен отвечать за своевременное выявление и замену устаревающей продукции, техники, технологии, за всесторонний анализ производственно-хозяйственной деятельности (рентгенограмму бизнеса), за разработку инновационных мероприятий. Работник, ответственный за инновационную деятельность, должен быть лицом, достаточно авторитетным на предприятии.

Прибыль от реализации инновационного проекта существенно отличается от прибыли, получаемой за выпуск отлаженной продукции. На протяжении длительного времени новаторские начинания могут не давать ни прибыли, ни роста, а только потреблять ресурсы. Затем инновация в течение длительного времени должна быстро разрастаться и возвращать вложенные в ее разработку средства по меньшей мере в 5–10-кратном размере, иначе ее можно рассматривать как неудачную. Нововведение начинается с малого, но результаты его должны быть масштабными.

Инновационная деятельность может осуществляться как в рамках предприятий специально созданными для этого подразделениями (так называемые внутренние венчуры), так и самостоятельными венчурными (рисковыми) фирмами.

Внутренние венчуры представляют собой небольшие подразделения, организуемые для разработки и производства новых типов наукоемкой продукции и наделяемые значительной автономией в рамках предприятий. Отбор и финансирование предложений, поступающих от сотрудников предприятия или независимых изобретателей, ведутся специализированными службами. В случае одобрения проекта автор идеи возглавляет внутренний венчур. Это подразделение функционирует при минимальном административно-хозяйственном вмешательстве со стороны руководства предприятия.

В течение обусловленного срока внутренний венчур должен провести разработку новшества и подготовить новый продукт или изделие к запуску в массовое производство. Как правило, это производство нетрадиционного для данной фирмы изделия.

Необходимо формирование действенной системы управления инновационной деятельностью и освоение технологий инновационного менеджмента на тех предприятиях, которые имеют возможность осуществить инновационную деятельность. Инновационное развитие на крупном промышленном предприятии может эффективно осуществляться при активном включении в работу специальной организационной структуры, которую можно назвать центром инновационно-технологической поддержки [5].

Инновационная политика государства должна быть направлена на повышение эффективности предприятий, деятельность которых ориентирована, в первую очередь, на выпуск высокотехнологичной продукции. Мероприятия относительно поддержки, стимулирования инноваций, формирования (изменения) соответствующей нормативно-правовой базы, создания адекватной системы управления на принципах инновационного менеджмента должны включать поддержку малого и среднего бизнеса.

Для внедрения инновационного варианта развития экономики начинать нужно, на наш взгляд, из определения экономических приоритетов государства в инновационной деятельности, разработки механизмов партнерства с бизнесом в инновационной сфере.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гунин, В.Н. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. – М.: Инфра-М, 1999. – 328 с.
2. Бурлака, В. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці / В. Бурлака // Діловий вісник. – № 12 (199). – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2010/dv1012131.ua.html>.
3. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4 червня 2002 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
4. Кравцова, Е.Н., Воронин В.П. Инновационная деятельность предприятия [Электронный ресурс] // Креативная экономика. – 2008. – № 6 (18). – с. 3–8. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2943/>
5. Сайфуллина, С.Ф. ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ [Электронный ресурс] // Успехи современного естествознания. – 2010. – № 3 – стр. 171–173. – Режим доступа: [www.rae.ru/use/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=7784511](http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7784511). – Дата обращения: 17.03.2014).

**Федосюк Н.А.**, ст. преподаватель, **Тимошук Н.А.**, ассистент  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС – ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ

Последние несколько лет тема государственно-частного бизнеса стала очень актуальной. Тема поднимается в газетах, обсуждается на научных и научно-практических конференциях и семинарах по проблемам государственно-частного партнерства. В Послании Президента Беларуси народу и парламенту от 20 апреля 2010 года А.Г. Лукашенко озвучил необходимость формирования института государственно-частного партнерства в РБ: «Одна из важнейших задач – создание эффективных механизмов государственно-частного партнерства и соответствующей правовой базы. Именно это призвано обеспечить новый формат отношений власти и бизнеса, в основе которых должны лежать соглашения о совместной реализации проектов, имеющих особое социальное значение».

Сегодня происходит глобализация мировой экономики, т. е. процесс, результатом которого является создание единой мировой сетевой экономики – геэкономки, которая будет работать как единый организм на всем земном шаре. Компонентами данной экономики будут не национальные государства, не совокупность национальных экономик, а так называемые внешние части национальных экономик. Происходит трансформация части национальных экономик во внешние экономики. Этот процесс идет через транснациональные корпорации, особые экономические и приграничные зоны, двусторонние соглашения о свободной торговле. Затем происходит отделение последних составляющих от национальных экономик и тесное переплетение этих секторов между собой как компонентов геэкономки.

Основным требованием глобализации является открытость национальных экономических систем, что, в свою очередь, предполагает их адаптацию к внешней среде. Сегодня идет процесс формирования единой сетевой рыночной экономики в различных отраслях и сферах мировой экономики: авиа-, машино- и автомобилестроении, энергетике, нефте- и газодобыче.

Признавая наличие новой составляющей функционирования глобальной экономической системы и ее законов, каждая национальная экономика начинает перестройку своей инфраструктуры. Для этого необходимы немалые финансовые средства с целью развития последней в связи с необходимостью сделать свои территории максимально привлекательными для приглашения иностранного крупного бизнеса.

Процесс глобализации был запущен со второй половины 50-х годов XX века: стали открываться государственные рыночные системы, транснационализироваться компании. Особенно он усилился в 80-ые годы прошлого века, когда власти Великобритании, США и Германии стали пересматривать сложившуюся модель регулирования и использовать преимущества, которые им предоставила глобализация, создавая условия для своих компаний, оперирующих в мировой экономике.

Пересмотр сложившейся в XX веке модели государственного регулирования привел к необходимости урегулирования мировых торговых отношений и трансформации Генерального соглашения по торговле и тарифам во Всемирную торговую организацию.

Как уже отмечалось, глобализация мировой экономики предполагает открытость национальных экономик. Без данного требования этого явления не может быть в принципе. В свою очередь, открытость системы предполагает адаптацию ее структуры к внешней среде. Однако без выработки новой методологии развития стран, желающих войти в геэкономку, открытость предусматривает превращение этих стран в объекты глобализации для решения определенных конкретных проблем субъектов глобализации. Например, Беларусь взяла курс на вступление в ВТО, но, еще не вступив, столкнулась с проблемами при интеграции своей экономики с российской, входящей в ВТО. Структура экономики РБ оказалась неподготовленной.

Другими словами, национальная экономика должна быть конкурентоспособной, а ее структура – адекватной тенденциям и процессам, идущим в мировой экономической системе. Без структурных изменений в странах, участвующих в глобализации, невозможен не только экономический рост, но и невозможно будет сохранить тот уровень экономического развития, а соответственно, уровень жизни, которого каждая страна достигла к данному моменту.

Второе условие – модернизация экономических механизмов и, прежде всего, модели государственного регулирования, которая складывалась в странах с рыночными экономиками на протяжении XX века, когда господствовала индустриальная эпоха. Со сменой эпохи меняется модель регулирования. И теперь в новых условиях важным инструментом государственного регулирования экономического развития страны становится государственно-частное партнерство.

Объектами, реализующими бизнес-модель государственно-частного партнерства, могут выступать объекты инфраструктуры, включая автомобильные и железные дороги, учебные заведения, объекты жилищно-коммунальной сферы, больницы и даже тюрьмы.

Государственно-частное партнерство – это не просто сотрудничество государственного и частного секторов, как очень часто трактуют его у нас, а бизнес-модель взаимодействия государства и бизнеса с целью реализации проектов в областях инфраструктуры, оказания общественных услуг, включая государственные, и инновационного развития.

Цель государственно-частного партнерства – привлечение частного капитала в развитие инфраструктуры, повышение качества услуг, включая услуги государственного управления, и формирование инновационной экономики. Суть государственно-частного партнерства заключается в перераспределении ответственности и рисков за развитие секторов, которые обычно относятся к сфере ответственности государства.

При организации этой бизнес-модели необходимо правильно распределить сферы действия государства и бизнеса. Как правило, государственный сектор принимает на себя установление параметров и стандартов для объектов инфраструктуры и сферы услуг. Частный сектор берет на себя обязательства по разработке, строительству и управлению ими в соответствии со стандартами и параметрами, принимает на себя обязательства по соблюдению соответствующих требований при предоставлении услуг. Взамен частный сектор получает от государства либо от потребителей оплату, размер которой зависит от достигнутых результатов.

Наиболее важным при организации модели государственно-частного партнерства представляется установление стандартов и параметров. Без нормативов и стандартов данная модель будет вести к коррупции и злоупотреблениям. В частности, в России эту модель скомпрометировали в жилищно-коммунальном хозяйстве. Отдав финансовые средства государства и жильцов управляющим компаниям, не были отрегулированы нормативы и приняты соответствующие законы. Это привело к злоупотреблениям и коррупции. Однако это вина не модели государственно-частного партнерства, а тех людей, которые ее запустили без подготовительных нормативных актов и регулирования стандартов, в соответствии с которыми работает бизнес.

Модель государственно-частного партнерства требует не только контроля со стороны государства, но и со стороны общественности, тех людей, которым предназначаются общественные и государственные услуги. Необходимо наладить многосторонние связи между государством, представителями гражданского общества и предпринимательства в целях привлечения населения к управлению общественными делами.

Для чего в Беларуси необходима модель государственно-частного партнерства? Что она дает государству, правительству, гражданам, бизнесу? Для правительства эта бизнес-модель позволяет высвободить огромные финансовые средства и обеспечить социально-экономическое развитие ускоренными темпами. Она позволяет получить нам более высокого качества необходимую дорогостоящую инфраструктуру (дороги, мосты, вокзалы, аэропорты, школы, водоочистные и канализационные сооружения, переработку отходов), привлечь не только средства, но и опыт частного менеджмента в сферу инвестиционного менеджмента, передать часть рисков частному бизнесу. В этой ситуации частный бизнес получает сферы, в которых ранее господствовало государство, то есть новые инвестиционные проекты и возможности и диалог с государством напрямую. А для граждан это оптимальное соотношение «цена – качество», развитие инфраструктуры ускоренными темпами и качество общественных услуг.

Большую роль призвана сыграть модель государственно-частного партнерства и в инновационной сфере. Для Беларуси это тем более актуально, так как в программе развития на 2011–2015 годы поставлена задача радикальной модернизации всех секторов экономики, создание новых наукоемких и высокотехнологичных производств.

Более того, одним из требований ВТО является то, что на доконкурентной стадии государство может финансировать до 75% научных исследований. На конкурентной же стадии – не более 25%. А это требует привлечения в инновационную сферу средств частника. Таким образом, указанная сфера также должна быть реформирована.

Внедрение этой бизнес-модели в инновационной сфере имеет место в большинстве стран мира. По такой модели развивается инновационная сфера Германии, Франции, Австрии, Нидерландов, США, Канады, Китая, Австралии.

Таким образом, рассматривать модель государственно-частного партнерства необходимо как основной тренд в экономическом развитии большинства стран мира, который связан с процессами глобализации и формированием геоэкономики. В современной системе государственного регулирования национальной экономики государственно-частное партнерство является главным инструментом, повышающим конкурентоспособность территории для привлечения иностранных инвестиций и становления инновационной экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: сб. стат. – Минск, 2013.
2. <http://belarus-economy.by>
3. <http://www.interfax.by>
4. <http://ej.by>

**Хмурович Л.В.**

УО «Белорусский государственный университет»

г. Минск, Республика Беларусь

7718841@gmail.com

## КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОПРОС КАК МЕТОД ИЗУЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Модернизация экономики на основе технологических инноваций рассматривается в Республике Беларусь в качестве одной из основных целей реализуемой Государственной программы инновационного развития. В рамках данной программы в 2011–2015 гг. предполагается создание новых предприятий и производств V–VI технологического укладов, модернизация и создание производств на основе внедрения новых энерго- и ресурсосберегающих технологий, а также технологическое перевооружение существующих производств [1].

Кроме того, в 2012 году принята Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года – важнейший из документов, который определил на ближайшую перспективу направления развития промышленности. Согласно Программе, основной целью дальнейшего развития промышленного комплекса страны будет формирование конкурентоспособного инновационного сектора экономики, ориентированного на создание высокопроизводительных рабочих мест. Предполагается в два раза сократить отставание от средневропейского уровня по росту производительности труда, увеличить выпуск соответствующей мировым стандартам продукции и нарастить экспортный потенциал страны [2].

В высокотехнологичных наукоемких видах деятельности, а также в видах деятельности, использующих отечественную сырьевую базу (производство пищевых продуктов, целлюлозно-бумажное производство, химическое производство), ставится задача вплотную приблизиться по производительности труда по ВДС к среднему уровню стран ЕС-27. В остальных видах деятельности ставится задача обеспечения роста производительности труда за счет модернизации производств с созданием высокопроизводительных рабочих мест.

Достижение поставленных целей предполагается за счет комплексного сочетания трех направлений:

- 1) модернизация традиционных секторов промышленности;
- 2) развитие топливно-энергетического комплекса;
- 3) создание высокотехнологичных и наукоемких производств в таких областях как радио-, микро- и оптоэлектроника, телевизионная техника, фармацевтическая промышленность, химическое производство, малотоннажная химия, развитие космических технологий [2].

Важно отметить, что конкурентоспособность страны в значительной мере определяется конкурентоспособностью тех товаров, которые предлагаются на мировом рынке, а значит, зависит и от масштабов инновационной деятельности, которая реализуется хозяйствующими субъектами. В современных условиях еще более актуальным стал вопрос об измерении инновационной активности. Одним из методов изучения ее различных аспектов выступает опрос. Преимущество опросного метода по сравнению с другими заключается в том, что он позволяет получать данные, которые уникальны по своему содержанию и не могут быть получены никаким другим способом. В анкету возможно включение вопросов о показателях, характеризующих состояние инновационной активности на предприятиях и не отражаемых традиционной статистикой (например, оценка сдерживающих факторов или планируемые мероприятия).

В условиях высокого интереса к проблеме инновационного развития в анкету конъюнктурного опроса, проводимого Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики Республики Беларусь, во втором квартале ежегодно включается дополнительный блок вопросов, касающихся инновационной деятельности промышленных предприятий. В ходе опроса руководители оценивают формы, результаты инновационной активности и препятствия на пути внедрения инноваций на своих предприятиях за предшествующий опросу год [3, с. 19].

Результаты опроса, проведенного во втором квартале 2013 года, свидетельствуют, что в 2012 году инновационная активность по сравнению с 2011 годом по всем направлениям немного снизилась, но приоритеты в деятельности сохранились неизменными.

В течение десятилетнего периода наблюдений наиболее распространенными формами инновационной активности остаются: разработка и производство новой продукции, услуг на имеющемся оборудовании; приобретение нового оборудования, связанного с технологическими инновациями; и внедрение новых методов продвижения товара на рынках, поиск новых рынков сбыта.

Основное внимание на предприятиях уделялось разработке и производству новой продукции, услуг на имеющемся оборудовании. Данный вид инновационной активности осуществляли в 2012 году 48% предприятий.

Следует отметить, что остается достаточно стабильным число руководителей, нацеленных на приобретение нового оборудования, связанного с технологическими инновациями. В 2012 году обновление технической базы на предприятиях осуществили 38% опрошенных руководителей. При этом реализация планов на 2012 год (намеченных в начале 2012 года) в данном направлении фактически составила 73,1%, несмотря на существенные финансовые трудности, имеющиеся у предприятий.

На третьем месте по степени распространенности такая форма инновационной активности как внедрение новых методов продвижения товаров на рынки, поиск новых рынков сбыта (в том числе и с использованием сети Интернет). Это самая простая форма инновационной деятельности, не требующая высоких материальных затрат на ее осуществление. Однако лишь 25% руководителей проводили в 2012 году различные мероприятия в рамках данного направления.

Согласно полученным данным, основными результатами инновационной деятельности предприятий в 2012 году были разработка и выпуск новой продукции (отметили 51% руководителей), улучшение качества выпускаемой продукции (41%), сохранение и расширение рынков сбыта (42%), а также снижение энергозатрат (35%). На втором плане были мероприятия инновационного характера, направленные на снижение материальных затрат (28%), улучшение условий труда (26%) и затрат на оплату труда (18%).

В структуре основных факторов, препятствовавших развитию инновационной активности в 2012 году, по-прежнему лидировал недостаток собственных средств. Данный фактор указали 62% руководителей. Второе место осталось за таким фактором как высокая стоимость нововведений, его отметили 45% руководителей. На третьем месте - длительные сроки окупаемости (28%).

Следует отметить, что в 2012 году по сравнению с 2011 годом возросла значимость недостаточного спроса на новую продукцию (с 18% до 21%). 21% руководителей сталкивались с дефицитом инвестиционных ресурсов, что несколько меньше, чем было в 2011 году.

Планы руководителей на 2013 год по инновационному развитию предприятий менее оптимистичны, чем были на 2012 год. Намерение приобрести в 2013 году новое оборудование выразили 52% респондентов. Около половины руководителей (51%) планируют организовать разработку и производство новой продукции, услуг на имеющемся оборудовании. 37% хотели бы продолжить работу по внедрению новых методов продвижения товаров на рынки и поиску новых рынков сбыта.

Таким образом, сравнительный анализ позволил констатировать, что в целом уровень инновационной активности в 2012 году был несколько ниже, чем в 2011 году. Но планы руководителей предприятий по инновационным внедрениям на 2013 год остались оптимистичными, несмотря на сохранение негативного влияния основных сдерживающих факторов.

В целом можно отметить, что уровень инновационности в белорусской промышленности остается низким и носит в основном «улучшающий» характер, не неся существенного и радикального изменения технологий и уровня продукции. Кроме того, потенциал для осуществления масштабных инноваций у отечественных хозяйствующих субъектов недостаточен. Однако без активизации усилий в данной сфере даже сохранение имеющихся позиций в плане конкурентоспособности останется проблематичным, а рост конкурентоспособности возможен только на основе широкого внедрения базовых, радикальных инноваций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа инновационного развития на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] // Национальный правовой портал Республики Беларусь. Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100669&p2={NRA}>. – Дата доступа: 28.03.2013.
2. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года [Электронный ресурс]. Режим доступа : [http://www.economy.gov.by/nfiles/001146\\_12850\\_Programma.pdf](http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_12850_Programma.pdf). - Дата доступа : 13.03.2014.
3. Проанализировать и дать краткосрочный прогноз экономической конъюнктуры на основе обследований деловой активности предприятий Республики Беларусь в первом полугодии 2013 года: отчет о НИР (1 этап) / ГНУ НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь; рук. темы О.С. Семашка. – Минск, 2013. – 65 с. – № ГР 20132196.

Чиж Е.В., аспирантка  
 УО «Белорусский государственный университет»  
 г. Минск, Республика Беларусь  
 e.v.chizh@yandex.ru

### ИННОВАЦИИ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И СТИМУЛИРОВАНИЕ

Согласно исследованиям, проведенным представителями Международного Банка, в течение последнего десятилетия наблюдается переход от парадигмы развития сельского хозяйства, основанной на модернизации (прежде всего, технических средств) к парадигме, основанной на интеграции и устойчивом развитии сельского хозяйства. В рамках данной парадигмы необходимо рассматривать сельское хозяйство как систему, основанную на трех составляющих: экономической, социальной и экологической. Данная система позволяет объединить экономический рост и степень удовлетворенности потребителей сельскохозяйственной продукции с экологическими требованиями. Одним из ключевых элементов указанного направления развития сельского хозяйства является использование инноваций.

Анализ динамики и состояния сельского хозяйства как объекта вложения капитала, проведенный на основе использования статистических данных, позволил сделать вывод о сравнительно низком уровне использования инноваций для развития сельскохозяйственного производства в мировой экономике в целом. Кроме того, в ходе исследования была установлена значительная неравномерность в уровне затрат на исследования и разработки как между различными странами, так и между регионами мира: 51% от общего объема мировых затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства приходится на развитые страны, 13% – на КНР, в то время как доля стран Восточной Европы и бывшего СССР составляет лишь 3%. [3] Такое неравномерное распределение затрат обуславливает существование разрыва в эффективности функционирования сельского хозяйства стран мира.

В рамках исследования был выявлен ряд причин, обуславливающий низкий уровень финансирования исследований и разработок в сфере сельского хозяйства:

- 1) Сравнительно низкий уровень доходности инвестиций в исследования и разработки в сфере сельского хозяйства при высоких нормах внутренней доходности инвестиционных проектов.
- 2) Существование в ряде стран тенденции по увеличению доли трансфертных платежей и субсидий в сфере сельского хозяйства, выплачиваемых преимущественно крупным фермерам и сельскохозяйственным организациям.
- 3) Постепенное снижение доли сельскохозяйственной продукции в общем объеме ВВП ряда развивающихся и развитых стран вследствие уменьшения важности сельского хозяйства в экономике данных стран и, соответственно, уменьшение степени государственной поддержки исследований и разработок в данной сфере.
- 4) Быстрое распространение результатов исследований и разработок, что ведет к возникновению так называемой «проблемы безбилетника».

Указанные мировые тенденции в значительной мере характерны для сельского хозяйства Республики Беларусь. В Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020

г. в качестве основных приоритетных направлений развития сельского хозяйства выделены повышение экономической эффективности производства и обеспечение экономического роста при условии снижения производственной нагрузки на природную среду, а также социальное развитие села, что в полной мере соответствует концепции устойчивого развития сельского хозяйства [1].

В рамках исследования был проведен анализ уровня использования инноваций в сфере сельского хозяйства Республики Беларусь за 2007–2012 гг. на основе ряда показателей (процентное соотношение затрат на инновации и величины ВВП от сельского хозяйства, численность исследователей в области сельскохозяйственных наук, общий объем затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства).

Результаты анализа уровня использования инноваций в сфере сельского хозяйства Республики Беларусь за 2007–2012 гг. на основе перечисленных выше показателей представлены в таблице 1.

**Таблица 1. Показатели уровня использования инноваций в сфере сельского хозяйства Республики Беларусь за 2007–2012 гг.**

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Общие затраты на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства, млн руб.	41391	53572	61807	75597	110972	166381
в т. ч.						
затраты на фундаментальные исследования	3415	4521	6181	8658	16031	23631
затраты на прикладные исследования	28533	36479	41113	48557	74433	112545
затраты на разработки	9443	12572	14513	18382	20508	30205
Доля затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства от общего объема затрат на исследования и разработки, %	6.82	6.91	7.36	7.05	6.85	5.44
в т. ч.						
доля затрат на фундаментальные исследования от общего объема затрат	0.56	0.58	0.74	0.81	0.99	0.77
доля затрат на прикладные исследования от общего объема затрат	4.70	4.71	4.89	4.53	4.60	3.68
доля затрат на разработки исследования от общего объема затрат	1.56	1.62	1.73	1.71	1.27	0.99
Соотношение затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства и ВВП, %	0.010	0.010	0.011	0.011	0.007	0.006
Соотношение затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства и ВВП в сфере сельского хозяйства, %	0.119	0.114	0.127	0.121	0.080	0.068
Численность исследователей в сельскохозяйственных отраслях науки, чел.	1155	1183	1208	1206	1179	1137
в т. ч. с учеными степенями	442	446	462	473	468	449
Численность исследователей, выпущенных из аспирантуры по специальностям сельскохозяйственных отраслей науки, чел.	42	53	61	44	66	66

Источник: собственная разработка на основе данных [2].

На основе таблицы 1 можно сделать вывод о том, что, несмотря на некоторые положительные тенденции, инновации в сфере сельского хозяйства Республики Беларусь, используются недостаточно широко, отражая общую тенденцию для развивающихся стран. Низкие значения затрат на исследования и разработки в сфере сельского хозяйства могут препятствовать повышению эффективности функционирования данной сферы (замедлению темпов роста прибыли от реализации сельскохозяйственной продукции, ее рентабельности, объемов экспорта).

Для устранения выявленных проблем и в целях стимулирования инновационных процессов в сельском хозяйстве предлагается применять следующие меры воздействия:

- увеличение инвестиций в человеческий капитал для обеспечения частного и общественного секторов исследователями;
- совершенствование механизма и усиление степени защиты интеллектуальной собственности;
- упрощение процедуры импорта технологий, стимулирование использования зарубежных технологий и привлечения иностранных специалистов для исследований;
- создание системы налоговых льгот для предприятий, вовлеченных в процесс создания и использования инноваций;
- создание координирующего органа для предотвращения дублирующих друг друга разработок;
- создание системы консультирующих органов в области инноваций в сельском хозяйстве;
- стимулирование инвестиций, направленных на финансирование процесса создания и использования инноваций в сельском хозяйстве.

Использование комплекса указанных выше мер позволит увеличить объемы проводимых в сфере сельского хозяйства исследований и разработок, и вследствие этого – внедряемых инноваций за счет увеличения направленных на процесс производства ресурсов и повышения доходности процесса разработки и внедрения инноваций.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. 2013. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 16.03.2014.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. – Мн.: Юнипак, 2004. – 200 с.
3. Официальный сайт Международного исследовательского института продовольственной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifpri.org>. – Дата доступа: 10.09.2013.

**Ярмолук Д.И.**, ассистент

УО «Житомирский государственный технологический университет»  
г. Житомир, Украина  
Dina.Yarmoluk@mail.ru

## ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА КОМПАНИИ-АУТСОРСЕРА

В условиях повышения конкуренции и усиления международного разделения труда процессы специализации отдельных стран, компаний на отдельных бизнес-процессах становятся все более важными с точки зрения обеспечения их жизнеспособности и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. На современном этапе одной из наиболее популярных моделей бизнеса выступает аутсорсинг. Аутсорсинг – это организационное решение, заключающееся в распределении функций бизнес-системы в соответствии с принципом: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других» [1].

Периодом активного внедрения модели аутсорсинга в мире можно назвать 90-е годы прошлого века. В настоящее время в США почти 70% компаний передают разнообразные функции на аутсорсинг, в странах Европы – до 40%, что позволяет снизить затраты на неосновные виды деятельности от 10 до 40%. В Украине услугами аутсорсинга пользуются лишь 5% предприятий [2]. То есть для Украины этот инструмент является относительно новым и не до конца изученным, что и обуславливает актуальность темы исследования.

Аутсорсинг является современной моделью предпринимательства, которая обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества. Главный источник этих преимуществ – в использовании ресурсов других компаний для достижения успеха на рынке [3]. Аутсорсинг предоставляет организации возможность сфокусировать все свои ресурсы на выполнении наиболее важных, значимых функций, передавая рутинные административные задачи компаниям, которые профессионально специализируются на данном виде деятельности, получая, таким образом, без значительных инвестиционных вложений доступ к новейшим технологиям и знаниям мирового уровня.

Выбор формы аутсорсинга как возможных условий взаимодействия с партнером осуществляется на этапе анализа рынка услуг аутсорсинга [4]. От развития конкуренции на рынке услуг по аутсорсингу в конкретной сфере деятельности организации зависит общее количество альтернативных вариантов, которые будут рассматриваться высшим руководством компании в процессе разработки аутсорсинг-проекта.

Руководителю организации необходимо принять решение о возможности использования аутсорсинга, предполагая рассмотрение экономической эффективности альтернативных вариантов выполнения выявленных на первом этапе функций, которые не являются основными для организации, а также функции, которые входят в совместное и (или) расширенное ядро деятельности компании. «Совместное ядро деятельности» предусматривает осуществление организацией операций, жизненно важных для основного рода деятельности, в тесном, высоко интегрированном сотрудничестве с аутсорсером-партнером. «Расширенное ядро деятельности» предусматривает создание новых сфер специализации организации, возможно благодаря образованию партнерств и сетевых организаций. Данные виды сотрудничества практически всегда предполагают высокую степень интеграции совместных действий и действительно стратегические долгосрочные партнерские отношения.

Последовательность выбора компании-аутсорсера предполагает:

- определение требований к аутсорсеру;
- составление и распространение запроса на предоставление услуг;
- изучение коммерческих предложений, полученных от компаний-аутсорсеров;
- определение соответствия аутсорсера предъявляемым требованиям;
- принятие окончательного решения о выборе аутсорсера.

Применение аутсорсинга позволяет предприятиям:

- сфокусировать внимание на основном виде деятельности;
- уменьшить потребности в капиталовложениях;
- сократить совокупные затраты;
- оптимизировать штатное расписание, избежать ряд проблем с персоналом;
- получить доступ к ресурсам и технологиям, недоступным внутри предприятий;
- выполнять специализированные функции, для которых организация не располагает специалистами или ресурсами;
- получать высококачественные сервисные услуги;
- гибко реагировать на изменения рынка;
- и как результат – получить конкурентные преимущества на рынке.



Руководству организации-клиента следует принять решение о выборе определенных функций или операций для передачи в аутсорсинг. Возможно, анализ выполнения некоторых функций будет свидетельствовать о высоком, конкурентоспособном уровне их реализации внутри организации. В подобных ситуациях, выполнение данных функций можно возложить на сотрудников организации.

Важным является проведение тщательного анализа экономической эффективности различных вариантов выполнения операций, кандидатов на аутсорсинг. Обоснованным представляется использование следующего метода.

К стоимости выполнения функции добавляются стоимость сырья, инвестиционные расходы и расходы на обучение персонала, и получают итоговую стоимость выполнения функции самостоятельно организацией.

Полученные данные необходимо сравнить с итоговой стоимостью выполнения функции, передаваемой в аутсорсинг, состоящей из суммы стоимости услуг, предусмотренных в контракте, ожидаемых изменений стоимости услуг, дополнительных единовременных затрат на аутсорсинг и дополнительных постоянных затрат на аутсорсинг.

Высшее руководство должно определить цели и задачи аутсорсинга для организации и донести свое видение и ожидания преимуществ, которые достигаются за счет применения этого метода, к аутсорсеру и подчиненным. Цели организации имеют большое значение при выборе аутсорсера для будущего управления взаимоотношениями. Видение желаемого результата должно стать основой всех этапов процесса: начиная с определения целей и задач, заканчивая подписанием контракта. Более того, и компании-аутсорсеры должны быть уверены, что руководство организации-клиента имеет осознанные реалистичные ожидания относительно процесса и желания управлять процессом в соответствии с разработанными критериями эффективности [5].

Оценка всех аспектов процесса преобразования имеет принципиальное значение как для функций, которые будут делегированы, так и способности организации управлять процессом после подписания контракта. Аутсорсинг позволяет достичь значительных результатов только в том случае, если руководство организации-клиента имеет ясное представление о том, что будет делать аутсорсер для достижения общих целей, и какие действия необходимо будет предпринимать самой организации. Большинство организаций понимает необходимость создания группы мониторинга из представителей среднего управленческого звена, которая точно определяет задачи и осуществляет общее руководство операциями, выполнение которых делегировано аутсорсеру. Аутсорсинг – это новое и серьезное испытание для руководства, которому необходимо гарантировать поддержку своего бизнеса и обеспечить более эффективный контроль [6].

Невыполнение одной из сотрудничающих сторон, условий контракта и, следовательно, прекращение взаимодействия может произойти вследствие того, что требования определены чрезмерно жестко и узко, практически не оставляя пространства для внедрения инновационных методик и, что более важно, возможности аутсорсера для оперативного реагирования к неизбежно меняющимся потребностям организации-клиента. Большая сложность переданных функций требует большей гибкости, часто предполагая использование механизма совместного участия в рисках и вознаграждениях, который мотивирует более эффективную деятельность обеих сторон. На этапе выбора типа взаимоотношений, руководители заинтересованных организаций определяют степень интеграции их действий с аутсорсером, в рамках которого они будут осуществлять сотрудничество. Систематизация и анализ данных о возможных вариантах взаимоотношений позволят специалистам в области аутсорсинга разработать классификацию видов сотрудничества. Важно понимать, что в данной классификации не существует «правильных» и «неправильных» отношений. Тип взаимоотношений, которые организация планирует выстраивать с поставщиком услуг зависит от тех целей, которые она намеревается достичь. Взаимоотношения организации-клиента и компании-аутсорсера могут сильно варьироваться. При выборе типа отношений следует руководствоваться целями организации, применяющей аутсорсинг.

При создании системы взаимоотношений, организациям следует решить вопрос о количестве партнеров, вовлекаемых в процесс сотрудничества. В случае если переданный процесс достаточно масштабный и требует привлечения значительного количества ресурсов, руководство организации может рассматривать варианты сотрудничества с одновременно несколькими партнерами, которые, для достижения общих целей, могут объединить ресурсы. В данном случае делегированный процесс делится таким образом, что каждый аутсорсер получает ответственность за выполнение именно тех операций, на которых он узко специализируется. Таким образом, организация получает доступ к профессионализму двух или более узкоспециализированных аутсорсеров и создает обстановку, в которой все компании-поставщики услуг заинтересованы в кооперации усилий и других ресурсов, но все же контролируют эффективность осуществления деятельности друг друга.

Таким образом, использование аутсорсинга направлено на стабилизацию развития предприятия, эффективное использование его внутреннего потенциала, повышение гибкости и адаптивности к изменениям в рыночной среде, поиск новых рыночных возможностей, повышение способности предприятия к внедрению инноваций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аникин, Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента / Рудая И.Л.: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 288 с.
2. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учеб. пособие / Под ред. проф. Б.А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 187 с.
3. Бравар, Жан-Луї. Эффективный аутсорсинг: Розуміння, планування та використання успішних аутсорсингових відносин / Морган Роберт / Пер. з англ., – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.
4. Календжян, С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. – М.: Дело, 2003. – 272 с.
5. Аутсорсинг – экономия или утечка информации? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua>.
6. Что можно в ритейле отдать на аутсорсинг и как из этого извлечь максимум прибыли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trademaster.com.ua>.

## РАЗДЕЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

**Слонимская М.А.**, кандидат экономических наук, доцент,  
Витебский филиал УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»,  
г. Витебск, Республика Беларусь  
marina\_slonimska@tut.by

### СИСТЕМА ЗАДАЧ ЛОГИСТИКИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИХ РЕШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Как показывает опыт передовых западных и отечественных компаний, имеющих логистические службы, в основу их формирования был заложен системный подход. Системный подход предполагает рассмотрение всех звеньев логистической системы фирмы как взаимосвязанных и взаимодействующих для достижения корпоративных (стратегических) целей управления. Отличительной особенностью системного подхода является оптимизация функционирования не отдельных звеньев, а логистической системы в целом [1].

Задачи в сфере логистики могут быть сгруппированы или классифицированы по различным признакам. Одна из классификаций, предложенная Д. Риопель, А. Ланжевен, Дж. Кэмпбелл [2], основана на трехуровневой иерархии, включающей уровень стратегического планирования, сетевой уровень и операционный уровень.

**Уровень стратегического планирования** включает три основные задачи:

- 1) определение необходимого уровня обслуживания клиентов;
- 2) постановка целей обслуживания клиентов;
- 3) определение степени вертикальной интеграции и аутсорсинга.

Установление целей логистического сервиса – первый шаг в проектировании логистической системы. Пока мы его не сделаем, мы не можем принимать решения относительно транспортировки, складирования, инвестиций в запасы, стратегии выполнения заказов и производства. Если цели компании в плане обслуживания потребителей изначально не задавать – спроектировать эффективную и производительную логистическую систему невозможно.

Весь представленный в виде системы комплекс задач логистики приходится решать не каждой организации – некоторые из них могут быть переданы сторонним организациям на аутсорсинг. Используя аутсорсинг второстепенных функций (в том числе логистических), компания-заказчик может сосредоточиться на тех функциях, которые свойственны именно ей, т.е. на своих ключевых компетенциях.

**Сетевой уровень** включает задачи формирования сети физических объектов и информационно-коммуникационной сети.

Количество, размеры и географическое расположение мощностей, используемых в логистике, непосредственно влияют на уровень и издержки обслуживания потребителей. Проектирование инфраструктурной сети – первейшая обязанность логистических менеджеров, ибо эта сеть обеспечивает доставку продуктов и материалов потребителям. К числу типичных объектов логистической инфраструктуры относятся производственные предприятия, склады, погрузочно-разгрузочные терминалы и магазины розничной торговли. Определение необходимого количества объектов каждого типа, их географического местоположения и хозяйственных функций составляет существенный элемент всей деятельности по формированию (проектированию) логистической инфраструктуры. В особых случаях ведение операций на таких предприятиях может быть передано сторонним специалистам, оказывающим соответствующие услуги. Вне зависимости от того, кто реально выполняет эту работу, все инфраструктурные подразделения должны рассматриваться в процессе управления как интегрированные элементы логистической системы фирмы или цепи поставок.

Приступая к формированию логистической инфраструктуры, необходимо определить количество и местоположение каждого типа подразделений (объектов), нужных для исполнения функций логистики. Кроме того, надо установить, сколько и каких запасов следует держать на каждом объекте и где размещать заказы клиентов на поставку. Инфраструктура образует каркас, на котором строится система логистики и ее работа. В силу этого инфраструктурная сеть включает в себя информационные и транспортные объекты. Отдельные функции, такие как обработка заказов клиентов, управление запасами или грузопереработка, осуществляются в рамках логистической инфраструктуры.

Логистическая система представляет собой сложное взаимодействие различных информационных потоков, которые циркулируют внутри системы и за ее пределами, образуя взаимосвязь между внешней средой и конкретной логистической компанией. Самые главные полезные функции, которые несут в себе информационные технологии в логистике, это ускорение процесса получения и обработки заказов, а также упрощение планирования и оценки результатов. Современные технологические решения позволяют организовывать процесс размещения заказа быстрее и с меньшим количеством документации, что не только дает преимущество по скорости, но и снижает количество ошибок.

**Операционный уровень.** Задачи операционного уровня касаются более коротких промежутков времени и решаются на более низком уровне иерархии по сравнению с задачами сетевого уровня и стратегического планирования. Эти задачи объединяются в следующие девять групп: прогнозирование спроса, управление запасами, производство,

управление закупками и снабжением, транспортировка, упаковка, погрузочно-разгрузочные работы, складирование и обработка заказов.

*Прогнозирование спроса.* Результаты краткосрочного и долгосрочного прогнозирования спроса являются исходной точкой и основой логистического планирования. Прогнозируется размер, время и место будущей потребности по видам товаров. Для существующих изделий и рынков прогнозирование может осуществляться методом традиционного моделирования на основе данных об истории продаж, выявлении факторов спроса и тенденций их изменения с учетом разработанной стратегии маркетинга. Для новых товаров, новых рынков и отдаленных горизонтов времени используются более сложные методики прогнозирования.

*Управление запасами.* Управление запасами занимает центральное место в системе задач логистики. Решения в данной сфере зависят от значительного количества принятых ранее и влияют на принятие многих последующих. Стратегия управления запасами зависит от целей обслуживания клиента и от доступности необходимых данных в информационной сети, а так же базовых характеристик товара и характера спроса.

*Производство.* Производственная логистика решает задачи, касающиеся регулирования производственного процесса в пространстве и во времени. Цель производственной логистики заключается в обеспечении своевременного, ритмичного и экономичного движения материальных ресурсов между стадиями и рабочими местами основного производства в соответствии с планами производства и реализации готовой продукции или заказами потребителей.

*Управление закупками и снабжением.* Логистика снабжения является первой логистической подсистемой, основная цель которой – управление материальными потоками и услугами в процессе обеспечения организации материальными ресурсами и услугами. В обобщенном виде цель снабжения – гарантировать, чтобы организация имела надежную поставку материалов соответствующего качества, необходимого объема, в нужное время, от квалифицированного поставщика, с высоким уровнем сервиса и по приемлемой цене.

*Транспортировка.* Каждый груз должен быть доставлен до места дальнейшей переработки или потребления. Перемещение груза по логистической цепочке позволяет преобразовать добываемое сырье в готовую продукцию, а затем доставить ее конечному покупателю. Выделяют восемь основных задач, касающихся транспортировки входящих и исходящих грузов, включая выбор способа транспортировки, типа транспортного средства, перевозчика, необходимой степени консолидации грузов, определение состава транспортного парка, закрепление клиентов за транспортными средствами, выбор маршрутов, составление расписаний и планирование размещения груза в транспортном средстве. Принятие решений в данной сфере зависит от ранее принятых относительно целей обслуживания клиентов, существующей сети логистической инфраструктуры и плана производства.

*Упаковка.* Упаковка существенным образом влияет на уровень издержек и производительность логистической системы. Основные элементы таких издержек – расходы на приобретение упаковочных материалов, налаживание ручных или автоматизированных операций по упаковке, последующую утилизацию упаковочных материалов. Выгоды от повышения производительности, создаваемые эффективной упаковкой, распределяются по всей логистической цепочке. Интегрированный подход к операциям упаковки в логистической системе может принести очень значительную экономию. Любая модель централизованного логистического планирования, предназначенная для контроля за общими издержками процесса распределения, должна учитывать все виды издержек в их соотношении с уровнем сервиса, включая и те, что создаются операциями упаковки.

*Погрузочно-разгрузочные работы.* Одна из важнейших задач современной логистики – обеспечить, чтобы капиталовложения в оборудование грузопереработки приносили максимальную отдачу, воплощенную в росте производительности труда. Основная масса погрузочно-разгрузочных операций в логистике приходится на складское хозяйство. Существует фундаментальное различие между обработкой упакованной продукции и обработкой жидких, насыпных или навалочных грузов. Для разгрузки сыпучих, жидких и газообразных материалов применяют специализированное оборудование.

*Складирование.* При проектировании логистической системы следует стремиться к выбору такой комбинации стратегий складирования, которая обеспечивает удовлетворение потребителей с наименьшими затратами ресурсов. К видам деятельности, связанным со складированием, относятся: определение задач, функций и места расположения складов, места размещения запасов, параметров склада, разработка систем безопасности. Все техническое разнообразие складов во многом определяется используемой грузоединицей и той тарой или упаковкой, в которой она складировается. От этого зависят определение способа складирования, выбор необходимого оборудования, подъемно-транспортных механизмов и расчет их параметров, определение необходимых площадей, типа помещения, организации процесса разгрузки/выгрузки, размещения, хранения, поиска и др.

*Обработка заказов.* Заказ, полученный от потребителя, запускает в действие весь логистический процесс. Поскольку цикл обработки заказа – ключевая область взаимодействия клиента с поставщиком, скорость и точность видов деятельности в компании, связанная с обработкой может оказать большое влияние на то, как клиент воспринимает качество обслуживания, и тем самым – на степень его удовлетворенности. Самым эффективным способом приема заказов и их размещения является единая информационная система, связывающая поставщиков и клиентов на основе автоматического считывания кодов товара при продаже и передаче информации в базу данных поставщика.

Для решения всей системы задач логистики на предприятии необходима эффективная организационная структура управления, которая позволяет обеспечить связь между структурными подразделениями, выполняющими отдельные задачи логистики. В таблице представлен предлагаемый вариант распределения задач логистики по отдельным структурным подразделениям.

Таблица. Вариант распределения задач логистики по отдельным структурным подразделениям на предприятия

Задача	Структурные подразделения, участвующие в решении задачи
<b>Уровень стратегического планирования</b>	
1. Определение необходимого уровня обслуживания клиентов	Отдел маркетинга, отдел логистики, главный бухгалтер, заместители директора, главный инженер, директор
2. Постановка целей обслуживания клиентов	Отдел маркетинга, отдел логистики
3. Определение необходимой степени вертикальной интеграции и аутсорсинга	Отдел маркетинга, отдел логистики, отдел финансов, заместители директора, главный инженер, директор
<b>Сетевой уровень</b>	
Формирование сети физических объектов	
4. Разработка стратегии сети физических объектов	Отдел маркетинга, отдел логистики, главный бухгалтер, заместители директора, главный инженер, директор
5. Построение сети физических объектов, включая: типы объектов; число объектов каждого типа; размер объектов; размещение объектов; виды деятельности и уровень обслуживания на каждом объекте; использование новых или существующих объектов; связи между объектами	Отдел логистики, главный бухгалтер, заместители директора, главный инженер, директор
6. Разработка конфигурации информационно-коммуникационной системы	Отдел логистики, отдел программирования, отдел управления качеством
7. Построение информационно-коммуникационной сети, включая: определение архитектуры и мощности сети, выбор оборудования и программного продукта, выбор поставщика, определение необходимых информационных технологий	Отдел логистики, отдел программирования, отдел управления качеством
<b>Операционный уровень</b>	
Прогнозирование спроса	
8. Прогнозирование размера, времени и местоположения заказа	Отдел маркетинга, отдел реализации продукции
<b>Управление запасами</b>	
9. Разработка стратегии управления запасами	Отдел логистики
10. Определение относительной важности запасов	Отдел логистики
11. Выбор методов контроля запасов	Отдел логистики
12. Определение необходимого уровня запасов	Отдел логистики
13. Расчет страхового запаса	Отдел логистики
14. Определение последовательности производства изделий	Отдел главного технолога
15. Размещение оборудования	Отдел главного технолога
16. Формирование объемно-номенклатурного плана производства	Планово-экономический отдел
17. Составление производственного расписания	Диспетчерская служба
<b>Управление закупками и снабжением</b>	
18. Определение типа закупок	Отдел материально-технического снабжения
19. Составление спецификаций на закупаемые материалы / компоненты	Отдел материально-технического снабжения
20. Выбор поставщиков	Отдел материально-технического снабжения
21. Определение времени и размера заказов	Отдел материально-технического снабжения
22. Определение процедуры контроля качества	Отдел управления качеством
<b>Транспортировка</b>	
23. Выбор способа транспортировки	Отдел логистики, транспортный цех
24. Выбор типа транспортного средства	Отдел логистики, транспортный цех
25. Выбор перевозчика	Отдел логистики, транспортный цех
26. Определение степени консолидации грузов	Отдел логистики
27. Определение состава транспортного парка	Отдел логистики, транспортный цех
28. Закрепление клиентов за транспортными средствами	Отдел логистики, транспортный цех
29. Выбор маршрутов и составление расписаний движения транспортных средств	Отдел логистики, диспетчерская группа, транспортный цех
30. Планирование размещения груза в транспортном средстве	Отдел логистики, транспортный цех
<b>Упаковка</b>	

31. Определение необходимого уровня защиты грузовой единицы	Отдел логистики
32. Определение необходимой информации о продукции	Отдел логистики
33. Выбор средств информации	Отдел логистики
34. Определение типа упаковки	Отдел логистики
35. Разработка дизайна упаковки	Отдел маркетинга
Погрузочно-разгрузочные работы	
36. Формирование грузовых единиц	Отдел логистики
37. Выбор типа погрузочно-разгрузочного оборудования	Отдел логистики, главный инженер
38. Определение состава парка погрузочно-разгрузочного оборудования	Отдел логистики, транспортный цех
39. Контроль показателей работы парка погрузочно-разгрузочного оборудования	Отдел логистики, транспортный цех
Складирование	
40. Определение задач и функций складирования	Отдел логистики
41. Определение места расположения складов	Отдел логистики
42. Определение места размещения запасов	Отдел логистики
43. Определение параметров склада	Отдел логистики
44. Разработка систем безопасности	Отдел логистики, отдел программирования
Обработка заказов	
45. Определение процедур размещения заказов	Отдел логистики, отдел реализации продукции
46. Выбор средств передачи информации о заказе	Отдел программирования
47. Определение процедур подборки заказов	Экспедиция, отдел логистики
48. Определение процедур сопровождения заказа	Отдел реализации продукции, отдел логистики

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дыбская, В.В. Логистика: Учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2009.
2. Logistics systems: Design and Optimization / edited by André Langevin and Diane Riopel. USA: Springer. 2005.

**Авдосенко С. Н.,**

УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
yzq@yandex.ru

### ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Транспортная логистика – одно из самых перспективных и быстрорастущих направлений современной логистики. Транспортная логистика на предприятии подразумевает непосредственное управление транспортировкой грузов с целью оптимизации транспортных затрат.[4]

Большое количество предприятий, как промышленных, так и торговых, имеют в своей структуре транспортный отдел, основной задачей которого является транспортировка сырья, материалов на склады предприятия, а также готовой продукции заказчикам.

Затраты на транспортировку составляют от 20 до 70% от общих затрат на логистику, при этом в цене товаров транспортная составляющая имеет разную долю в зависимости от вида продукции: 2–3% – для электроники, 5–6% – для продуктов питания, 7–12% – для машин и оборудования, 40–60% – для сырьевой продукции, 80–85% – для минерально-строительных материалов. Транспортная логистика позволяет значительно сократить транспортные затраты и оптимизировать маршрут движения транспортных средств.[4] Ключевая роль транспортной логистики связана не только с большим удельным весом транспортных затрат в общем составе логистических издержек, но и с тем, что без транспортировки невозможно продвижение материального потока.

Основной задачей государственной политики в области транспорта Республики Беларусь является формирование эффективной транспортно-логистической системы, позволяющей обеспечить потребности экономики и граждан в перевозках, а также создание условий для реализации транзитного потенциала страны. С этой целью в республике совершенствуются правовые и экономические основы, проводятся институциональные реформы, поддерживаются социально значимые виды перевозок, а также совершенствуется система дорожного хозяйства страны. [6]

В Республике Беларусь транспортный комплекс включает в себя следующие виды транспорта: автомобильный, железнодорожный, трубопроводный, водный и воздушный.

Автомобильная логистика занимает ведущее место в транспортно-логистической системе Республики Беларусь. Это обусловлено географическим положением республики как внутриконтинентального государства, не имеющего выхода к

морю. И автомобильный транспорт имеет определенные преимущества и является оптимальным и эффективным средством доставки и распределения товаров, как во внутреннем сообщении, так и на международных маршрутах.

Сеть автомобильных дорог на территории республики имеет длину 85,7 тыс. км, в том числе около 74 тыс. км - это дороги с твердым покрытием. В настоящее время в Республике Беларусь зарегистрировано свыше 27 500 субъектов хозяйствования, имеющих лицензию на выполнение перевозок грузов, пассажиров и транспортно-экспедиционную деятельность. Удельный вес автомобильных перевозчиков, осуществляющих международные перевозки грузов, составляет 48,2%. Международные автомобильные перевозчики осуществляют доставку грузов в 49 стран Европы и Азии, обеспечивая поступление в бюджет валюты от экспорта услуг (в 2012 году общий доход полученный от транзита по территории Республики Беларусь, за 3003 млн. долларов США).[1]

Белорусская железная дорога, находясь на стыке железных дорог с Европой, располагает развитым грузовым потенциалом. Ее перегрузочные мощности в настоящее время имеют достаточные резервы для увеличения объемов грузовых железнодорожных перевозок на 60-70%. Протяженность железнодорожных путей общего пользования составляет в настоящее время 5,5 тыс. км, в том числе электрифицированных – 897 км. Для выполнения погрузочно-разгрузочных работ на железной дороге открыты 247 станций и 56 грузовых пунктов. На Белорусской железной дороге имеется 16 контейнерных терминалов по переработке большегрузных 20-ти футовых контейнеров, из которых 7 имеют возможность перерабатывать, и 40-ка футовые контейнеры.

В 2012 г. БЖД перевезено 153,7 млн. т грузов, или 100,6% к 2011 г., в том числе: транзит - 45,4 млн. т (89,9%); вывоз - 42,8 млн. т (105,7%); ввоз - 19,6 млн. т (115,2%); местное сообщение - 45,8 млн. т (102,4%). Обеспечена погрузка 89,1 млн. т грузов (104,1% к 2011 г.), из них на экспорт - 42,8 млн. т (105,7%).[2]

На долю водного транспорта в республике приходится около 5% объема транспортно-экспедиционных и транспортно-логистических услуг (в 2012 г. – 77 млн. долларов США). Протяженность эксплуатируемых судоходных путей 1,8 тыс. км. Перевозкой и перевалкой грузов занимаются 10 портов. Общий грузооборот портов составляет 10,5 млн. тонн. По территории республики проходит водный путь, включенный в состав Европейских внутренних водных путей - система Буг – Днепро-Бугский канал - Припять - Днепр - с выходом в Черное море. Среди грузов, перевозимых белорусским речным флотом, песок и песчано-гравийная смесь, щебень и каменный отсев, лесоматериалы, калийные удобрения, гранулированные шлаки. Предприятия отрасли выпускают широкую гамму продукции: катера, лодки, причальные понтоны, гибкие бетонные маты, используемые для укрепления откосов, а также выполняют работы по строительству гидротехнических сооружений. [8]

Географическое положение Республики Беларусь позволяет выгодно использовать свое воздушное пространство, через которое сегодня проходят кратчайшие воздушные пути из Японии, Австралии, Сингапура - в Европу, из Америки - в Индию и Индокитай.

Из Беларуси осуществляются регулярные полеты самолетов более чем по 20 международным трассам. Пропускная способность Национального аэропорта «Минск» составляет 5,8 млн. пассажиров. Взлетно-посадочная полоса аэродрома позволяет принимать все типы воздушных судов без ограничения взлетной массы. Количество стоянок позволяет разместить 34 воздушных судна.

Грузовой комплекс Национального аэропорта «Минск» общей площадью 2800 кв. м позволяет обрабатывать свыше 400 тонн грузов в сутки и располагает складскими помещениями для хранения различных видов грузов. Также в сфере грузовых авиаперевозок в республике работает авиакомпания «Трансавиаэкспорт», которая эксплуатирует воздушные суда типа ИЛ-76ТД, предназначенные для перевозки крупногабаритных грузов общим весом до 45 тонн и объемом до 190 м<sup>3</sup> и имеет лицензию на перевозки различных грузов, включая специальные и опасные.

Белорусская авиация развивается за счет внутренних инвестиционных ресурсов. На обновление основных производственных фондов в 2012 г. направлено 143,4 млрд. руб. собственных средств предприятий, что составляет 71,7 % всех инвестиций. Однако намеченная широкомасштабная модернизация производственного потенциала, поддержание стабильной конкурентоспособности, развитие сферы услуг требуют значительного увеличения инвестиционного капитала. В этой связи привлечение иностранных инвестиций приобретает особую актуальность.[3]

Транспорт республики (кроме трубопроводного) в 2012 году выполнил работу по перевозке 332,4 млн. тонн грузов и 2274,1 млн. пассажиров. По перевозкам грузов наибольший удельный вес имеет автомобильный транспорт - 172,9 млн. тонн. Железнодорожным транспортом осуществлена перевозка 152,8 млн. тонн грузов. Таким образом, около 99% перевозок грузов выполняется автомобильным и железнодорожным видами транспорта. [7]

Во всем мире бизнес в сфере логистики отличается высокой конкурентной средой. Не является исключением и ситуация в Беларуси, где количество фирм грузоперевозчиков довольно значительное и имеет тенденцию к дальнейшему росту. Поскольку объем внутренних перевозок в 2012 году по сравнению прошлым годом возрос незначительно, рентабельность этого бизнеса внутри страны сокращается. Поскольку Беларусь является крупным транзитером при перемещении грузов между странами западной и восточной Европы с Россией, и данные перевозки отличаются более высокой рентабельностью, с каждым годом интерес к международным перевозкам все больше возрастает.

Таким образом, сложилась ситуация, когда внутригородские перевозки и часть междугородных перевозок осуществляют индивидуальные предприниматели и небольшие фирмы, имеющие незначительное количество собственного транспорта. На этом сегменте рынка конкурентоспособными становятся предприятия, предлагающие наиболее низкие цены, при этом качество услуг оставляет желать лучшего. Многие экспедиционные фирмы-посредники не всегда могут грамотно просчитать маршруты и не всегда владеют информацией об оптимальных транспортных коридорах. За эту некомпетентность расплачиваются перевозчики, причем их дополнительные затраты никем не возмещаются.[5]

Тенденция к укрупнению фирм перевозчиков, расширению спектра оказываемых ими услуг, созданию логистических центров все в большей степени проявляется и в Беларуси. При осуществлении крупных перевозок необходимо знать порядок получения разрешений и оформления документов на территории государств, по которым будет проходить следование груза. Кроме этого, необходимо разрабатывать оптимальный маршрут с учетом стоимости дорожных, транзитных, торговых, складских и других сборов, знать национальные законы и ограничения, а также порядок получения разрешений и оформления всех необходимых документов. Фирма перевозчик обязана знать существующие транспортные коридоры, тарифы, действующие на используемых видах транспорта, стоимость фрахта, специфические особенности перевозимого груза. Кроме того, необходимы знания в области налогообложения и прочих вопросов, связанных с правовым обеспечением, а для успешного ведения переговоров необходимо обладать еще и дипломатическими способностями. Такие комплексные услуги могут предоставить только специализированные логистические компании, имеющие достаточную материальную базу и компетентных сотрудников. Таких фирм в Беларуси мало, и им трудно выдерживать конкуренцию на международном уровне.

При рассмотрении вопросов грузоперевозок нельзя обойти вниманием проблемы, возникающие при осуществлении маршрутов Беларусь - Россия - Беларусь, поскольку доля этих перевозок с каждым годом возрастает. Некоторые транспортно-экспедиционные компании, выступающие в роли посредника, подписывают договора по сопровождению грузов, и при этом не несут ответственность за взятые на себя обязательства. Главным критерием при подписании данных соглашений является минимальная стоимость перевозки. При этом часто возникают вопросы о выборе типа транспорта, которым будет осуществляться перевозка. Экспедиторские фирмы, желая минимизировать издержки, выбирают более дешевый вид доставки, который часто не соответствует типу груза. В этих случаях качество доставки не гарантировано.

Таким образом, основные проблемы рынка грузоперевозок в Беларуси схожи с такими же проблемами в России и Казахстане. И создание единого таможенного пространства призвано решать эти проблемы. [5]

Перспективы развития транспортно-логистических центров в Беларуси напрямую связаны с интеграционными процессами. Принятая в ЕврАзЭС концепция развития транспортного пространства предусматривает создание транспортно-логистических цепочек и логистических терминалов на территории Республики Беларусь, России и Казахстана. Стратегия создания и развития системы логистических центров, основанная на международных соглашениях, рассчитана на период до 2020 года и призвана объединить практические усилия членов сообщества для совместной реализации задач в сфере транспортной деятельности. В рамках этой концепции на территории Беларуси должен быть построен ряд объектов сети транспортно-логистической системы. Необходимость создания и развития системы логистических центров обусловлена нарастанием транспортных потоков при товарообмене между странами сообщества и увеличением объемов транзитных перевозок через их территории. А также для снижения политической и экономической активности иностранных транснациональных корпораций по захвату рынка складских, логистических, транспортных и сопутствующих им услуг на основных направлениях товарных потоков.

Экспорт транспортных услуг является одним из приоритетных направлений и имеет важное стратегическое значение для экономики страны. В общем объеме поступлений иностранной валюты от экспорта услуг за 2012 год доля транспорта составляет 72,6% (по данным платежного баланса Национального банка Республики Беларусь), в том числе железнодорожного – 23,5%, автомобильного – 18,1%, морского – 11,4%, воздушного – 3,9% и трубопроводного – 17,5%. Положительное сальдо баланса экспорта услуг в республике формируется в большей степени за счет положительного сальдо транспортных услуг, которое за 2012 год составило 39824,6 млн. долл. За 2012 год услуги по таможенному оформлению и прочие услуги 15 494,9 млн. долл. США.[7]

Увеличению экспорта товаров и услуг, будет способствовать модернизация национального производства и развитие в республике высоких технологий. При этом процессы модернизации должны идти постоянно, обеспечивая расширение ассортимента экспортируемых товаров и услуг. Также приоритетными направлениями транспортно-логистической деятельности являются привлечение иностранных инвестиций для совместного строительства и развития объектов инфраструктуры и более интенсивное развитие международной торговли. [6]

Современная транспортная инфраструктура, а также расположение республики в центре Европы служат своеобразным «мостом», по которому проходят пути, соединяющие Евросоюз с Россией, Казахстаном, Китаем и другими странами. Благодаря этому открываются широкие возможности для стимулирования транзита пассажиров и грузов через республику.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Автомобильная логистика// Компас экспедитора и перевозчика. - №5(100) сентябрь-октябрь 2012г. - С. 33 ;
2. Белорусская железная дорога// Компас экспедитора и перевозчика. - №5(100) сентябрь-октябрь 2012г. - С. 45 ;
3. Департамент по авиации Министерства транспорта и коммуникаций// Компас экспедитора и перевозчика. - №5(100) сентябрь-октябрь 2012г. - С. 56-57;
4. Курочкин, Д. Транспортная логистика: выбор варианта транспортного обслуживания/ Д. Курочкин // Экономика. Финансы. Управление. - №8 (164) октябрь 2013г. - С. 22-23;
5. Основные проблемы рынка грузоперевозок РБ// БЕЛТАМОЖПРОЕКТ. Минск, 2013г.
6. Транспортная логистика// Компас экспедитора и перевозчика. - №5(100) сентябрь-октябрь 2012г. - С. 9-10;
7. Транспортный комплекс// Транспорт и логистика Республики Беларусь. Министерство торговли РБ, Министерство транспорта и коммуникаций РБ, Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ»; [составители : И. И. Карбанович и др.; под редакцией И. И. Карбановича]. – Минск: БАМЭ – Экспедитор: Партия Групп, 2012г. – С. 12;
8. Управление морского и речного транспорта Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь// Компас экспедитора и перевозчика. - №5(100) сентябрь-октябрь 2012г, С. 60.

Вакулич Н.А.

УО «Брестский государственный технический университет»

vna\_brgtu@mail.ru

## ОСНОВЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ведущим фактором в конкурентной борьбе сегодня является логистика. С уверенностью можно говорить о положительной взаимосвязи эффективной логистики и успешной предпринимательской деятельности. Компании, которые используют логистические принципы в своей деятельности, добиваются видимых преимуществ перед своими конкурентами и значительно увеличивают прибыль за счет уменьшения затрат, которые связаны с сокращением производственных издержек. Львиную долю всех предприятий в нашей стране занимают малые и средние предприятия. Опираясь на опыт западных стран, можно предположить, что в силу расширения товарно-денежных отношений между малыми предприятиями и организациями сопряженных отраслей, логистика в будущем будет развиваться все большими темпами.

Использование принципов логистики в сфере малого бизнеса может позволить существенно снизить запасы предприятий, что высвободит ресурсы, которые можно будет направить на создание новых, более сложных видов продукции и различного рода ресурсосберегающих технологий.

Однако в современном состоянии логистики в Республике Беларусь можно отметить ряд противоречивых тенденций. В наиболее тяжёлом положении оказались именно малые и средние предприятия, которым экономически нецелесообразно создавать отдельное структурное подразделение логистики, а на фоне возрастающего количества предложений товарного рынка всё сложнее получать прибыль лишь за счёт развития маркетинга и производства. В связи с этим необходимым и важным является переход к аутсорсингу различных видов услуг (интеллектуальных, информационных, маркетинговых, финансовых и других услуг) и, в частности, к логистическому аутсорсингу, посредством которого компании смогут осуществлять международные торговые операции, переноса бремя забот, связанных с таможенным оформлением, сопровождением, обработкой, хранением и доставкой грузов.

Классическое определение логистического аутсорсинга (англ. outsourcing: (outer-source-using) использование внешнего источника/ресурса), это делегирование внешнему логистическому оператору всего комплекса задач по управлению товарными запасами, их транспортировке, складированию и другим сопутствующим этому процессу операциям. [1] Необходимо четко понимать, что контроль передаваемой деятельности в полном объёме переносится на поставщика услуг.

Логистический принцип аутсорсинга говорит о том, что любой непрофильный для компании вид деятельности передаётся на выполнение внешней специализированной организации. С помощью аутсорсинга появляется возможность повышения эффективности выполняемых логистических операций компании, являющейся заказчиком, так как фирма, применяя аутсорсинг непервостепенных функций, сосредотачивается на основных.

Аутсорсинг за рубежом развивается достаточно продолжительное время и рынок аутсорсинговых услуг уже сегодня оценивается во многие миллиарды долларов. К сожалению, в Республике Беларусь этому течению уделяется мало внимания, в отличие от стран Азии, Европы, Канады, США и других стран, где в логистической области давно существует тенденция делегирования логистических функций третьей стороне частично или в полном объёме, и аутсорсинг логистических услуг использует подавляющее большинство компаний. В пользу аутсорсинга логистических услуг приведём следующие данные: в общем объёме логистических услуг доля аутсорсинга в различных европейских странах составляет около 60%. В России – около 38%, в Беларуси – менее 20%. Отметим, что подобная ситуация наблюдалась на рынке Германии в далёком 2002 году. Тогда доля контрактной логистики составляла лишь 25% от общего рынка логистических услуг. К 2006 году, благодаря грамотной работе по построению партнерских отношений, доля логистических функций, переданных на аутсорсинг, увеличилась почти в два раза (45%) и составила 67 млрд. евро при общем объеме рынка в 150 млрд. евро. Сегодня доля таких услуг в Германии более 63%. [2]

«Третьей стороной» при делегировании логистических функций сторонним организациям являются провайдеры логистических услуг.

Логистические провайдеры – это коммерческие организации, которые оказывают услуги в сфере логистики, а также выполняют комплексные логистические функции (транспортировка, складирование, физическое распределение, управление заказами) либо отдельные операции, кроме этого они осуществляют интегрированное управление логистическими цепями предприятия-заказчика.

Несмотря на то, что логистический рынок в Республике Беларусь недостаточно развит, уже сегодня любая заинтересованная фирма может найти оптимальное предложение для своих потребностей. Можно выделить следующие группы логистических посредников:

- 1PL-оператор – логистическая организация, осуществляющая свою деятельность в рамках исполнения одной услуги. Примером таких операторов могут служить различного рода транспортные фирмы либо таможенные брокеры, которые специализируются исключительно на таможенном оформлении грузов. Именно такие компании представлены на рынке Беларуси наиболее масштабно.

- 2PL-оператор – это организации, исполняющие традиционные логистические функции - транспортировка грузов и предоставление складских площадей в аренду

- 3PL-оператор – компании, которые в совокупности предоставляют ряд услуг – транспортные услуги, аренду складских площадей, обработку грузов, кросс-докинг, управление логистическими процессами при помощи информационных систем; привлекающие при необходимости субподрядчиков.



- 4PL-оператор – логистическая компания, которая обеспечивает формирование цепи поставки и координирует деятельность привлеченных организаций.

- 5PL-оператор – логистическая организация, занимающаяся интернет-логистикой при помощи которой происходит формирование логистических схем, цепей поставок и контроль всех процессов.

Во всем мире наиболее распространены 3PL-провайдеры. Фирмы, ведущие масштабную глобальную деятельность, уже долгое время пользуются услугами, предоставляемыми такими логистическими компаниями. На диаграмме приведен перечень основных видов логистической деятельности, которые передаются на аутсорсинг предприятиями Западной Европы и Северной Америки.

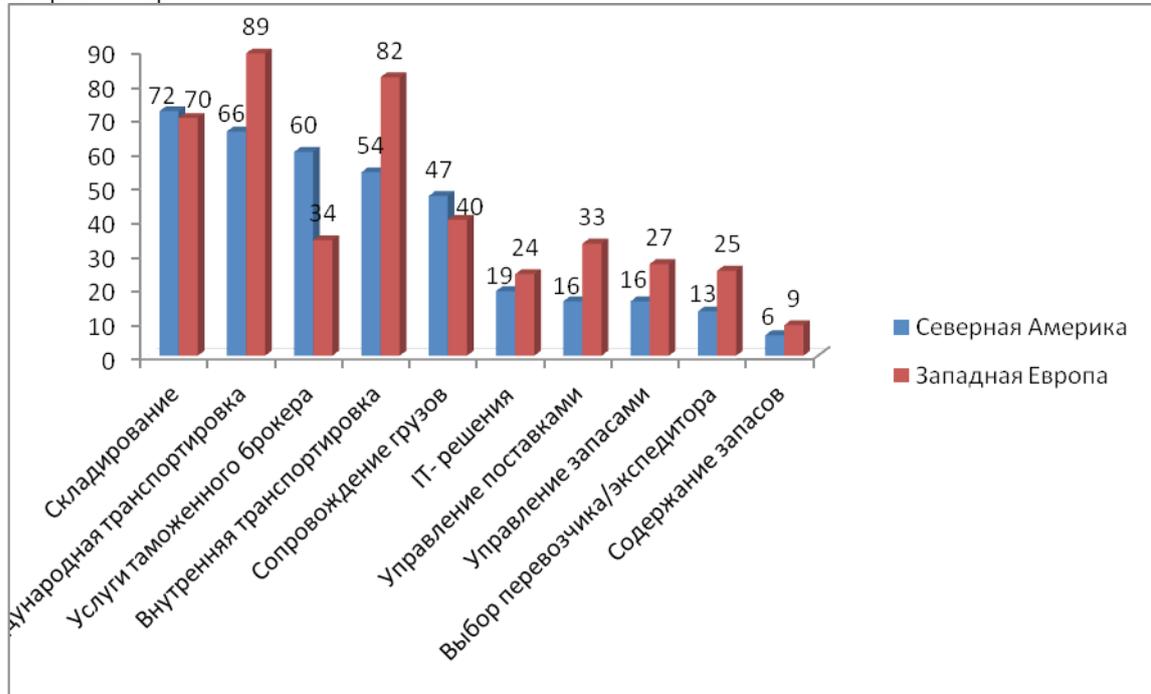


Рисунок 1. Виды логистической деятельности, передаваемые на аутсорсинг, %.

Отметим, что на отечественном рынке логистических операторов 3PL мало. Это можно связать с тем, что логистика в нашей стране сравнительно недавно начала свое становление.

На сегодняшний день в Республике Беларусь функционируют 14 логистических центров. У государственных провайдеров логистических услуг сосредоточена значительная инфраструктура, несмотря на достаточно активное участие иностранных компаний в строительстве логистических центров.

Государственный оператор РУП «Белтаможсервис» является крупнейшим на рынке логистических услуг Беларуси. До 2015 года предприятием запланировано увеличение количества транспортно-логистических центров, находящихся в его собственности, с двух до семи.

РТЭУП «Белинтертранс» – транспортно-логистический центр, находящийся в собственности Белорусской железной дороги, на грузовых терминалах станций Белорусской железной дороги предоставляет услуги терминальной обработки грузов.

ОАО «Белмагистральавтотранс» оказывает услуги по складской логистике, ответственному хранению грузов, а также транспортно-экспедиционному обслуживанию.

ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцо-логистик», находящийся в ведении управления делами президента Республики Беларусь, оказывает услуги таможенного оформления и ответственного хранения.

Указанными государственными провайдерами осуществляется контроль значительной части транзитных и экспортно-импортных грузопотоков.

Согласно Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года в стадии реализации находится еще 34 инвестиционных проекта по строительству логистических центров (из них 17 – в Минском регионе), вне программы строится еще 15 логистических центров (из них 7 – в Минском регионе). Ряд крупных торговых организаций сетевого ритейла также приступили к строительству своих логистических центров в столице. [3]

Как видим, проектов достаточно много, однако вряд ли это скажется на успешном развитии рынка логистического аутсорсинга в Республике Беларусь. Большая часть проектов заявлены как логистические центры, но в действительности представляют собой обычные склады. Кроме этого, в большинстве случаев, застройщики сдают площади крупным арендаторам в этих складах, ограничивая все логистические услуги лишь погрузкой, разгрузкой и охраной территории. Связано это, в первую очередь с тем, что инвесторы не готовы внедрять автоматизированную систему управления складом, налаживать качественный логистический сервис, набирать штат квалифицированных специалистов по логистике, дефицит которых уже сегодня остро ощущается в нашей стране. Основное же стремление инвесторов - окупить вложенный капитал в кратчайшие сроки путем арендной платы. Как показывает опыт зарубежных стран, у подобного бизнеса

нет перспектив, так как спрос на логистику гораздо выше, чем простое хранение со стороны крупных дистрибьюторов, следовательно и окупаемость, увеличивалась бы в разы.

Довольно часто логистические центры строятся даже без проработки элементарной концепции проекта и анализа грузопотоков. Встречаются случаи строительства железнодорожных веток, которые впоследствии оказываются невостребованными, неверного размещения оборудования складов.

Итак, аутсорсинг логистических услуг имеет ряд преимуществ и выгод:

1. Сокращение рисков – все риски, которые связаны с реализацией логистических функций, перекладываются на стороннюю компанию.

2. Снижение доли капитальных инвестиций – нет необходимости использовать собственные ресурсы для организации тех логистических функций, которые можно доверить внешней компании, как следствие - экономия на данных расходах. На предприятиях достаточно редко рассчитываются прямые и косвенные затраты на внутреннюю обработку грузов, но те фирмы, которые задавались данным вопросом, в результате предпочитали логистический аутсорсинг как более экономичный вариант.

3. Фокусировка на ключевых компетенциях – компания может сосредоточиться на решении своих основных задач, перекладывая на логистического провайдера выполнение второстепенных функций, что позволяет получать дополнительные конкурентные преимущества, совершенствуя ключевые процессы.

4. Экономия времени – профессиональный провайдер имеет гораздо больше возможностей в функциональных областях управления грузопотоками, владеет опытом в данной сфере и необходимыми компетенциями.

В целом, это довольно удачная схема для большинства бизнес-процессов, однако если оценивать явление в целом, то можно отметить некоторые значимые факторы, затрудняющие развитие логистического аутсорсинга в Беларуси.

Первый - сугубо технический: несмотря на положительные сдвиги в течение последних лет, складская и транспортная инфраструктура развиты достаточно слабо. В итоге доля логистических издержек в Беларуси колеблется в пределах 20 – 25 % объема ВВП (в России ситуация схожая – более 20%), тогда как в Китае составляют 18,1%, в Бразилии и Индии – в пределах 11–13%, в США – 8,5%, в Италии – 9,4%, в Японии и Германии – 8,7 и 8,3% соответственно. Средний мировой показатель логистических издержек в 2011 г. оценивался Armstrong & Associates Inc. в 11,4%. [3]

Следующий фактор заключается в том, что в большей степени в нашей стране логистический аутсорсинг сводится к выполнению отдельных логистических операций (транспортировка, хранение, дистрибуция). Полного аутсорсинга логистических функций, который предполагает долгосрочные эксклюзивные права на ведение логистических операций компании-заказчика, в нашей стране нет. В большей степени из-за белорусского менталитета – отечественные предприятия традиционно не доверяют сторонним организациям, пытаются избегать их вовлечения в бизнес на долговременной основе. Хотя спрос на отдельные услуги логистики фактически уже сформирован, но четкое понимание интегрированной логистики отсутствует. Данная функция нова как для потребителей, так и для операторов.

Отметим также, что в Беларуси передача функций на логистический аутсорсинг не дает видимого снижения логистических издержек (экономия – всего 2-5 %), в большей степени из-за ценовой политики логистических провайдеров. Несколько иные показатели у представителей сетевого ритейла, которые используют собственные дистрибьюторские центры – здесь снижение логистических затрат достигает 5-10%.

Как видим, для нашей страны логистический аутсорсинг – направление сравнительно молодое. Хотя на территории стран бывшего СССР первые шаги по внедрению аутсорсинга были сделаны еще в 90-х годах, лишь малая часть предпринимателей представляет себе весь необходимый масштаб, комплексность и уровень сервиса и технологического оснащения провайдеров. Как результат – недостаток сведений о принципах ведения аутсорсинга, страх делегировать основные логистические бизнес-процессы «чужой» фирме и утратить контроль над ситуацией.

Несмотря на все указанные проблемы в развитии логистического аутсорсинга, сегодня перспективы белорусского рынка видятся довольно неплохими. В первую очередь за счёт того, что данный рыночный сегмент находится на стадии своего становления.

Для устранения проблем, не позволяющих логистическому аутсорсингу развиваться нужными темпами необходимо:

- выстроить логистическое мышление на всех управленческих уровнях;
- создать надежную и устойчивую законодательно-правовую базу для сфер интегрированной логистики;
- обеспечить комплексность и одновременность совершенствования объектов инфраструктуры логистики. На уровне малых и средних экспедиционных и транспортных компаний необходимо объединение усилий на равноправных условиях совместно с владельцами складов;
- создать специализированную систему обучения специалистов для работы в сфере логистики.

Реализация указанных мер даст возможность укрепить положение малых и средних фирм на глобальном уровне, привлечь инвестиции и усилить экономическое развитие Беларуси на микро и макроуровнях.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. [http://nnorge.do.am/news/logisticheskij\\_outsorsing\\_v\\_rossii\\_realnost\\_i/2013-03-10-132](http://nnorge.do.am/news/logisticheskij_outsorsing_v_rossii_realnost_i/2013-03-10-132)
2. <http://loginfo.ru/issue/108/1142> - «Основные тренды в становлении рынка логистических услуг». Иннокентий Сморгачев, аналитик, «КИА центр». Дмитрий Титюхин, менеджер по маркетингу, «КИА центр».
3. <http://logisticsjournal.by/problems-razvitiya-logisticheskix-centrov-v-respublike-belarus>
4. Интернет-портал: <http://delovoyimir.biz>
5. Интернет-портал: <http://www.iteam.ru>
6. Интернет-портал: <http://www.logists.by>

Волчек А.А., д.г.н., профессор,

Шешко Н.Н., к.т.н.,

Костюк Д.А., к.т.н., доцент, Дунец А.П.

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, ул. Московская, 267

apdunetch@bstu.by

## МОНИТОРИНГ УСЛОВИЙ СУДОХОДСТВА НА ВОДОТОКАХ И ВОДОЕМАХ С ПРИМЕНЕНИЕМ МОБИЛЬНЫХ РОБОТОВ

### Постановка проблемы

Существует множество весьма трудоемких задач по мониторингу водоемов, которые зачастую выполняются вручную. Выполнение измерительных работ вручную сопряжено со значительными затратами трудовых и топливно-энергетических ресурсов. Причем повышение точности получаемых результатов приводит к экспоненциальному увеличению затраченного времени на одно измерение. В случае применения средств автоматизации с элементами роботизированного управления с увеличением точности и разрешения получаемой мониторинговой информации удельная её стоимость значительно снижается.

В данной работе рассматриваются примеры решения этих задач с применением мобильных роботов. Это могут быть задачи построения профиля дна водоема для корректировки фарватера, разовые экспедиционные гидрометрические исследования, экологический мониторинг, оперативный мониторинг паводковой ситуации, обследование и оценка состояния прудов рыбоводов и т. п.

Решение этих задач требует движения плавательного средства с измерительной аппаратурой по сложной траектории с определенным шагом [1] (рисунок 1). Структура и шаг промерных галсов зависит от задач выполняемых гидрометрических работ.

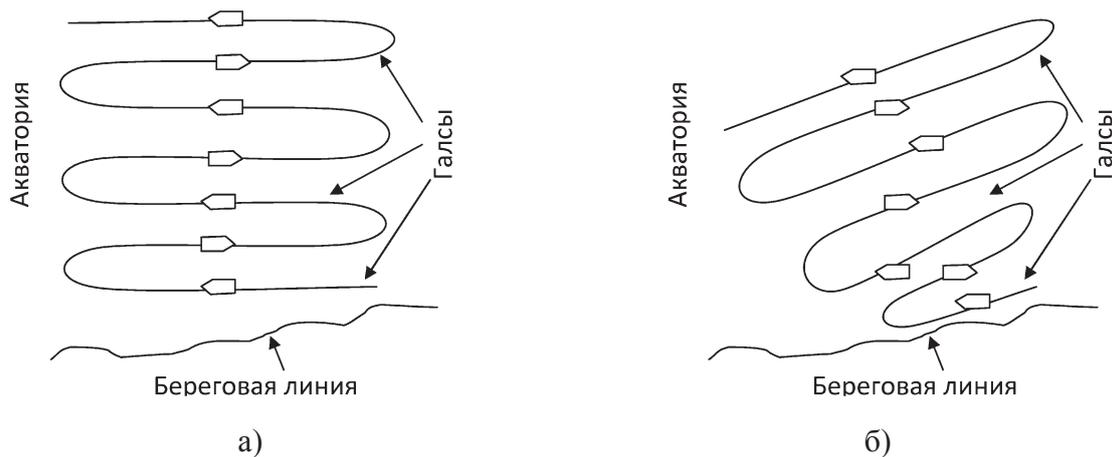


Рисунок 1 – Промерные галсы  
а – прямые; б – круговые

В этой области набирает популярность использование мобильных роботов. Как развитие данного направления рассматривается применение несколько роботизированных плавательных средств, которые функционируют в режиме «стаи».

### Возможные решения

#### Робот *BathyBoat*

Одним из таких проектов является робот *BathyBoat*, который разработан лабораторией морской гидродинамики Мичиганского университета в сотрудничестве с Мичиганским технологическим исследовательским институтом [2].

Робот представляет из себя плавсредство весом около 10 килограммов и размером около 90 сантиметров. Устройство оснащено системой позиционирования на основе GPS, датчиком температуры и солености воды, а так же эхолотом для измерения глубины. Данные о водоеме собираются в автоматическом режиме программным обеспечением базовой станции и затем отображаются на спутниковой карте.

По оценкам американских специалистов применение робота позволило снизить затраты в 5-10 раз. Обследование озера обычными средствами в США обходится от 10000 до 25000 долларов в день. Полная стоимость одного дня работы робота составляет 2000 долларов в день. Поэтому использование этого робота позволило реализовать масштабный проект полного изучения озер Аляски за короткое арктическое лето [3].

#### Робот «*Lutra*»

Нетривиальная разработка молодых ученых Питтсбургского университета представляет собой плавсредство в виде компактного аэроглизера размером около 1 метра [4]. Используемая кинематическая схема значительно удешевляет это решение: себестоимость комплектующих составляет около 800 долларов США и робот предлагается как коммерческое

решение за 3000 долларов. При этом из-за малой осадки значительно снижается вероятность столкновения робота с препятствиями и «увязания» в заиленных водоемах. Разработанное программное обеспечение позволяет использовать для мониторинга одного и того же водоема несколько роботов одновременно, что позволяет значительно сократить время проведения работ. Однако применение аэроглизера требует достаточно высокой скорости движения плавательного средства, что приводит к снижению разрешения получаемой информации.

Разработка на данный момент применяется для мониторинга состояния водоемов и планируется к использованию для решения задач оценки последствий наводнений на больших территориях.

#### Проект Брестского технического университета

Предлагается разработать собственное техническое решение для похожих задач с учетом специфики наших условий.

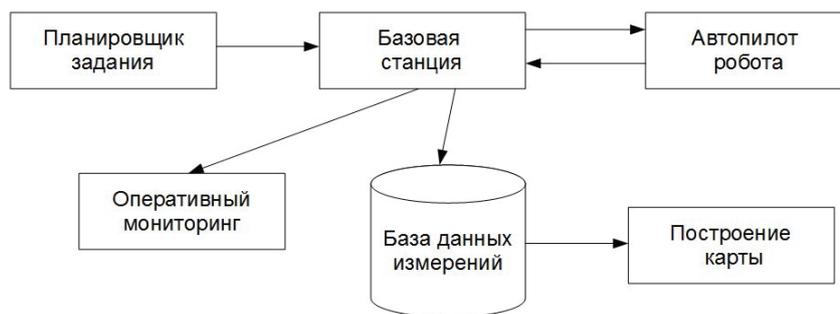
Планируется создать автономное роботизированное гидрометрическое плавательное средство, которое будет решать задачу мониторинга водоема, не требуя от человека выполнения рутинных операций по удержанию траектории и созданию временных гидрометрических створов.

Скорость перемещения не должна превышать 15...20 км/ч. Повышение скорости приведет к снижению точности измерения и увеличит сложность внесения корректировок траектории движения. В состав полезного груза обязательно будет включено: навигационное (геодезического) оборудование (ориентировочный вес 1 кг), эхолот (вес 2 кг), бортовой компьютер (1 кг). Кроме этого в зависимости от поставленных задач устройство может оборудоваться иными измерительными приборами (пробоотборники воды, ультразвуковые датчики скорости движения воды и т. д.). Емкость элементов питания должна позволять выполнять перечень заданных измерительных работ, а в случае возникновения аварийной ситуации - вернуться в исходные или безопасные координаты. Для решения проблем движения в захламленных и заросших водоемах планируется применения водоструйных двигателей. Это позволит снизить вероятность заклинивания подвижных деталей.

Создание робота в соответствии с требованиями, описанными выше, предполагает решение широкого комплекса технических задач. Из важнейших можно выделить следующие:

1. Создание мобильной платформы-плавсредства;
2. Выбор метода позиционирования робота и реализация выбранного метода;
3. Подбор и подключение в состав системы промерного эхолота;
4. Выбор и реализация средств телеметрии и дистанционного управления;
5. Проектирование и сборка бортового компьютера и электронных управляющих блоков и контролирующих датчиков;
6. Разработка программного обеспечения (ПО) автономного управления роботом;
7. Разработка ПО обработки результатов измерений в оперативном режиме;
8. Разработка ПО обработки результатов измерений для формирования итоговых документов (карт, профилей и отчетов).

Принцип подготовки к измерительным работам, их выполнение и последующая обработка могут быть представлены в виде алгоритмической схемы (рисунок 2).



На первом этапе в планировщике задания формируется исходная информация для выполнения промерных работ. Определяется область исследования, в зависимости от задачи строится схема движения устройства по расчетным галсам. На данном этапе с учетом локальных особенностей могут вноситься корректировки в схему движения, а также выбирается предпочитаемая схема поведения робота. Сформированное задание принимается базовой станцией, в качестве которой может использоваться ноутбук, планшет или иной мобильный компьютер. Базовая станция передает сформированное задание на бортовой компьютер робота и в процессе выполнения измерений выполняет предварительную обработку данных. В ходе выполнения изысканий результаты измерений оперативно отображаются на базовой станции и копируются в базу измерений. Оперативное отображение дает возможность оператору вносить коррективы в работу робота для получения максимального эффекта. На последнем этапе данные измерений проходят постобработку для повышения их точности, и в зависимости от поставленной задачи формируются отчеты в виде карт (изолинии, цифровые модели рельефа), продольных и поперечных профилей.

Для размещения измерительного оборудования планируется использовать небольшое плавательное средство. Предпочтение отдается плавательным средствам типа катамарана. Это позволит повысить устойчивость при значительных

отклонениях центров тяжести от центра движения. Кроме этого достигается повышения стабильности осадки судна, что позволит снизить погрешность измерений. Для повышения точности, в отдельных случаях, измерительные области соседних галсов могут пересекаться.

#### **Заключение**

Следует отметить, что планируемый робот является весьма сложным проектом. Этот проект потребует участия специалистов из самых разных областей технических знаний, таких как: робототехника, разработка информационных систем, геодезия и природопользование. Результаты проекта, включая полученный разработчиками опыт и созданные, могут быть применены для большого класса практических задач. Широкое применения данного устройства для целей мониторинга позволит повысить оперативность, точность и количество получаемой информации, что в свою очередь позволит принимать более эффективные управленческие решения в различных областях народного хозяйства.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Ермаков, В.С., Загрядская, Н.Н., Михаленко, Е.Б., Беляев, Н.Д. Инженерная геодезия. Геодезическое обеспечение строительства и эксплуатации морских и водотранспортных сооружений. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 72 с.
2. Jeff Gillies. Remote Controlled Sensing // Environmental Monitor Magazine. – Spring. – 2013. – Pp 34–35.
3. Hunter C. Brown, Liza K. Jenkins, Guy A. Meadows, Robert A. Shuchman. BathyBoat: An Autonomous Surface Vessel for Stand-alone Survey and Underwater Vehicle Network Supervision // Marine Technology Society Journal. – Vol. 44, Num. 4. – 2010. – Pp 20–29.
4. Valada, A., Velagapudi, P., Kannan, B., Tomaszewski, C., Kantor, G., Scerri, P. Development of a Low Cost Multi-Robot Autonomous Marine Surface Platform // Proceedings of 5th International Conference ICIRA 2012. – Montreal (Canada), 2012. – Pp. 472–485.

**Гурикова Г.В.**, аспирант

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

г. Горки, Республика Беларусь

galina.123@rambler.ru

## **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОЙ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

В современных условиях логистика играет ключевую роль в экономическом развитии стран. В странах Таможенного союза за счет логистики формируется 10–12 % ВВП (транспортный сектор – 7–8% ВВП). В странах ЕС данный показатель составляет 20–25%. Доля логистических издержек в конечной стоимости продукции в странах Таможенного союза составляет в среднем 20–25%, а в некоторых случаях достигает 35%. При этом среднемировой показатель находится на уровне 11%, в США и Канаде – 10%. Показатели в странах Таможенного союза достаточно высоки, что свидетельствует о том, что транзитный потенциал этих стран используется недостаточно [1, с. 19].

В индустриально развитых странах логистика давно полностью выполняет свои основные задачи по повышению эффективности движения материальных потоков. В современной рыночной среде процесс совершенствования логистического управления товародвижением объективно приводит к усилению интеграции организаций, участвующих в перемещении товаров. Возникает необходимость регулирования всей системы движения товаров [3]. В Республике Беларусь сложилась несколько иная ситуация. В силу объективных причин исторического, политического, экономического характера имеет место определенное технологическое отставание в области логистики.

Большое внимание развитию логистики и совершенствованию ее инфраструктуры уделяется со стороны государства. В странах Таможенного союза приняты и реализуются специальные программы, направленные на повышение транзитного потенциала и уменьшение логистических издержек в конечной стоимости продукции. Так, в Республике Беларусь реализуется Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года (принята в 2008 г.), а также Стратегия развития транзитного потенциала на 2011–2015 годы (принята в 2010 г.); в Республике Казахстан – Транспортная стратегия Республики Казахстан до 2015 года (принята в 2006 г.); в Российской Федерации – Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года (принята в 2008 г.). Следует отметить, что Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь в 2013 году также приступило к разработке Стратегии развития транспортной системы Беларуси до 2030 года [1, с. 19].

Необходимым условием согласованной работы всех звеньев логистической цепи является наличие информационных систем, которые в состоянии связать воедино всю деятельность (снабжение, производство, транспорт, складское хозяйство, распределение и т. д.) и управлять ею исходя из принципов единого информационного пространства. Данным условиям полностью отвечает ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа».

В 2009 году ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (далее БУТБ) начало работу по формированию разветвленной логистической структуры, обеспечивающей эффективное продвижение биржевых товаров, мониторинг их качества. Элементами структуры логистической системы товарной биржи являются: биржевые склады, биржевые перевозчики и экспедиторы, привлеченные к сотрудничеству экспортные и страховые организации.

На сегодняшний день БУТБ – это полностью автоматизированный оптовый рынок с развитой логистической системой. По состоянию на 1 января 2014 года на товарной бирже зарегистрировано 29 биржевых складов (в том числе склады Литвы, Латвии, Украины, России, Бельгии, Болгарии, Германии, Казахстана, Польши и Эстонии), 7 биржевых перевозчиков (из них 1 из Польши и 1 из России) и 8 биржевых экспертов (из них 2 компании из Польши). Развитая логистическая система биржи позволяет не только реализовать товар, но и решить проблемы качества товара, его хранения и транспортировки покупателю [3].

Одним из приоритетных направлений Государственной программы устойчивого развития села на 2011–2015 годы является увеличение объемов экспорта продукции АПК за счет стимулирования производства конкурентоспособной продукции, совершенствования методов регулирования внешней торговли, развития инфраструктуры по продвижению отечественной продукции на зарубежные рынки. В данном направлении работает и БУТБ (таблица 1). Благодаря работе одной и крупнейших торговых площадок СНГ – ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» отечественные предприятия (в том числе и АПК) наращивают экспорт, расширяют рынки сбыта и создают конкурентные условия среди покупателей.

**Таблица 1. Основные показатели работы ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» за 2011–2013 гг.**

	Объем биржевых сделок, трлн. руб.		
	2011	2012	2013
Всего по бирже	6,9	12,6	15,4
Экспорт	1,6	3,7	4,6
Импорт	3,9	5,8	6,5
Внутренний рынок	1,4	3,1	4,2

Объем биржевых сделок постоянно увеличивается и в 2013 году составил 15,4 трлн. руб. В том числе экспорт – 4,6 трлн. руб., импорт – 6,5 трлн. руб., внутренний рынок – 4,2 трлн. руб. Что касается сельскохозяйственных товаров, то здесь также наблюдается рост объемов биржевых сделок. По сравнению с 2012 г. объемы сделок в натуральном и стоимостном выражении в 2013 г. увеличились на 1,36 и 1,4 раза соответственно.

Для практической реализации всей логистической цепочки биржа установила договорные отношения с ООО «Брокер биржевой логистики». Данная компания была учреждена партнерами биржи – владельцами биржевых складов и биржевыми перевозчиками. Она имеет базу для профессионального решения вопросов логистики. Основываясь на этом, биржа передала брокеру право подбора участников биржевой логистики, формирования на конкурсной основе логистической составляющей цены товара, контроля исполнения обязательств по доставке товаров перед участниками торгов, оставив за собой право регистрации логистических партнеров в качестве биржевых. Кроме того, ООО «Брокер биржевой логистики» оказывает брокерские услуги, что позволяет клиенту получать сразу комплекс услуг по организации логистики и совершению торговых сделок. «Цитата» [4, с. 6].

Помимо этого, биржа внесла предложения по включению элементов создаваемой логистики биржевых товаров в межгосударственную целевую программу ЕврАзЭС по созданию Евразийской товаропроводящей системы сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия (АгропродЕТС).

Таким образом, ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» на протяжении нескольких лет активно занимается развитием биржевой логистики. Данное направление позволяет увеличивать объемы биржевых сделок, наращивать экспорт и решать вопросы доставки товаров потребителю.

Конкурентная среда на рынке товаров и услуг приобрела особую динамичность, что, с одной стороны, требует новых управленческих решений по реализации, хранению и перемещению товаров, а с другой – применения новых экономических подходов. Развитая логистическая система ОАО «Белорусской универсальной товарной биржи» и занимается изучением таких подходов и позволяет максимально реализовать возможности Республики Беларусь как транзитного государства и экспортера сельхозпродукции.

В настоящее время логистическая система на товарной бирже трехзвенная и включает в себя основные элементы логистики. Однако для дальнейшего развития данной системы необходимо включение четвертого звена – таможенной логистики. Цель таможенной логистики – повышение эффективности таможенного администрирования и создание благоприятных условий для участников внешнеторговой деятельности за счет повышения качества предоставляемых услуг, в результате чего будут обеспечены: всемерное содействие развитию торговли, ускорение товарооборота и расширение внешнеторговых связей республики; таможенный контроль за товарами и транспортными средствами, перемещаемыми через таможенную границу в объеме, необходимом и достаточном для соблюдения законодательства страны и защиты отечественного товаропроизводителя; своевременное и полное наполнение доходной части государственного бюджета страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Игнатович П., Искусство продавать / П. Игнатович // Гродненская правда. – 2013. – № 108(16081). – С. 6.
2. Курочкин Д.В., Оценка эффективности логистики в странах таможенного союза по методологии Всемирного банка / Д. В. Курочкин // Экономика. Финансы. Управление. – 2013. – № 3(159). – С. 19–22.
3. Логистика // ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.butb.by> (дата обращения: 25.02.2014).

4. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29 августа 2008 г. № 1249 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

**Ковалевич О.А.**, м.э.н.

УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
kavalevka@mail.ru

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ

Развитие логистической системы для Беларуси – актуальная задача. Страна находится на трансъевропейской магистрали и, следовательно, грамотно используя свое географическое положение, может повысить экономическое состояние.

В настоящее время логистика динамично развивается в соседних странах – России, Польше, Литве и др. Современное состояние зарубежных логистических систем показывает, что они являются одним из важнейших инструментов конкурентной борьбы как для отдельных предприятий, так и для страны в целом. В силу объективных причин экономического, политического, а также исторического характера Беларусь отстает в развитии логистической системы.

Участие Республики Беларусь в международных логистических рейтингах позволяет не только дать оценку развитию рассматриваемой системы в стране, но и проанализировать состояние логистической системы по сравнению с другими странами.

Международные рейтинги по развитию логистики, также как и другие международные рейтинги, основываются на вычислении сводного индекса на основе различных анализируемых показателей. В настоящее время наиболее известными рейтингами в данной сфере являются:

Logistics Performance Index (LPI) основывается на расчете индекса эффективности логистики. Данный рейтинг составляется по методологии Всемирного банка. Беларусь в 2012 году заняла 91 место.

Emerging Market Logistics Index (EMLI) – индекс развития рынка логистики в странах с развивающейся экономикой был разработан исследовательским институтом «Transport Intelligence» (Великобритания). В рейтинге оценивается степень привлекательности логистического рынка для иностранных инвестиций. Беларусь не участвует.

DHL Global Connectedness Index – индекс глобальной интеграции DHL (составляется компанией DHL – мировым лидером в области логистики и экспресс-доставки). В рейтинге анализируется как глубина, так и географический охват межгосударственных связей. Беларусь в 2012 году заняла 94 место (среди 140 стран).

Беларусь не занимает высокие места в представленных рейтингах. Такие позиции говорят о том, что, несмотря на работу по развитию данной сферы в стране, логистическая система в Беларуси еще недостаточно развита по сравнению с другими странами. Для повышения позиций страны необходимо: расширять внешнеторговые связи, повышать эффективность деятельности пограничных служб, расширять рынок, развивать транспортные коммуникации и инфраструктуру, вести работу по привлечению инвестиций в логистическую сферу.

Повышение позиций Республики Беларусь в основных логистических рейтингах позволит улучшить инвестиционную привлекательность отечественной логистической отрасли и увеличить приток инвестиций в развитие логистической инфраструктуры [3].

К факторам, стимулирующим развитие логистики, можно отнести:

- появление крупных торговых компаний, которые работают во всех областях страны;
- недостаточное количество складских помещений, оснащенных современным оборудованием, износ материальной базы помещений;
- дефицит квалифицированных специалистов в области логистики, нехватка у молодых специалистов навыков практической работы в данной сфере;
- рост конкуренции, в том числе за счет экспорта логистических услуг;
- участие в международных логистических проектах и изучение международного опыта развития логистических систем.

В настоящее время растет спрос на услуги логистики в стране, что подтверждается разработкой и подписанием государственной Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года. Программа была разработана Государственным научным учреждением «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси».

В рамках выполнения Программы были введены в эксплуатацию и успешно функционируют 12 логистических центров: «Брест-Белтаможсервис», «Минск-Белтаможсервис», «Гомель-Белтаможсервис», СООО «Брествнештранс», ИП «БЛТ-Логистик», ООО «Двадцать четыре», ОАО «Белмагистральавтотранс», ОАО «Озерцо-Логистик», СООО «БелВингесЛогистик», ТЧУП «ШАТЕ-М Плюс», РУП «Минск-Кристалл», ООО «ИнтерСтройПортал Плюс» [4].

Программой предусматривается строительство 50 логистических центров на территории республики, из которых основная масса будет размещена в Минске и Минской области за счет центрального расположения данного региона. Большин-

ство логистических центров будут расположены в непосредственной близости от международных транспортных коридоров, проходящих через территорию страны.

Для развития логистической системы также был разработан ряд нормативно-правовых документов, были внесены отдельные статьи в Налоговый и Инвестиционный кодексы Республики Беларусь. Также был разработан Государственный стандарт СТБ 2306-2013 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации». Данный документ получил наивысшую оценку экспертами Всемирного банка и был рекомендован к применению и в других странах с переходной экономикой.

Следует также отметить, что Советом Министров Республики Беларусь был разработан и утвержден План мероприятий по повышению позиций Республики Беларусь в рейтинге по индексу в логистике.

Для логистического рынка республики становится характерен аутсорсинг – передача некоторых функций внешним организациям.

Предприятия, передавая часть логистических функций другим, специализирующимся на этом компаниям, получают ряд преимуществ, начиная от снижения затрат и рисков, связанных с деятельностью логистического оператора, и заканчивая повышением конкурентоспособности за счет концентрации на своей профильной деятельности.

Существуют следующие виды логистических компаний:

- first party logistics (1PL) когда все операции выполняет сам грузовладелец;
- second party logistics (2PL) – предоставляются услуги по транспортировке и управлению складскими помещениями;
- third party logistics (3PL) – кроме транспортировки оказываются другие сопутствующие услуги: перегрузка, складирование, привлечение субподрядчиков;
- fourth party logistics (4PL) – такие компании оказывают комплекс услуг по планированию, управлению и контролю всех логистических операций.

Качественное развитие логистических услуг 4PL-операторов способствовало присвоению термина 5PL очередному уровню логистических компаний. Отличие услуги 5PL от предыдущего 4PL состоит в использовании сети Интернет как единой виртуальной платформы для решения логистических задач [1].

В Республики Беларусь в настоящее время на рынке логистических услуг работают в основном 1PL и 2PL операторы. Если рассматривать мировой рынок, то становится очевидно, что там особо востребованными являются услуги 3PL- и 4PL-операторов. На белорусском рынке услуги этих категорий операторов практически не предоставляются. Тем не менее вхождение республики в Таможенный союз положительно сказывается на развитии данной системы, что приводит к росту спроса на логистические услуги и предъявления более высоких требований к ним.

Направления развития логистической системы в Беларуси:

- дальнейшее строительство логистических центров в соответствии с Программой развития логистической системы;
- развитие логистической инфраструктуры во всех регионах Беларуси;
- интеграция белорусской транспортно-логистической системы в международную;
- повышение транзитной привлекательности страны;
- повышение уровня квалификации и компетентности персонала в анализируемой сфере;
- дальнейшая гармонизация национального законодательства с международными нормами и правилами;
- создание 3PL- и 4PL-операторов, которые кроме транспортных и логистических услуг смогут предоставлять услуги таможенного представителя, складские, информационные, страховые и другие виды услуг.

В Беларуси в настоящее время активно развивается логистическая сфера: появляются логистические операторы в торговле, организации, успешно работающие в транспортно-экспедиционной сфере и оказывающие услуги таможенной логистики. В пользу успешного развития логистики в стране говорит рассмотрение участия Беларуси в создании логистических центров на территории Таджикистана.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гарбуз Н. Развитие логистических услуг по классификации PL. // Журнал «Компас экспедитора и перевозчика» 17.10.2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.baif.by>. Дата доступа: 20.02.2014.
2. Дрик Т. Логистические центры – новые точки развития белорусской экономики. // Республиканская строительная газета № 32 (437) 2011. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bsc.by>. Дата доступа: 12.03.2014.
3. Курочкин Д. Международные рейтинги развития логистики в странах Таможенного союза. // Журнал «Компас экспедитора и перевозчика» 17.10.2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.baif.by>. Дата доступа: 20.02.2014.
4. Официальный интернет-проект «Дом прессы». Направления развития и состояние логистической системы Беларуси. Пресс-релизы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dompressy.by>. Дата доступа: 12.03.2014.
5. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. Дата доступа: 12.03.2014.



Куган С. Ф., к.э.н.

УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
sfkugan@mail.ru

## РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Логистическая система представляет собой совокупность материальных и связанных с ними информационных и финансовых потоков. Обслуживание этих потоков рассматривается как управление транспортом, складским хозяйством, запасами, кадрами, организация информационных систем, коммерческая деятельность. Цель логистического подхода в управлении – интеграция перечисленных выше областей в единую товаропроводящую систему и сквозное управление материальными потоками.

Логистика определяет принципы управления организацией как совместную деятельность всех функциональных подразделений предприятия по прохождению товарных потоков от поставщиков сырья через производственное предприятие к конечным потребителям. Это процесс управления движением и хранением сырья компонентов и готовой продукции в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщикам до момента получения денег за доставку конечной продукции потребителю.

Если рассмотреть в совокупности проблемы, которые затрагивает логистика, то общим для них будут вопросы управления материальными и соответствующими им информационными потоками. Исходя из вышесказанного, можно о следующих основных составляющих в логистике:

- информационная;
- маркетинговая;
- интегральная.

Информационная составляющая логистики появилась в конце 1960-х годов и тесно связана с развитием информационно-компьютерных технологий. Управление материальным потоком некоторого объекта (фирмы в целом или отдельной функциональной области: снабжения, производства, продаж) в настоящее время невозможно без соответствующего ему информационного потока, опирающегося на информационно-компьютерное обеспечение решения задач логистики.

В основу информационной концепции любой логистической системы заложен системный подход, который применяется как для моделирования самих объектов, так и для синтеза систем информационно-компьютерной поддержки. Основные стратегические решения состоят в том, чтобы автоматизировать тривиальные задачи и использовать информационно-компьютерную поддержку для решения более сложных оптимизационных логистических задач. При этом оптимизация всего процесса управления материальным потоком, как правило, не является целью внутри данной концепции. Практическими примерами использования информационных технологий в логистике являются широко распространенные системы/подсистемы и информационно-программные модули MRP I, MRP II, DRP, OPT и др., применяемые при автоматизации внутриорганизационного планирования и управлении запасами и закупками материальных ресурсов, а также производства и поставок готовой продукции потребителям. В настоящее время информационные технологии позволяют решать конкретные задачи оптимизации, например, определения оптимальной партии поставки (заказа) или уровней запасов продукции, оптимизации производственных мощностей и работы подъемно-транспортного оборудования и др. В то же время логистические системы, первоначально построенные исключительно на принципах информационных технологий, не обладали необходимой гибкостью и интегрированностью, которые требуются на современном этапе развития рыночной экономики, например, для регулирования отношений производителей с поставщиками и конечными потребителями продукции.

Логистика тесно связана со многими другими направлениями работы организации.

Если рассматривать движение материального потока на уровне организации, то путь его прохождения затрагивает различные службы и отделы. При традиционном подходе задача совершенствования сквозного материального потока внутри организации, как правило, не является приоритетной ни для одного подразделения. Показатели материального потока на выходе из предприятия имеют случайное значение и далеки от оптимальных. Логистика тесно связана со многими направлениями работы организации, в частности с оперативным управлением закупочной и сбытовой деятельностью. Организация логистической системы позволяет обеспечить бесперебойную, ритмичную и взаимосогласованную работу всех подразделений организации. Автоматизация управления и внедрение комплексной информационной системы позволяет качественно менять производственную ситуацию. Для решения проблемы обеспечения руководства предприятий полной, своевременной и достоверной информацией рассматривались вопросы совершенствования информационной системы управления. Главной задачей логистической системы организации является обеспечение непрерывности производственного процесса материальными ресурсами, которые входят в состав оборотных средств и являются управляемыми ресурсами для производственных предприятий, т. к. находятся в постоянном движении. Для этого необходимо использовать функции календарного планирования и диспетчеризации производства, разрядку работ и контроль сроков их выполнения, определять объем партии единовременно изготавливаемой продукции, выдавать наряды на выполнение работ, размещать заказы на материалы, контролировать сроки исполнения и завершения работ.

Применение логистической системы в закупочной и сбытовой деятельности организации позволит создать службу,

основной задачей которой будет управление сквозным материальным потоком, т. е. потоком, который поступает извне, проходит службы снабжения, производственного цеха, склады готовой продукции и затем уходит к потребителю. Наиболее удобна для отечественных производственных организаций, по мнению автора, логистическая система «точно в срок» (JIT). Основная идея системы заключается в следующем: если производственное расписание задано, то можно так организовать движение материальных потоков, что все материалы, компоненты и полуфабрикаты будут поступать в необходимом количестве, в нужное место и точно к назначенному сроку для производства, сборки или реализации готовой продукции. При этом страховые запасы, замораживающие денежные средства организации, не нужны. Система JIT также является одним из основных принципов непрерывного производства. Основной упор в системах JIT сделан на достижение стабильных, уравновешенных рабочих графиков. С этой целью основные производственные графики разрабатываются так, чтобы обеспечить равномерную рабочую загрузку производственных мощностей. Конечной целью JIT является сбалансированный, плавный поток производства. Вспомогательными целями являются устранение нарушений в системе, обеспечение гибкости системы, сокращение времени оснащения и сроков производства, исключение непроизводительных расходов и минимизация материальных запасов. Такое производство требует исключения всех возможных источников нарушения плавного потока работ. Высокое качество необходимо, потому что проблемы с качеством могут нарушить процесс. Кроме того, решение проблем нацелено на устранение всех нарушений производственного процесса и придание системе большей эффективности и непрерывного совершенствования.

В результате показатели материального потока на выходе из предприятия становятся управляемыми. Это позволит объединить в единую систему прежде разрозненные материальные потоки и обеспечить эффективное управление.

Применение информационных систем и компьютерных методов, адаптированных под требования и специфику организаций, помогающих специалистам принимать решения, позволяет:

- принимать быстрые и качественные решения в области управления материальными потоками;
- готовить опытных специалистов за относительно короткий промежуток времени;
- сохранять ноу-хау организации;
- обеспечивать соответствие процессов управленческой деятельности предприятий строительной отрасли международным стандартам путем внедрения инновационных логистических проектов для управления цепочками движения материальных запасов;
- привлекать необходимое информационное и программное обеспечение;
- использовать опыт и знания высококвалифицированных специалистов на непрестижных, опасных, скучных и прочих местах.

Взаимодействие между технологиями и бизнесом - сложная и комплексная проблема. Оно подвержено влиянию большого числа факторов, включая структуру бизнеса, организационно-функциональное построение организации, бизнес-правила, политику, корпоративную культуру, опыт и знания управленцев, внутренние технологические процессы, внешнее окружение. Менеджеры должны постоянно принимать эти факторы во внимание, чтобы успешно внедрять и использовать новые составляющие элементы логистической системы.

Обособленность предприятий, как звеньев логистической системы, в значительной степени преодолевается для согласованного управления сквозным материальным потоком. Использование технологии «точно в срок» позволяет организовать поступление груза в нужное время, в нужное место, в нужном количестве, необходимого качества. Продвижение материального потока по всей системе в этом случае начинает осуществляться с минимальными затратами.

Формирование единой распределенной базы данных на сайте отраслевого министерства или любой коммерческой платформы, содержащей информацию о возможностях поставщиков и потребностях предприятий об имеющихся ресурсах, ценах, сроках поставки, о неиспользуемых производственных мощностях, позволит:

- осуществить эффективное использование Интернет-ресурсов для организации расширенного поиска по ценовым и транспортным критериям, подачи заявок и заключения предварительных соглашений по поставкам; организовать свободное использования данных или справочное обслуживание по запросам с получением данных о потенциальных поставщиках и заказчиках в форме, удобной для пользователей сайта;
- создать условия для ускоренного вывода продукции на рынок; обеспечить соответствие процессов управленческой деятельности предприятий строительной отрасли международным стандартам путем внедрения инновационных логистических проектов для управления цепочками движения материальных запасов с привлечением необходимого информационного и программного обеспечения;
- объединить обособленные предприятия сферы сопряжения в логистическую систему.

Исходя из вышесказанного, организация управления закупочной, производственной и сбытовой деятельностью: планирование необходимых материалов и производственных ресурсов, отслеживание выполнения поставок по заявкам, должна осуществляться в рамках логистической системы, объединяющей внутреннее и внешнее окружение предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Высоцкий, О.А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятия / О.А. Высоцкий. – Минск : Право и экономика, 2004. – 396 с.
2. Пелих, С. А. Формирование региональных и отраслевых логистических систем / С. А. Пелих, Ф.Ф. Иванов, М.В. Гордоко. – Минск : Право и экономика, 2011. – 589 с.
3. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

4. Урсул, А.Д. Природа информации / А.Д. Урсул. – М. : Политиздат, 1991. – 184 с.

5. Фатхудинов, Р.А. Производственный менеджмент : учеб. для вузов / Р.А. Фатхудинов. – 2-е изд., доп. – М. : Бизнес-шк. «ИНТЕЛ-СИНТЕЗ», 2008. – 195 с.

**Курочкин Д.В.**, ст. преподаватель, магистр. экон. наук  
УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»,  
г. Минск, Республика Беларусь  
logistik2014@mitso.by

## ИССЛЕДОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЕЙСТВУЮЩИХ И СТРОЯЩИХСЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С октября 2013 г. по февраль 2014 г. кафедра логистики Международного университета «МИТСО» (заведующий кафедрой – Е.А. Иванов, кандидат экономических наук, доцент) проводила исследование складской инфраструктуры действующих и строящихся логистических центров в Республике Беларусь.

В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы. В Республике Беларусь функционируют 25 логистических центров (13 логистических центров создано в рамках Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года, 12 – вне Программы). Восемь из них являются государственными, остальные созданы за счет инвестиций национальных и иностранных инвесторов.

Следует отметить, что 15 логистических центров оказывают логистические услуги (РУП «Белтаможсервис» (четыре транспортно-логистических центра), СООО «Брествнештранс», ООО «Л-БИТ Групп» «БелВингесЛогистик», СООО «БЛТ Логистик», ИООО «Логистический центр «Прилесье», ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцо-логистик», ООО «ИнтерСтройПорталПлюс», ОАО «Белмагистральавтотранс», РТЭУП «Белинтертранс – транспортно-логистический центр», СЗАО «Белрусинвест», ГК «Алсан», ООО «Транспортно-складской комплекс Евразия»), 10 – обрабатывают преимущественно собственные грузопотоки (ООО «Двадцать четыре», ТЧУП «ШАТЭ-М Плюс», ООО «Компания ФСК Логистик» (два логистических центра), ООО «Амазон-Колорит», СООО «Морозпродукт», РУП «Минск Кристалл», ООО «Владпрод-импорт», ООО «Евроторг» (два логистических центра).

Общая площадь складов класса «А», «В» логистических центров составляет более 372 тыс. кв. м. Восемь располагают на своей территории складами временного хранения, таможенными складами и пунктами таможенного оформления (СООО «Брествнештранс», ОАО «Белмагистральавтотранс», ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцо-логистик», РТЭУП «Белинтертранс – транспортно-логистический центр», четыре логистических центра РУП «Белтаможсервис»). Транспортно-логистический центр ООО «Л-БИТ Групп» открыл склады временного хранения, таможенные склады, создал зону таможенного контроля и всю сопутствующую инфраструктуру для открытия пункта таможенного оформления, однако разрешение таможни на открытие пункта таможенного оформления еще не получил. Четыре логистических центра имеют железнодорожные и автомобильные подъездные пути (СООО «Брествнештранс», ОАО «Торгово-логистический центр «Озерцо-логистик», РТЭУП «Белинтертранс – транспортно-логистический центр», РУП «Белтаможсервис – 2»), остальные – только автомобильные.

К 2015 году площадь складов класса «А», «В» логистических центров увеличится на 276 тыс. кв. м и составит более 648 тыс. кв. м. В частности, ООО «ИнтерСтройПорталПлюс» планирует к 2015 г. ввести еще 65 тыс. кв. м складских помещений, ИООО «Логистический центр «Прилесье» – прирастет еще складскими помещениями площадью более 91 тыс. кв. м. ОАО «Белмагистральавтотранс» введет в строй новый складской комплекс площадью более 7,5 тыс. кв. м. ЗАО «Лект» завершит строительство к 2015 г. логистического центра в районе д. Дубовляны общей площадью 37,7 тыс. кв. м. В г. Бресте ООО «Бугинком» к 2015 г. введет в строй торгово-логистический центр общей площадью более 4,2 тыс. кв. м, строительство которого началось в прошлом году.

РУП «Белтаможсервис» будет прирастать складскими площадями в основном за счет создания современных региональных транспортно-логистических центров общей площадью более 60,5 тыс. кв. м. В начале 2015 г. планируется ввести в действие транспортно-логистические центры «Могилев-Белтаможсервис», а также вблизи автодорожных пунктов пропуска «Козловичи-2» и «Каменный Лог». Еще два транспортно-логистических центра будут построены РУП «Белтаможсервис» к 2015 г. в районе автодорожных пунктов пропуска «Брузги» и «Берестовица» на белорусско-польской границе.

Белорусская железная дорога реализует программу реконструкции грузовых товарных станций. Проведенная реконструкция и техническое перевооружение грузовой станции «Колядичи» позволило ей стать крупнейшим грузовым терминалом Республики Беларусь. До 2015 г. планируется реконструировать грузовую станцию «Степянка», с созданием на ее базе грузового терминала.

В ближайшие годы складская инфраструктура будет прирастать и логистическими центрами производственных предприятий, дистрибьюторов, ритейла, которые будут использоваться преимущественно для обработки собственных грузовых потоков. ЗАО «Минский завод безалкогольных напитков» в конце 2014 г. намерен ввести в действие логистической центр в 30 км от Минска в дер. Кулики Червенского района площадью 10 тыс. кв. м, строительство которого уже ведется. СООО «Белвест» рассматривает возможность строительства логистического центра в Витебске, ООО «Евроторг» в перспективе планирует построить третий логистический центр в г. Заславле. ОАО «Могилевсоюзпечать» построит в г. Могилеве логистический центр по дистрибуции печатной продукции по Могилевской области.

Весьма прогрессивным следует считать введение процедуры добровольной сертификации логистических услуг (СТБ 2306-2013 «Услуги логистические. Общие требования и процедура сертификации»). Добровольная сертификация логистических услуг, позволит определить логистических операторов, которые оказывают логистические услуги, как на собственных объектах, так и на арендуемых складских помещениях и других объектах инфраструктуры логистического центра. Насколько удастся повысить качество, оказываемых услуг логистическими центрами путем введения добровольной сертификации покажет время.

В дополнение к добровольной сертификации логистических услуг, на наш взгляд необходимо создать реестр логистических центров, что позволит четко разделить объекты логистической инфраструктуры по категориям (терминал, транспортно-логистический центр, торгово-логистический центр и т. д.) и исключить несоответствие тех или иных объектов государственным стандартам. Функцию ведения реестра объектов логистических центров необходимо возложить либо на Министерство торговли Республики Беларусь, так как именно этот орган является координатором работы по развитию логистической системы Республики Беларусь в соответствии с Программой развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года либо на Ассоциацию международных экспедиторов и логистики «БАМЭ» (далее – уполномоченный орган). Логистический центр должен в обязательном порядке включаться в реестр уполномоченным органом путем регистрации технического паспорта логистического центра.

На наш взгляд не стоит гнаться за количеством введенных логистических центров. Сейчас Беларуси требуются современные логистические центры с полным циклом логистических услуг и качественным логистическим сервисом. Создаваемые логистические центры должны оказывать логистические услуги, а не строить складские площади для сдачи их в аренду.

**Липатова О.В.**, канд. экон. наук, доцент  
Шатров С. Л., канд. экон. наук, доцент  
УО «Белорусский государственный университет транспорта»,  
г. Гомель, Республика Беларусь  
lipatova2003@mail.ru

## МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Обоснование принимаемых решений в системе реальных экономических отношений напрямую связано с исследованием и изучением производственно-хозяйственных и технико-экономических особенностей деятельности субъектов хозяйствования, которые направлены на аргументацию принятия оптимальных вариантов и путей достижения поставленных целей. Такой подход в принятии управленческих решений может быть основан только на основе комплексного анализа логистических систем организаций.

Анализ логистических систем представляет собой процесс формирования, формирования информационной базы для экономического обоснования принятия управленческих решений на предприятии. Задача анализа – из сложного сделать простое, т.е. трансформировать трудно воспринимаемую логистическую проблему, в серию задач, решение которых позволит найти методы достижения поставленных целей, и найти для управления логистическими объектами результативные средства.

Полезность комплексного подхода к анализу в логистике состоит в том, что имеют место большее понимание и проникновение в суть логистической проблемы: практические усилия, заключающиеся в выявлении взаимосвязей и количественных ценностей, способствуют обнаружению скрытых точек зрения за теми или иными решениями, большей точности, большей сравнимости, большей полезности и эффективности.

Для эффективного функционирования и поддержания высокой конкурентоспособности логистическая система должна постоянно развиваться и совершенствоваться, основываясь на оценке совокупности прямых и косвенных показателей логистической деятельности, которые в сжатой форме отражают состояние функционирования логистической системы в целом.

Прямые показатели больше подходят для анализа причин сложившейся ситуации и поиска управленческих решений. К ним относятся: вес доставленных грузов, скорость оборачиваемости запасов, расстояние перевозки груза, количество невыполненных заявок, количество нарушений условий поставки и т. п. Косвенные показатели в первую очередь связаны с финансами, например, рентабельность или период окупаемости. С одной стороны, финансовые показатели легко определяются, выглядят убедительно, позволяют производить сопоставление полученных результатов, дают общую картину текущего состояния логистической системы, пользуются популярностью. Но при этом они имеют ряд существенных недостатков: отражают прошлые результаты, медленно реагируют на изменения, зависят от ряда бухгалтерских приемов, не учитывают важных аспектов логистики, не показывают конкретные проблемы и способы их устранения.

Кроме того, для каждой функциональной области логистики выделяют конкретные специфические показатели. Так, например, для транспортной логистики такими показателями будут надежность доставки, общее время и общее расстояние доставки, затраты на доставку, степень удовлетворенности заказчиков, частота обслуживания, количество убытков и повреждений, время на погрузку и разгрузку, общий перемещенный вес, число ошибочных доставок, размеры и грузоподъемность подвижного состава, профессионализм водителей и др.

Таким образом, существует огромное количество разнообразных показателей, которые всесторонне позволяют оценить логистическую деятельность организации. Однако не следует использовать все показатели сразу, так как при одно-

временной оценке эффективности различных функциональных областей логистической деятельности может возникнуть проблема несогласованности разных показателей, которые могут давать разнонаправленные результаты. Это связано, в первую очередь с тем, что в логистических системах работа нацелена на единый экономический результат, а не на оптимизацию определённых функциональных областей. Следовательно, поиск резервов повышения эффективности должен носить общий потоковый характер, при этом пренебрегая эффективностью отдельных сфер деятельности.

В условиях развития современного рынка товаров и, как следствие, увеличении спроса на обслуживание и посредническую деятельность, интенсивнее начинает функционировать рынок услуг. Так, формирование мощных информационно-управленческих программ отслеживания движения товаров и транспортных средств, вызвали значительные изменения в области логистики и обусловили усиление взаимосвязи между рынком товаров и рынком транспортно-экспедиторских услуг.

Транспортно-экспедиторское обслуживание является неотъемлемой частью процесса транспортировки грузов. Транспортно-экспедиторские компании должны обеспечить такое протекание материальных ресурсов через логистическую систему, при котором имеет место доставка их в нужном количестве, в нужное место, без запасов и с максимальной экономией ресурсов и стоимости доставки. Здесь требуется более высокий уровень эффективности и надежности, чем в традиционной системе экспедирования, тенденция к уменьшению размеров партий грузов и увеличению частоты поставок, при этом особенно актуальным становится необходимость эффективного отслеживания и регулирования транспортного процесса. В результате клиенты и другие участники приобретают значительные выгоды, связанные с сокращением запасов и связанных с ними затрат; сокращением количества занятых в производстве и транспортировке товаров; сокращением площадей, включая отказ от складов; увеличением дохода участников доставки и клиента; сокращением издержек в связи с обработкой заказа; снижением прямых товарных издержек.

Транспортно-экспедиционные организации осуществляют связь между продавцом и покупателем в организации и обеспечении доставки товара от первого ко второму и предъявляют себя на рынке транспортных услуг. При этом экспедитор не только координирует взаимодействие участников процесса передвижения товаров, но и сам часто выполняет определенные функции: от оформления документов и консалтинга до самостоятельной перевозки на собственном или арендуемом подвижном составе. Услуги транспортно-экспедиционных компаний облегчают работу грузоотправителей в части организации доставки продукции и позволяют выбрать рациональный способ и маршрут транспортировки. Возможность и способность транспортно-экспедиционных компаний качественно реализовывать востребованные рынком транспортные услуги оказывают влияние на повышение их конкурентоспособности и приводят к удовлетворению требований грузоотправителей и грузополучателей в процессе товародвижения.

Отечественная и зарубежная научная литература подробно анализирует и рассматривает проблемы организации процесса грузоперевозок с позиций современной теории логистики. Однако проблемы повышения эффективности деятельности транспортно-экспедиционных компаний и улучшения качества предоставляемых транспортных услуг рассмотрены еще недостаточно. В связи с этим актуальным является разработка методики комплексной оценки к анализу хозяйственной деятельности таких организаций, на основе результатов которого возможно принятие обоснованных управленческих решений по повышению эффективности их функционирования.

Для проведения анализа хозяйственной деятельности транспортно-экспедиционного предприятия, обоснования системы показателей для аналитической оценки, а также для разработки мероприятий и предложений по повышению эффективности деятельности организации, наряду с выполняемыми функциями транспортно-экспедиторской организации, и ее места в сложной цепи взаимодействия между производителями, заказчиками и потребителями, целесообразно выделить следующие основные этапы анализа.

Первый этап – анализ объемных показателей работы организации. В рамках исследования на данном этапе определяются и оцениваются: объем, структура и динамика экспедируемых видов грузов; объем грузооборота в целом и по видам грузов, потребный парк вагонов для перевозки грузов и его изменение.

На втором этапе – при анализе доходов от перевозок основными показателями для исследования будут являться: общий объем доходов от всех видов деятельности предприятия, средние доходные ставки по видам грузов и факторы, определяющие их уровень.

Третий этап – анализ расходов, возникающих в процессе оказания экспедиторских услуг предусматривает оценку транспортно-логистических издержек, средних расходных ставок по видам грузов и факторов, определяющие их уровень.

При анализе рентабельности и прибыли от оказываемых транспортно-экспедиционных услуг (четвертый этап) определяются и исследуются в динамике показатели общей прибыли за анализируемый период, общей рентабельности, а также рентабельности отдельных видов деятельности предприятия.

Перечисленные этапы анализа являются традиционными для всех организаций, формирующих современные логистические системы. В рамках исследования специфики транспортно-логистической деятельности необходимо выделить показатели, определение уровней которых и их анализ позволит оценить особенности функционирования предприятия на следующих этапах исследования – при оценке качества и конкурентоспособности транспортно-экспедиционной деятельности.

Управление качеством транспортно-экспедиционных операций подразумевает выполнение планомерных и постоянных действий по нормированию, обеспечению, анализу и поддержанию необходимого качества транспортно-экспедиционных услуг на всех этапах ее осуществления. Таким образом, исключительное значение имеет номенклатура показателей качества и конкурентоспособности транспортно-экспедиционных операций, которая может включать в себя показатели, представленные в таблице.

**Таблица. Показатели качества транспортно-экспедиторского обслуживания и области их использования**

Область применения	Показатели
Оценка своевременности доставки груза	точность прибытия, скорость перемещения груза
Анализ сохранности доставляемых грузов	доставка груза без повреждений
Оценка материально-технической базы логистики	технический коэффициент тары вагона, коэффициент удельного объема вагона, коэффициент использования, грузоподъемности, коэффициент вместимости
Анализ конкурентоспособности	соотношение спроса и предложения интегральный показатель конкурентоспособности

Осуществляя комплексную оценку эффективности функционирования логистических систем следует иметь в виду, что система общеэкономических (объемных и финансовых) показателей и специфических показателей (показателей качества и конкурентоспособности) логистической деятельности взаимосвязана и взаимоопределяема.

Качество транспортной услуги и транспортная инфраструктура оказывают двоякое действие на величину транспортной составляющей. С повышением качества сервиса и усложнением инфраструктуры товародвижения расходы на доставку увеличиваются, поскольку каждый участник процесса должен компенсировать свои затраты на обеспечение качества и инвестиции. В то же время, хотя низкий уровень сервиса и неразвитая инфраструктура снижают расходы на доставку товара, такая ситуация может привести к нарушению сроков, существенным потерям в количестве и качестве товаров и других параметров поставок и иметь серьезные экономические последствия для продавца и покупателя товара и как следствие для экспедиторской фирмы

Объемы доходов по всем видам транспортно-экспедиционной деятельности организации, величина прибыли и уровень рентабельности зависят от объемов реализации услуг, от их конкурентоспособности и конкурентоспособности организации в целом на рынке, от цен (комиссии) на эти услуги и факторов, формирующих эти цены.

Таким образом, в условиях современного развития логистических систем, необходимо использовать научно обоснованные методы управления, базирующиеся на результатах анализа логистической деятельности предприятия и оценке его работы. Однако при логистическом анализе надо помнить, что измерения показателей деятельности – это не окончательная задача. Измерения только предоставляют важную для менеджера информацию, на основании которой он должен сделать вывод о том, насколько система хорошо решает поставленные перед ней задачи.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте: учебное пособие / Гизатуллина В. Г.[и др.]; под общ. ред. В. Г. Гизатуллиной, Д. А. Панкова; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – БелГУТ, 2008. – 368 с.
2. Будрина Е. - Звено в цепи. Транспортно-экспедиционные компании/Е. Будрина //экономика, логистика Грузавтотранс [Электронный ресурс].- №98, 2012.- Режим доступа <http://mirtransporta.ru/economic/686-zveno-v-cepi-transportno-ekspedicionnye-kompanii.html>.- Дата доступа 24.04. 2013.
3. Сханова, С. Э. Транспортно-экспедиционное обслуживание: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / С. Э. Сханова, О. В. Попова, А. Э. Горев. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 432 с.

**Мелешко Ю.В.**, магистрант  
Белорусский национальный технический университет  
г. Минск, Республика Беларусь  
[meleshkojv@gmail.com](mailto:meleshkojv@gmail.com)

### ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ БЕЛОРУССКОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Развитие интеграционных процессов в мировой экономике привело к созданию на постсоветском пространстве нескольких международных интеграционных объединений: Таможенный союз Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации, Евразийское экономическое сообщество, Зона свободной торговли стран СНГ, Единого экономического пространства на базе Таможенного союза. Создание общего рынка, обеспечивающего свободное движение товаров, услуг, рабочей силы без изъятий и ограничений во взаимной торговле, применение единых мер тарифного и нетарифного регулирования при торговле с третьими странами, – все эти действия направлены на минимизацию временных и финансовых затрат при прохождении товарных потоков через таможенные границы сопредельных государств и

согласование экономических интересов всех субъектов сферы международной торговли.

Участие Республики Беларусь в интеграционных объединениях, а также использование выгодного геоэкономического положения способствовало увеличению транзитного грузопотока, объем которого составляет ежегодного более 200 млн. т. [1, 72]. Применение логистических подходов в процессе передвижения товаров позволит существенно сократить издержки, повысить конкурентоспособность как отдельных предприятий, так и национальной экономики в целом.

Глобализация мировой экономики вызвала ряд новых тенденций на рынке транспортных услуг, в частности: изменение организации торговли (концентрация товара в крупных распределительных центрах), формирование экономических и политических союзов с целью расширения сферы влияния и коммерческой деятельности, создание совместных предприятий, транснациональных корпораций. Наиболее перспективным для экономического развития Республики Беларусь в связи с изменением конфигурации грузопотоков (изменение транспортных путей, изменение объемов перевозки на различных видах транспорта) является тенденция регионализация рынка транспортно-логистических услуг – создание транспортно-логистического кластера.

Концепция развития кластеров используется сегодня как ключевой элемент стратегий экономического развития многих стран мира, например в Дании, Германии, Италии. Традиционно кластерный подход используется применительно к промышленному производству, наша страна не исключение: в рамках Программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы планируется создать химический, промышленный, автотракторостроительный, химико-текстильный и ИТ-кластеры. По мере роста сектора услуг в экономике развитых стран отношение к созданию кластеров в сфере услуг изменилось. Применение кластерного подхода в сфере услуг, в частности в логистике, может сыграть решающую роль в процессе интеграции белорусского транспортно-логистического рынка в мировую логистическую систему.

Кластер – «это группа географически соседствующих, взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга».[2, 389]. Из приведенного определения видны отличительные особенности кластеров. Так, все входящие в кластер предприятия территориально локализованы, что дает возможность использовать сконцентрированные на данной территории ресурсы (капитал, рабочую силу, географическое положение). При этом не все предприятия, находящиеся на определенной территории можно отнести к кластеру, а только те, которые принадлежат к связанным (смежным) отраслям. Постоянное взаимодействие между участниками кластера способствует формальному и неформальному обмену информацией, знаниями, сотрудничеству между предприятиями с взаимодополняющими видами деятельности, функциями, активами и профессиональными навыками. При таких условиях успех одной фирмы будет способствовать развитию другой, за счет эффекта масштаба повышается эффективность деятельности как каждой отдельной фирмы, так и кластера вообще. Все предприятия в кластере находятся в тесных широкоформатных разносторонних связях между собой, то есть, связи выстраиваются не только посредством контрактов, но и зачастую выходят за рамки деловых отношений. Одновременно между вышеуказанными предприятиями сохраняется конкуренция, которая является неотъемлемой частью инновационного развития отрасли.

Кластер представляет собой значительно более сложное явление, чем просто объединение фирм для совместной деятельности, предполагая глубокую технологическую кооперацию. Фирмы не только кооперируют внутри кластера, но и продолжают конкурировать друг с другом избирательно в отдельных областях, что является движущей силой постоянных продуктовых и технологических обновлений, направленных на рост производительности всех факторов производства, и обеспечивает быстрое распространение новшеств. В широком смысле кластеры представляют новый, обеспечивающий дополнительные возможности, способ структурирования и понимания экономики, организации теории и практики экономического развития, а также установления государственной политики. Кластеры делают конкурентоспособность более мощной, а конкуренцию действенной.

Транспортно-логистический кластер представляет собой «отраслевой кластер, конечной продукцией которого является транспортно-логистические услуги в грузовом секторе, пассажирском секторе или в обоих». [3]. Эти кластеры формируются на пересечении основных грузовых потоков и объединяют в себе множество профильных объектов. Структура транспортно-логистического кластера образуется организациями и предприятиями, связанными единым материальными, информационными и транспортными потоками. Транспортно-логистический кластер включает в себя такие элементы, как субъекты хозяйствования, формирующие товаропотоки (производители, потребители, посредники), транспортные компании, экспедиторские компании, складские комплексы, распределительные центры и терминалы, институциональные органы (органы государственного управления, службы санитарно-эпидемиологического и ветеринарного контроля), организации, выполняющие вспомогательные функции (финансовые организации, страховые, консалтинговые, маркетинговые компании, исследовательские организации), организации, оказывающие сопутствующие услуги (обслуживание и ремонт транспортных средств, дорожно-строительные компании, сервисные организации). [4].

Соседние регионы стран-участниц ТС, например области г. Москвы и г. Санкт-Петербурга, Омской области совместно с регионами Казахстана намерены развивать национальные транспортно-логистические рынки. Имеющиеся условия создания транспортно-логистического кластера в этих регионах принципиально не отличается от белорусских. В связи с этим для перераспределения транзитных потоков, проходящих по территории стран-участниц ТС, нашей стране следует создать помимо основных (как то создание необходимой инфраструктуры, правовой базы, привлечение инвестиций, подготовка кадров) дополнительные конкурентные преимущества.

Развитию белорусского транспортно-логистического кластера будет способствовать наличие конкурентоспособных родственных или поддерживающих отраслей. Увеличение внутреннего спроса, что может быть достигнуто путем передачи логистических задач на аутсорсинг специализированным сторонним организациям либо передача логистических

задач на инсорсинг дочерним предприятиям, также положительно скажется на процессе формирования национального транспортно-логистического кластера. Большое значение для успешного функционирования транспортно-логистического кластера имеет выбранная стратегия управления и структура фирм-участников: для фирмы, осуществляющей свою деятельность в области транспортной логистики, наилучшим будет выбор более гибких и демократических структур, способных реагировать на быстрые изменения рынка. Необходимо обеспечить условия для справедливой конкуренции между предприятиями, входящими в состав кластера, что принуждает фирму совершенствовать производственные процессы и внедрять новшества.

Создание белорусского транспортно-логистического кластера позволит усовершенствовать процесс управления транспортно-логистическими услугами, повысит конкурентоспособность региональной и государственной экономики и создаст условия для интеграции в международное пространство. Однако для привлечения транзитных потоков помимо рационального использования имеющихся ресурсов, как то природно-географическое положение и экономические условия региона, наличие кадрового потенциала, необходимо создать дополнительные конкурентные преимущества, которые позволили бы сформировать более привлекательный рынок транспортно-логистических услуг в сравнении с рынком наших соседей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Миннибаев, Т.М. Сущность транспортно-логистических кластеров и их роль в экономике / Т.М. Миннибаев. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kirgiteu.com/filemanager/download/775>. – Дата доступа: 12.03.2014.
2. Портер М. Е / Конкуренция / М.Е. Портер – М.: Вильямс, 2010 – 592 с.
3. Транспортно-логистический кластер в Европейском союзе // Селективный обзор. – Самара, 2011. – 23 с.
4. Транспорт и логистика Республики Беларусь, 2013 = Transport and logistics of the Republic of Belarus, 2013/ Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, Министерство торговли Республики Беларусь, Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ» – 5-е изд. – Минск, БАМЭ-Экспедитор, 2013. – 151 с.

**Омельянюк А.М.**, к.э.н., доцент

УО «Брестский государственный технический университет»  
amomelianiuk@bstu.by

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЯПОНСКОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ «ТОЧНО В СРОК» (JIT)

В настоящее время экономика Республики Беларусь проходит комплексную модернизацию. Это объясняется серьезным отставанием промышленности нашей страны от мировых стран-лидеров как по используемому оборудованию и технологиям, так и по способам организации производства.

В большей степени на предприятиях в экономике нашей страны получила распространение модель управления производством, основанная на принципе максимизации загрузки мощностей и планируемой норме рентабельности основного производства. Эта модель организации производства сформировалась как некоторая адаптация плановой системы управления производством, доставшейся нам от Советского Союза, к требованиям рыночной модели экономики.

Несмотря на то, что на большинстве белорусских предприятий уже давно созданы и функционируют отделы маркетинга, их деятельность в большей степени связана со сбытом. Как называли сбыт в Советской экономике – «отгрузкой». Понимая под этим, основную задачу предприятия в плановой экономике – выполнение плана – отгрузил, значит произвел, погрузил на транспорт, то есть передал продукцию следующему участнику логистической цепочки. Можно рапортовать о выполнении плана.

Появление интереса к логистике в нашей стране привело к еще одной волне нововведений на белорусских предприятиях. Это вылилось в создание отделов и управлений логистики и модернизацию и компьютеризацию логистических процессов производственных и крупных торговых предприятий. В первую очередь это нововведение коснулось крупных экспортеров и торговые и товаропроводящие сети.

В настоящее время в обществе обыватели под логистикой понимают зачастую отрасли транспортного обслуживания, экспедиторскую деятельность, управление торговыми и распределительными сетями, а также организацию и управление складским хозяйством. Эти явления и процессы активно входят в нашу жизнь и изменяют ее.

Однако, стоит отметить, что очень мало уделяется внимания организации и функционированию микрологистических систем управления производством, таких как «точно в срок», «Канбан», MRP-1, MRP-2, ERP, SCM, CRM и др.

Ряд белорусских предприятий пытался внедрить элементы данных систем (и автор статьи также участвовал в попытках такого внедрения), однако (за редким исключением экспортно-ориентированных предприятий и торговых сетей) некоторые из них улучшили показатели своей производственно-хозяйственной деятельности, модернизировали технологические процессы, однако того положительного эффекта, который несет в себе потенциал данных микрологистических систем, не достигли.

В данной работе предполагается изучить институциональную среду японской системы организации производства «точно в срок», с целью выявления базовых формальных и неформальных институтов, обеспечивающих ее функционирование.



Одной из первых внутрифирменных производственных микрологистических систем является система «точно в срок». Данная система появилась в конце 1950-х годов в Японии. Автомобилестроительная компания «Тойота» решила сократить свои издержки, полностью исключив страховые запасы из производства, значительно сократив запасы незавершенной и готовой продукции.

Общий смысл функционирования такой системы был в следующем: потребность в страховых запасах пропадает при организации поступления материалов, компонентов и полуфабрикатов в необходимом количестве, соответствующего качества, в нужное место и в указанное время для производства и сборки готовой продукции.

Система «точно в срок» представляет собой логистическую синхронизацию потоков материальных ресурсов с потребностью в них определяемой графиком производства продукции. Данная концепция не могла быть внедрена в рамках одной компании. Слаженная работа потребовалась и от поставщиков сырья и комплектующих материалов.

Коренным образом пересматривались принципы организации поставок на производство. От модели минимизации издержек японские компании перешли к системе долгосрочных отношений с поставщиками, при котором наряду с требованиями абсолютного соблюдения качества предъявлялось не менее жесткое требование соблюдения сроков поставки.

Множество поставщиков расширяет ценовой выбор, но снижает стабильность в работе. Материально-техническое снабжение сделало выбор в пользу небольшого числа надежных поставщиков, заключив с ними и перевозчиками долгосрочные контракты.

Появление этих долгосрочных контрактов явил в себе процесс создания и внедрения новых формальных институтов, на уровне функционирования внешней или макрологистической системы.

Появление этих макрологистических институтов потребовало проектирования и внедрения новых микрологистических институтов: регламентов организации производственного процесса, ежедневных планов поставки, оперативного управления деятельностью подразделений других компаний. Это ситуация, при которой заказчик, пользуясь условиями долгосрочного договора, может вносить изменения в оперативные планы работы поставщиков и транспортных организаций. Тем самым происходит межфирменная интеграция предприятий по отдельным функциям, которая в дальнейшем принимает организационные формы цепочки поставок.

Такого рода долгосрочные контрактные отношения в последующем могут создать экономические условия для концентрации капитала и добровольного вхождения участников интеграции в единую компанию.

Организация производства с использованием системы «точно в срок» с момента начала внедрения столкнулась с целым рядом технико-организационных проблем. Среди них на первом месте было требование высокого уровня качества поставляемых материалов и готовой продукции.

Идеология данной модели не подразумевает наличие страховых (избыточных) запасов материалов, незавершенного производства или готовой продукции ни на одном из производственных участков предприятия. Так как в запасе нет детали для замены дефектной, придется останавливать производство на следующем по технологической цепочке участке или, хуже всего, весь конвейер. Однако, это даже лучше чем продолжать производить бракованную продукцию и в дальнейшем отвлекать ресурсы предприятия на гарантийный ремонт и тем самым ограничивать будущее производство.

Решение данной проблемы потребовало внедрения института взаимного контроля. Суть которого заключалась в следующем. Работник участка производства, обнаруживший брак либо дефект, который был сделан работником (или работниками) на предыдущих участках, получал премию того работника, который этот брак совершил. Работник, который совершил брак, соответственно терял ту сумму, которую из его зарплаты передавали первому работнику. Этот формальный институт призван был сформировать в коллективе дух «соперничающей кооперации». Чтобы не разрушая «семейных дух» социально-психологического климата внутри коллектива, создать такую систему отношений, при которой каждый работник был бы заинтересован в выпуске качественного продукта и на собственном технологическом участке и всей компанией.

Второй серьезной проблемой стала нестабильность спроса на продукцию и как следствие неритмичность графика работы и проблема занятости работников в период отсутствия заказов.

Проявились первые тенденции перехода от толкающей к тянущей форме организации логистических процессов. Что позволило компании «Тойота» перейти на новую на микрологистическую систему организации производства «Канбан».[2]

В переводе с японского языка «канбан» означает записка (таблица). Разработанная в компании «Тойота» система «канбан» связана с использованием специальных карточек, которые стали инструментом передачи информации между подразделениями и формой некоторого подобия рыночных отношений внутри отдельной фирмы. Такая карточка выполняет роль заявки на определенное число деталей одного производственного подразделения у предыдущего по технологическому процессу подразделения. Эти карточки с информацией о расходуемых и производимых количествах продукции, циркулируя внутри предприятия-производителя, его филиалов и между многочисленными поставщиками, позволили построить и реализовывать концепцию «точно в срок».[2]

Институциональная роль таких карточек двойственна: с одной стороны как рыночный феномен она по аналогии с платежеспособным спросом регулирует объем и срок предоставления эмитенту заявленного объема продукции, с другой стороны как феномен плановой экономики, она формирует оперативное планирование производственной программы с оперативным же контролем выполнения данной программы. Цех-изготовитель не имеет конкретного плана и графика производства на декаду или месяц. Деятельность его жестко определена конкретным заказом цеха-потребителя

Введение формального института «карточного» планирования и контроля оказал серьезное влияние на внутрифирменную институциональную среду. Деятельность разрозненных технологических участков, цехов, филиалов и поставщиков выравнивалась по времени, периодичности и ритмичности работы. Продолжились традиции «соперничающей

конкуренции», только ее участниками уже были целые коллективы и конкурировали они между собой. Появился аналог советского социалистического соревнования.

Данная система включала в себя еще два института:

1) система «тодзика», которая регулировала количество рабочих на технологических участках при колебании спроса на продукцию;

2) система «дзидока» - автономный контроль качества изготовления продукции непосредственно на рабочих местах в ходе технологического процесса, вместо контроля качества только готовой продукции. При обнаружении неполадок оборудование информирует об этом, фиксируется отклонение от нормального рабочего процесса, останавливается производственная линия, а работник сразу устраняет неполадки. В последующем выявляются глубинные причины возникновения дефектов и вносятся изменения по улучшению качества в стандартный процесс производства. [1]

Кроме видимых плюсов в организации и оперативном управлении производством, система «Канбан» имеет свои пределы и условия функционирования. Применение системы «Канбан» имеет экономический смысл только на производственных предприятиях, производящих штучные товары, и нецелесообразно в отраслях с непрерывным циклом производства.

Использование системы «Канбан» за пределами Японии наталкивается на серьезные проблемы, начиная от более низкой дисциплины поставок и заканчивая территориальной разобщенностью поставщиков и потребителей. Расстояние между автосборочным заводом и его основными поставщиками в странах Западной Европы и США может исчисляться более сотни километров, в то время как в Японии – десятки километров. По этим причинам большинство фирм использует лишь отдельные элементы системы «Канбан», часто в сочетании с другими распространенными на Западе системами.

На предприятиях Советского Союза попытки применения системы «Канбан» положительных результатов не дали, потому, что данная модель не вписывалась в институциональные отношения государственной собственности. Для социалистических предприятий экономия на страховых и избыточных запасах не являлась целью и источником роста эффективности. Потому, что и запасы, продукция и предприятия находились в собственности государства. А повышение ритмичности и взаимообусловленности работы предприятий-смежников было неподъемной задачей из-за их огромнейшей территориальной разобщенности, неэффективности государственного отраслевого планирования и, как следствие, выполнение месячных планов в последнюю декаду месяца, что как следствие срывало план поставок для тех предприятий, которые находились на следующем этапе технологической цепочки.

Еще одна особенность, по которой применение подобных микрологистических систем дало высокий положительный эффект именно в Японии – это особая институциональная среда взаимоотношений внутри трудового коллектива между наемателями, руководителями и работниками.

В стране длительное время пропагандировался принцип пожизненного найма. Ни трудовое законодательство ни сам трудовой договор не устанавливают гарантии найма на всю жизнь. Вместе с тем как работники, так и администрация негласно рассматривают продолжительную работу как одно из обязательных условий коллективного договора. В практике деятельности компаний это сводится к продолжительным срокам найма. Правительство поощряет непрерывный многолетний стаж работы на одном месте путем увеличения трансфертных платежей для такого рода работников.

В зависимости от стажа работы устанавливается уровень заработной платы. Наиболее быстро она растет в среднем возрасте. При этом широко используются различные доплаты к базовой ставке.

Формальные и неформальные отношения между работниками строятся по принципу «фирма – наш общий дом». Использование рабочей силы в основном базируется на концепции «человеческого потенциала». Еще на рубеже 60–70-х годов в ряде японских компаний пришли к выводу, что работник получает наибольшее удовлетворение в том случае, если его работа носит более целостный характер, отличается разнообразием. Тогда на сборочных операциях стали отказываться от конвейерных линий и замещать их вращающимися столами, за которыми или целое изделие, или его крупный блок собирается одним рабочим.

Работник при этом сам определяет специфику и график работы, элементы контроля качества, издержек, безопасности и т. п. В результате укрепления технологических операций понизился брак, выросла производительность труда и снизилась себестоимость продукции. Создание такой институциональной среды, в которой индивидуальный работник может полностью раскрыть свой потенциал помноженный на базовые институты коллективистского «семейного» отношения к производству создали предпосылки к формированию временных инициативных самоуправляемых групп – «кружков качества».

Эти группы объединяли все управление предприятием по вертикали и горизонтали. Каждая группа была поставлена в такие условия, которые стимулируют совершенствование ее деятельности, постоянный поиск способов экономного использования оборудования. Группа участвует в принятии решений, касающихся фирмы в целом или ее подразделений, если эти решения затрагивают эту деятельность данной группы.

Для японских трудовых отношений характерен длительный рабочий день. В среднем мужчина проводит на работе 57,7 часа в неделю, больше американцев и европейцев на 10 часов. Более продолжительная рабочая неделя в значительной степени определяется системой оплаты труда, которая делится на три категории: базовая ставка, сверхурочная и премиальная. Базовая ставка обычно устанавливается на достаточно низком уровне, а сверхурочные и премии, которые можно менять более свободно, используются в виде «дополнительной оплаты». Они увеличиваются в период хорошей роста результатов хозяйственной деятельности и понижаются во время спадов. [2]

Формальные институты оплаты труда не допускают серьезной дифференциации. После вычета налогов средний оклад директора-распорядителя примерно в 10 раз превышает заработок самого низкооплачиваемого работника, тогда как в США – в среднем в 100 раз. [1]

В дополнение к этому частая ротация кадров в начальной стадии их карьеры благоприятствовала быстрому изучению усвоению идеологии компании и установлению крепких трудовых отношений, построенных на неформальных групповых институтах.

Именно по этому эффективное функционирование микрологистических систем построенных по принципу «точно в срок» потребовало особой конгломерации зачастую противоречивых для индивидуально мотивированных европейцев и американцев формальных и неформальных институтов, соединяющих индивидуальную инициативу человеческого потенциала каждого работника и «соперничающую кооперацию» и «семейный пожизненный найм».

Опыт известных автомобилестроительных компаний, как «Дженерал моторс» (США), «Рено» (Франция) и ряда других фирм, внедривших систему «Канбан» или отдельные элементы, показывает, что она дает возможность уменьшить производственные запасы на 50%, а товарные запасы – на 8%. При этом значительно ускоряется оборачиваемость оборотного капитала и повышается качество продукции. [1]

Это еще раз подтверждает то, что любой вновь вводимый институт должен быть адаптирован к условиям существующей институциональной среды .

### ЛИТЕРАТУРА

Магомедов А.М. Институты и институциональные потоки логистической системы // Управление экономическими системами (электронный научный журнал), 2012, № 12.

Синго С. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства \Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2010. – 312с.

**Почко Е.О.**

УО «Брестский государственный технический университет»  
thepochkos@mail.ru

## ОПЫТ СОЗДАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ В ЕВРОПЕ

Общепризнанное определение логистического кластера было дано М. Портером: «кластер – это сконцентрированные по географическим признакам группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в конкретных отраслях, которые конкурируют, но вместе с тем ведут общую деятельность.»

Логистический кластер – представляет собой агломерацию независимых рыночных субъектов, оказывающих специализированные логистические услуги: 3PL, транспортировку, складирование, экспедирование; промышленных предприятий, осуществляющих логистические операции по физическому распределению готовой продукции, а также дистрибьюторов, осуществляющих мероприятия по движению сквозного материального и сопутствующих потоков в рамках цепи поставок.

Кроме того логистические кластеры включают фирмы, обслуживающие специализированных логистических субъектов. В комплекс, оказываемых ими услуг могут входить: обслуживание и ремонт транспортных средств, поставка программного обеспечения, специализированные юридические, страховые услуги, услуги по стандартизации, дорожно-строительные работы, международные финансовые услуги, санитарно-эпидемиологический и ветеринарный контроль и т. д.

Логистические кластеры обладают многими преимуществами промышленных кластеров. К таким преимуществам можно отнести рост производительности за счет общих ресурсов и доступности поставщиков; улучшение качества человеческого капитала, включая обмен знаниями; высокий уровень доверия среди компаний, входящих в кластер; доступ к трудовым ресурсам, обладающим узкоспециализированными знаниями, а также учреждениям образования и подготовки кадров; и субъектам, генерирующим знания: университетам, консалтинговым фирмам и аналитическим центрам.

Однако, логистические кластеры, обладают и другими характеристиками, которые делают их уникальными с точки зрения формирования кластеров и их вклада в экономический рост.

Логистические операции, осуществляемые в рамках логистического кластера, могут сопровождаться положительным эффектом масштаба (например, при унимодальных и смешанных перевозках); они обеспечивают свободный переток мощностей для складирования и транспортировки; и способны координировать деятельность поставщиков во время колебаний рыночного спроса.

Логистические кластеры могут формироваться на основе общности интересов, например общего рынка или сферы деятельности; географической близости; долгосрочных и налаженных взаимосвязей.

Затраты на создание логистического кластера включают затраты на создание кластера как упорядоченную и организованную в какое-либо коммерческое объединение совокупность организаций; затраты на развитие инфраструктуры и ее поддержание; затраты на отдельные проекты и программы такого кластера.

Финансирование создания кластера, как правило, осуществляется за счет бюджетных средств или стержневого предприятия.

Финансирование инфраструктуры и отдельных проектов в кластерах осуществляется как на основе смешанного финансирования – взносы предприятий-участников кластеров и бюджетного финансирования (распространено в Германии), так и в отсутствие или с минимальным участием бюджетных ресурсов (наиболее свойственно Великобритании).

Одним из ярких примеров логистических кластеров является кластер в Роттердаме. Так, для повышения осведомленности о важности логистики для голландской экономики «Объединение голландских предпринимателей» выдвинуло в качестве своего лозунга: «Голландия - это логистика». Как и в Сингапуре, который занимает первое место в мире по международному индексу эффективности логистики, реэкспорт составляет порядка 50 % общего голландского экспорта. Стоит подчеркнуть, что Голландия была центром торговли на протяжении веков. Примечательно, что Голландская Ост-Индская компания была первой многонациональной компанией, оперирующей сотнями судов, курсирующих между Азией и Европой ещё в 16 веке. Сегодня благодаря политике свободной торговли, проводимой в рамках Европейского союза, наличию образованной и многонациональной рабочей силы, а также возможности проведения разнообразных финансовых операций страна поддерживает торговые традиции, создавая несколько мощных логистических кластеров по всей Голландии. По опубликованному в 2014 г. Всемирным Банком Международному Индексу эффективности логистики Голландия занимает 2 место в мире. Крупнейшим логистическим кластером является кластер, созданный на базе порта в Роттердаме.

Так, Роттердам является самым загруженным контейнерным портом в Европе. Помимо нескольких крупных операторов терминалов, порт включает в себя три логистических парка: Eemhaven, Maasvlakte и Botlek. В то время как поставщики логистических услуг в Botlek специализируются на материалопопотоке, состоящем в основном из химических веществ (чистого топлива, пищевых масел и этанола), Eemhaven и Maasvlakte расположены рядом с крупными контейнерными терминалами (среди прочих, терминал ECT Home на Eemhaven и терминала ECT Delta в Maasvlakte). Земля Eemhaven принадлежит муниципалитету Albrandswaard, в то время как владелец земли Maasvlakte является Порт Роттердам. Оба парка подключены к европейской периферии по шоссе, железной дороге, внутренним водным путям, что позволяет эффективно распределять материалопопотоки из Роттердама в Европу. Имеющаяся грузовая железнодорожная линия используется для перемещения контейнеров от порта Роттердам в Дуйсбург, железнодорожным узлом в Германии недалеко от голландской границы.

Бурное развитие логистических кластеры получили в Испании. Одним из наиболее динамично развивающихся кластеров является кластер в Сарагосе - столице Арагона. Это пятый по величине город в Испании, расположенный почти на равном расстоянии от четырех крупнейших городов Испании: Мадрид, Барселона, Валенсия и Бильбао, а также центров концентрации промышленности в Тулузе, Франция. Логистический кластер в Сарагосе PLAZA (Platforma Logística de Saragosa) представляет собой уникальное явление, он был задуман Правительством Арагона в начале 2000-х в ответ на необходимость диверсификации экономической базы региона от своей зависимости от крупного завода Opel. Он был построен с нуля с инвестициями в высокоскоростные дороги, железнодорожные интермодальные сооружения, был расширен аэропорт, и сформированы вспомогательные услуги. В результате Сарагоса стала ключевым звеном, соединяющим Пиренейский полуостров и материковую Европу. PLAZA работает как внутренний порт, связывающий средиземноморские порты Барселоны, Таррагона и Валенсии, и атлантические порты Бильбао и Хихона.

Примечателен немецкий опыт формирования логистических кластеров. Транспортно-логистический кластер Франкфурт-на-Майне развился на основе транспортной системы города, находящегося вблизи пяти из шести крупнейших городов земли Гессен, сосредоточивших резиденции немецких и иностранных банков со всего мира, Европейский Центральный Банк и Немецкую биржу.

В регионе расположены Дармштадтский университет технологий; Дармштадтский университет прикладных наук, который известен выдающимися достижениями в области инженерии и информатики. Также здесь находится Европейский центр управления космическими полетами, Центр исследования тяжелых ионов и Немецкая служба погоды, которая играет важную роль в обеспечении безопасности полетов для Франкфуртского аэропорта.

В силу территориальной близости основных экономических центров и развитых транспортных коммуникаций, регион Рейн-Майн представляет собой социально-экономически интегрированную высокоурбанизированную структуру.

Логистический кластер во Франкфурте располагает пассажирским и грузовым секторами. Главный вокзал Франкфурта является одним из самых загруженных железнодорожных вокзалов Германии. Франкфурт является главным центром сети ICE высокоскоростных железнодорожных пассажирских сообщений в Германии. Ежедневно вокзал принимает 11 и отправляет более 1100 поездов. По пассажиропотоку вокзал Франкфурта – наравне с Мюнхеном и уступает только Гамбургу.

Как грузовой хаб Франкфурт занимает 1-е место в Европе и входит в первую десятку в мире. Город находится на стыке автомагистралей по линиям север-юг и восток-запад и имеет сеть автодорог, отличающуюся высокой пропускной способностью. Кроме того, Франкфурт имеет и собственный порт. Отсюда суда имеют прямой выход в Бельгию, во Францию, в Нидерланды и в Швейцарию, а через канал Рейн-Майн-Дунай - к Северному морю и к Черному морю.

Местные компании предлагают и реализуют полный диапазон логистических услуг: от планирования и строительства логистических объектов и систем до консультативного обслуживания процессов управления движением потока материалов/грузов и менеджмента цепочки поставок. Превосходная инфраструктура местных компаний информационных технологий помогает предприятиям логистики в установке систем электронной обработки данных достаточной мощности, учета потоков товаров с указанием времени и принятия необходимых мер безопасности. Экспедиторские фирмы охватывают своим ассортиментом весь спектр услуг по логистике. Помимо этого есть компании, специализирующиеся на определенных видах услуг – транспортных, курьерских, по доставке или экспресс-доставке посылок.

Имеется как сеть провайдеров классических дистрибьюторских услуг, так и компаний по организации и реализации возврата товаров/грузов, их сортировке и комиссованию, а также call -центры.

Располагая площадью величиной в 2,76 млн. кв. м, регион Франкфурт, наряду с Гамбургом, имеет самый крупный объем недвижимости, используемой для выполнения логистических функций. Предлагаемый ассортимент охватывает все – начиная от простых складских помещений и кончая сложнейшими специализированными устройствами и объектами.

Транспортно-логистический кластер Падборг развился на пограничном переходе между Данией и Германией. Небольшой датский город Падборг, скорее поселок, с железнодорожной станцией местного значения в 1920 году оказался на границе Дании и Германии и постепенно вырос в крупный транспортный хаб.

В 1973 г. Дания вступила в ЕС и объемы операций в Падборге еще более возросли. В 1974 г. была введена в строй следующая через Падборг автомагистраль E45 и в течение следующих двадцати лет наблюдалось мощное развитие автотранспортных перевозок, которое вывело автомобильный транспорт на доминирующую позицию в Падборге, в то время как железнодорожные перевозки упали не только относительно но и абсолютно.

В настоящее время около 5000 грузовиков ежедневно заняты в транспортно-логистических операциях в Падборге. К 2007 г. Падборг стал крупнейшим транспортно-логистическим кластером в Дании, а в области логистики продовольственных товаров вышел на первую позицию в северной и центральной Европе.

Положительный опыт развития логистических кластеров может быть использован в нашей республике.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гриценко, С. И. О развитии транспортно-логистических кластеров в Украине // Российское предпринимательство. – 2008. – № 5 Вып. 2 (111). – с. 134–137. – <http://www.creativeconomy.ru/articles/12305/>
2. Connecting to Compete 2012: Trade Logistics in the Global Economy / The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank [Electronic resource]. – Access mode –[[http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI\\_2012\\_final.pdf](http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI_2012_final.pdf)]. – Date of access: 20.02.2013.
3. The Logistics Performance Index and Its Indicators
4. [http://pi.worldbank.org/sites/default/files/LPI\\_Report\\_2014.pdf](http://pi.worldbank.org/sites/default/files/LPI_Report_2014.pdf)
5. Port of Rotterdam Annual Report. (2005). Retrieved from <http://www.portofrotterdam.com/en/Portauthority/finance/Documents/Annual%20report%202005.pdf>

**Сухонос Н.И.,**

Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина, г. Брест, Республика Беларусь  
koshel-n@mail.ru

### СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ В ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКЕ

Транспортная логистика является одним из самых перспективных и быстрорастущих направлений современной логистики не только за рубежом, но и в Республике Беларусь. Ключевая роль ее связана с тем, что без транспортировки невозможно продвижение материального потока. Транспортная логистика позволяет значительно сократить транспортные затраты и оптимизировать маршрут движения транспортных средств.

Транспортную логистику можно определить как сферу деятельности, охватывающую три области. Во-первых, это процесс планирования, организации и осуществления рациональной и недорогой доставки (перевозки) грузов (товаров) от места их производства и до мест потребления. Во-вторых, это контроль за всеми транспортными и другими операциями, возникающими в пути следования грузов с использованием современных средств телекоммуникации, информатики и других информационных технологий. В-третьих, предоставление соответствующей информации грузовладельцам.

Новый подход к транспорту как к составной части более крупной системы привел к целесообразности рассмотрения всего процесса перевозки: от грузоотправителя до грузополучателя, включая грузопереработку, упаковку, хранение, распаковку и информационные потоки, сопровождающие доставку. Это вызвало необходимость формирования транспортно-логистической системы. В отличие от транспортной системы, которая предполагает рассмотрение комплекса различных видов транспорта, находящихся в зависимости и взаимодействии при выполнении перевозок, добавление термина «логистическая» означает необходимость рассмотрения сквозной оптимизации транспорта от отправителя до получателя грузов с целью минимизации временных и стоимостных затрат. Согласно проекту Закона Республики Беларусь «О логистической деятельности» под транспортно-логистической системой понимается совокупность потребителей и производителей услуг, а также используемые для их оказания системы управления, транспортные средства, пути сообщения, сооружения и иное имущество.

Транспортно-логистическая система – это динамическая сложная система, выполняющая транспортно-логистические операции в максимальном соответствии с требованиями клиентов при минимальных временных и стоимостных затратах, включающая следующие подсистемы:

- 1) различные виды транспорта (автомобильный, железнодорожный, водный, воздушный, трубопроводный);
- 2) субъекты транспортно-логистической инфраструктуры (логистические операторы и организационные структуры, связанные с выполнением логистических операций по всем видам транспорта);
- 3) объекты транспортно-логистической инфраструктуры (транспортные пути всех видов транспорта, транспортные узлы, контейнерные терминалы, центры логистических услуг и т. п.);
- 4) логистические потоки, сопровождающие материальный (финансовый и информационный) поток.

Формирование транспортно-логистической системы позволит значительно повысить надежность и эффективность оперативного планирования на всех фазах перевозочного процесса и получить синергетический эффект. Основным ус-

ловием появления синергетического эффекта является наличие системы. Все элементы системы, взаимодействуют друг другом и, в процессе переплетения их функциональных проявлений, появляется эффект, который способствует качественному и количественному изменению свойств системы.

Синергия – суммирующий эффект взаимодействия двух или более факторов, характеризующийся тем, что их действие существенно превосходит эффект каждого отдельного компонента в виде их простой суммы.

Синергетический эффект – возрастание эффективности деятельности в результате интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта.

Синергетический эффект воздействует на конкретные конечные данные системы. Если говорить о транспортно-логистической системе, то здесь синергетический эффект выражается в экономии затрат, получении дополнительной прибыли и других показателей, которые не обязательно можно свести только к количественным. Положительный синергетический эффект в транспортной логистике создается за счет:

- экономии затрат на строительство складов снабжения, сбыта, комплектации и т. п. в результате сокращения уровня запасов;

- экономии за счет уменьшения затрат на хранение и учет запасов;

- сокращения объема погрузочно-разгрузочных операций при поступлении сырья и материалов в переработку непосредственно «с колес»;

- сокращения потерь грузов вследствие уменьшения времени на их транспортирование и хранение;

- сокращения времени обслуживания на всех фазах перевозки, так как реализация принципа доставки «точно в срок» сопровождается повышением скорости движения материальных потоков;

- получения прибыли или дохода транспортным элементом при освоении дополнительного объема перевозок в течение планового периода за счет ускорения оборота подвижного состава является;

- повышения надежности и эффективности оперативного планирования на всех фазах перевозочного процесса за счет непрерывного информационного отслеживания материальных потоков. Этот эффект характеризуется исключением потерь из-за нарушения регулярности поступления информации в пункт назначения груза. Следствием нарушения регулярности получения оперативной информации являются задержка в составлении оперативного плана работы грузополучателя на величину и задержка в обслуживании поступающего подвижного состава;

- повышения уровня сервиса.

Таким образом, синергетический эффект транспортной логистики напрямую воздействует на конкурентоспособность соответствующего сектора страны, а развитие транспортно-логистической системы позволит сформировать оптимальную схему организации, финансирования и использования транспортных систем.

**Фурс М.В.**, к. ф. н., доцент

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»,

г. Гродно, Республика Беларусь

mihailfurs@mail.ru

## **ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Под транзитным потенциалом страны понимается совокупность экономических, организационных, технико-технологических, кадровых и других ресурсов для осуществления транзита грузов через ее территорию.

Республика Беларусь не обладает достаточными собственными топливно-энергетическими и сырьевыми ресурсами, поэтому транзитный потенциал в настоящее время становится важнейшим фактором развития национальной экономики.

Географическое положение страны предопределило ее роль в качестве транзитной дорожной державы: республика находится на перекрестке основных транспортных маршрутов, связывающих государства Западной Европы с Востоком, регионы Черноморского побережья со странами Балтийского моря.

С одной стороны транзит способствует интеграционным процессам, с другой – стимулирует развитие национальной экономики путем создания новых рабочих мест и привлечения инвестиций.

Важнейшим условием формирования транзитного потенциала является уровень развития транспортного комплекса страны, который занимает исключительно важное место в жизнеобеспечении ее многоотраслевой экономики.

На начало 2013 года в Республике Беларусь насчитывалось 10,3 тыс. организаций транспорта, в которых трудилось 255 тыс. человек, или более 6% от численности работников всех организаций Республики Беларусь. [1] Доля транспорта в валовом внутреннем продукте (ВВП) Республики Беларусь составляет 7,1% [2, с. 267]. По величине выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуг на одного среднесписочного работника «транспорт» среди видов экономической деятельности занимает третье место.

В Республике Беларусь транспортный комплекс страны представлен железнодорожным, автомобильным, воздушным, водным и трубопроводным видами транспорта, находящимися во взаимодействии и взаимозависимости, обеспечивая эффективное использование основных транспортных маршрутов.

Особое внимание в стране уделяется развитию дорожной транспортной сети, как важнейшему элементу логистической инфраструктуры.

Территорию Республики Беларусь пересекают 2 трансевропейских транспортных коридора: с запада на восток – под номером II «Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород» (автомобильная дорога М-1/Е 30 Брест – Минск – граница Российской Федерации), протяженностью по территории республики 610 км; с севера на юг – под номером IX «Хельсинки–Санкт-Петербург/Москва–Киев–Кишинев» (Автомобильная дорога М-8/Е-95 граница Российской Федерации – Витебск – Гомель – граница Украины), протяженностью по территории Беларуси 456 км с ответвлением IXB «Гомель – Минск – Вильнюс – Клайпеда – Калининград», протяженностью 468 км.[3].

В настоящее время протяженность автомобильных дорог общего пользования Республики Беларусь составляет более 86 тыс. км. При этом к республиканским автомобильным дорогам относится около 15,8 тыс. км, к местным – 70,9 тыс. км. В том числе в их общей протяженности на долю автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием приходится 83,4% или 74,9 тыс. км [2, с. 369]. Плотность автомобильных дорог на 1000 км<sup>2</sup> территории республики составляет 360,9 км. В России данный показатель равен 54,3 км на 1000 км<sup>2</sup>, в Польше – 897 км, в Украине – 275 км на 1000 км<sup>2</sup>. Сеть автомобильных дорог сформирована с учетом дальнейшего развития экономики страны, социальных потребностей населения и практически не требует строительства новых направлений за некоторым исключением.

В 2013 году протяженность железнодорожных путей общего пользования составила 5483 км, в том числе протяженность электрифицированных участков – 899 км, или 16,4% от общей протяженности. Плотность белорусских железных дорог составляет 26,4 км на 1000 км<sup>2</sup>.

Трубопроводный транспорт включает газопроводы и нефтепроводы с ответвлениями, которые широко используются для транспортировки нефти, газа и нефтепродуктов. Нефтепроводы представлены мощными, высокопроизводительными системами «Дружба» (Куйбышев–Унеча–Мозырь–Брест, Унеча–Полоцк, Мозырь–Броды–Ужгород, Полоцк–Вентспилс); Сургут–Полоцк [4, с. 100]. Общая протяженность магистральных нефтепроводов, проходящих через территорию Республики Беларусь составляет 2983 км.

Для оценки работы транспорта используются такие показатели, как объем перевезенных грузов и пассажиров, грузооборот и пассажирооборот.

В 2013 году всеми видами транспорта было перевезено 456,7 млн. тонн грузов, что на 27,7 млн. тонн (или на 5,7%) меньше, чем в 2012 г. В том числе перевозки грузов железнодорожным транспортом уменьшились по сравнению с 2012 г. на 13,7 млн. тонн или на 8,9% и составили 140,0 млн. тонн. Трубопроводным транспортом перевезено 134,2 млн. тонн грузов, что на -2,3% меньше, чем за предыдущий период. Перевозки грузов автомобильным транспортом также снизились по сравнению с 2012 г. на -6,0% и составили 177,9 млн. тонн. Водным транспортом перевезено в 2013 г. 4,5 млн. тонн грузов, что на 12,3% больше, чем в предыдущем году. Перевозки грузов воздушным транспортом по отношению к 2012 г. остались неизменными и составили 0,01 млн. тонн.

В общем объеме перевезенных грузов наибольший удельный вес занимали перевозки автомобильным видом транспорта: в 2012 г. их доля в общем объеме перевезенных грузов составила 39,1%, в 2013 г. – 39,0%. В 2013 году на долю трубопроводного, автомобильного и железнодорожного транспорта приходилось 99,0 % общего объема перевозок. На долю водного транспорта в 2013 г. пришлось 1,0%, что на 0,2% больше, чем в 2012 г. Наименьший удельный вес в общем объеме перевезенных грузов на протяжении исследуемого периода занимали грузы, перевезенные воздушным транспортом, в 2013 г. их удельный вес составил 0,003%.

В 2013 г. грузооборот по всем видам транспорта составил 128042 млн. т. км, что на 3642 млн. т. км или на 2,8% меньше, чем в 2012 г. Уменьшение грузооборота организаций обусловлено изменением грузопотоков на трубопроводном, железнодорожном и автомобильном транспорте. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается уменьшение грузооборота воздушного транспорта на 20,6%, железнодорожного – на 9,4% и водного – на 37,3%. Грузооборот автомобильного транспорта по сравнению с 2012 г. увеличился на 3,9% и составил 22893 млн. т.км.

В течение данного периода в общем объеме грузооборота наибольший удельный вес занимал трубопроводный транспорт. В 2013 г. его доля увеличилась по сравнению с 2012 г. на 1,4% и составила 47,9%. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. удельный вес грузооборота железнодорожного транспорта снизился на 2,5%. В общем объеме грузооборота в 2013 г. удельный вес водного транспорта составил 0,1%, удельный вес воздушного транспорта 0,03%.

В 2013 году всеми видами транспорта было перевезено 2430,0 млн. чел., что на -14,5 млн. чел. (или на -0,6%) меньше, чем в 2012 г. В том числе уменьшились пассажирские перевозки железнодорожным транспортом на -1,1%, автомобильным – на -1,9%. Наибольший удельный вес в общем объеме пассажироперевозок занимает автомобильный транспорт – 57,9%, наименьший – воздушный и водный транспорт – 0,1% и 0,01% соответственно.

В 2013 г. пассажирооборот по всем видам транспорта составил 25904 млн. пас. км, что на 742 млн. пас. км (или на 2,9%) больше, чем в 2012 г.

В общем объеме пассажирооборота наибольший удельный вес занимали железнодорожный (34,7%) и автомобильный (38,8%) виды транспорта. В 2013 г. удельный вес водного транспорта составил 0,01%, что в два раза меньше, чем в предыдущем году, удельный вес воздушного транспорта – 9,6% (на 1,5% больше, чем в 2012 г.)[5].

В качестве одной из ведущих функций национальных транспортных систем является транспортный транзит. Международный транзит рассматривается в качестве разновидности экспорта транспортных услуг, предоставляемых национальными компаниями грузовладельцу и перевозчику при следовании груза и транспортного средства по территории страны.

Экспорт транспортных услуг в 2013 г. составил 3,8 млрд. долл. США, что на 6,5% больше, чем в 2012 г. В экспорте транспортных услуг наибольший удельный вес занимают услуги железнодорожного (29,8%), автомобильного (29,6%) и трубопроводного транспорта (24,4%).

В 2013 году экспорт транспортных услуг превысил импорт в 2,7 раза (3,8 млрд. долл. США и 1,4 млрд. долл. США соответственно). Положительное сальдо внешней торговли транспортными услугами составило более 2,3 млрд. долл. США, что на 15% выше уровня 2012 года [5].

В 2012 г. объем доходов от транзита составил 3003,0 млн. долл. США, что превысило объем, достигнутый в 2011г. на 23% (или на 114,94 млн. долл. США).

В 2012г. автомобильным транспортом транзитом было перевезено 14,89 млн. тонн грузов, что на 12% больше, чем в 2011г. и на 33% больше по сравнению с 2010 г. Главным образом это грузы, которые перевозятся в/из Российской Федерации. Доходы от выполнения резидентами международных автомобильных перевозок через территорию Республики Беларусь составили 493,9 млн. долларов США (16,4% от общего объема доходов от транзита).

В 2012г. количество транзитных поездок иностранных грузовых автомобилей увеличилось на 143651 ед. или 10% по сравнению с 2011г. и на 451607 ед. или 42% к уровню 2010г.

Объем транзитных перевозок грузов железнодорожным транспортом в 2012 г. сократился по сравнению с 2011 г. на 10%, по сравнению с 2010 г. на 0,4% и составил 45,4 млн. т. Отрицательная динамика связана с переориентацией части российских экспортных грузов из портов Литвы и Латвии в порты Ленинградской области, а также снижением спроса на сырьевую продукцию, экспортируемую из России в страны ЕС. При этом получено доходов на сумму 552,9 млн. долларов США (18,4% от общего объема доходов от транзита). Увеличились объемы перевозок транзитных грузов из Литвы (на 12%), Эстонии (на 46%), Казахстана (на 19%), Польши (на 39%), Германии (на 18%), Чехии (на 13%). В 2013 году Белорусской железной дороге удалось увеличить объем транзита на 1,2 млн. тонн, или на 2,7% в сравнении с 2012 годом, который составил 46,7 млн. тонн.

Транзит российского природного газа через территорию Беларуси в 2012 г. составил 43,8 млрд кубометров. В том числе по газотранспортной системе ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» было транспортировано 15,3 млрд кубометров, по белорусскому участку российского газопровода «Ямал-Европа» – 29 млрд кубометров. Доходы Беларуси от транзита нефти в 2012 года составили 271,1 млн. долларов США (9% от общего объема доходов от транзита), от транзита газа – 461,8 млн. долларов США (15,4% от общего объема доходов от транзита) [6].

В 2012 г. воздушным транспортом было выполнено 210,2 тыс. транзитных полетов, при этом доходы от транзита составили 188,3 млн. долларов США (6,3% от общего объема доходов от транзита). В 2013 г. число транзитных полетов в воздушном пространстве Республики Беларусь достигло 221,3 тыс. и по сравнению с предыдущим годом возросло на 5%.

Несмотря на столь оптимистичные показатели реализации транзитного потенциала страны, положительное сальдо внешней торговли транспортными услугами в 2013 г. по отрасли не выполнены такие показатели, как объем перевозок грузов (95,2%), пассажиров (99,4%), грузооборот (96,7%), при том, что индексы по указанным показателям и в 2012 г. к 2011 г. были ниже 100%.

Низким остается индекс развития логистики, который позволяет оценить технологические факторы, влияющие на развитие транзитного потенциала. По данным Всемирного банка, Беларусь по данному показателю в 2012 г. занимала только 91 место в мире. Из шести элементов, выбранных на основе последних теоретических и эмпирических исследований и практического опыта специалистов, занимающихся логистикой в международных грузоперевозках самый низкий по субиндексу «таможня», по которому индекс снизился с 2,67 в 2007 г. до 2,24 в 2012 г. и страна опустилась на 121 место. Далее идут «своевременность поставок» (114 место, индекс снизился с 3,00 до 2,87), «отслеживание прохождения грузов» (98 место, снижение с 2,71 до 2,58). В то же время, Беларусь улучшила позиции по показателю «качество логистической инфраструктуры» (65 место, рост с 2,63 до 2,78), «качество и компетентность» (89 место, рост с 2,13 до 2,65), «международные перевозки» (107 место, рост с 2,13 до 2,58) [7].

Данные факты свидетельствуют о несовершенстве и ряде проблем, существующих в транспортной отрасли республики, они же и являются сдерживающим фактором реализации транзитного потенциала страны.

Одним из существенных препятствий на пути развития международных транспортных перевозок, является низкий уровень развития транспортной логистики. По официальным данным, сейчас в Беларуси реализуется 46 инвестиционных проектов по созданию логистических центров, в эксплуатацию введены лишь 12 объектов [8, с. 38]. Практически все логистические центры выполняют распределительные или дистрибуционные функции. Нет ни одного центра, который в основном бы занимался транзитными грузами и международными потоками. Несовершенным остается таможенный контроль и скорость таможенного оформления товаров. Решением этой проблемы является внедрение современных автоматизированных систем с использованием электронного обмена информацией между таможенными органами и участниками внешнеэкономической деятельности.

В целях совершенствования работы таможенных органов необходимо обеспечить улучшение инфраструктуры международных пунктов пропуска, освоение современных технологий и технических средств, модернизацию таможенного администрирования. Существенному усовершенствованию подлежит таможенное законодательство, многие нормы которого создают не только неудобства в работе, но и риски.

В области развития автомобильного транспорта остается проблемным вопрос обновления подвижного состава. После отмены транспортного сбора, при наличии которого обновление автобусов составляло более 10% и в отдельные годы более 1000 автобусов в год, темпы обновления значительно упали. В 2012 году автотранспортными предприятиями республики приобретено только 125 автобусов, в 2013 году – около 413 [5]. Вместе с тем вопросы обновления должны быть увязаны с эффективностью использования подвижного состава.

С целью создания условий для дальнейшего динамичного развития национальной экономики, обеспечения безопасности и обороноспособности страны, реализации социальной политики государства и дальнейшего повышения деловой



активности населения необходимо: осуществление модернизации дорог на всех направлениях международных транспортных коридоров; повышение технического уровня республиканских дорог, соединяющих г. Минск с областными центрами; строительство обходов некоторых городов; развитие сети местных дорог; строительство объектов придорожного сервиса с целью повышения транзитных возможностей и привлекательности белорусских дорог для развития иностранного туризма; повышение качества дорожных работ на основе внедрения достижений научно-технического прогресса и развития дорожно-строительной индустрии.

Предстоит выполнить большой объем работы по гармонизации гражданских и транспортных кодексов, уставов и других законодательных и нормативных правовых актов стран ЕЭП в части обеспечения равных возможностей по выполнению международных автомобильных перевозок, а также их унификацию с законодательством стран ЕС.

Для развития железнодорожного транспорта необходимо усилить маркетинговые ходы по привлечению грузопотоков за счет внедрения индивидуальных подходов в работе с грузообладателями и проведения гибкой тарифной политики. В области транспортно-логистического обслуживания необходимо продолжить совершенствование предоставления комплексных услуг на железнодорожных транспортно-логистических объектах, включая расширение использования электронного документооборота, внедрение современных технологий и технического оснащения этих объектов, расширение оказания транспортно-экспедиционных услуг в отделениях дороги

Как следует из вышесказанного, на пути реализации транзитного потенциала в Республике Беларусь препятствием выступает множество проблем, связанных с несовершенством нормативно-правовой базы; существенным отличием транзитной инфраструктуры по техническим, технологическим и организационным параметрам нашей страны от стран европейского союза, существующей тарифной политикой и рядом других причин.

В ближайшие годы предстоит напряженная работа по обеспечению экономики республики и населения качественными и доступными транспортными услугами за счет внедрения инновационных, инвестиционных проектов, технического и технологического перевооружению объектов транспорта и транспортной инфраструктуры, совершенствования нормативно-правовой базы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Информационно-аналитический портал «Нефть России» [Электронный ресурс] / Транзит газа через Беларусь – Режим доступа: <http://www.oilru.com/news/399783/>. – Дата доступа: 14.02.2014.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Транспорт. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 25.11.2013.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь // Статистический ежегодник Республики Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2013.
4. Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Международные транспортные коридоры. – Режим доступа: <http://mintrans.gov.by/>. – Дата доступа: 20.12.2013.
5. Министерство транспорта и коммуникаций Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Пресс-центр. – Режим доступа: <http://mintrans.gov.by/>. – Дата доступа: 18.02.2014.
6. Рыбик, К. Транзитная дыра / К. Рыбик // Дело. – 2013. – №9. – С. 38-44.
7. Сухонос, Н.И. Транспортный комплекс Республики Беларусь и транзитный потенциал: состояние, развитие и перспективы / Н.И. Сухонос // Вестник. – 2012. – №1. – С. 96-102.
8. Connecting to Compete 2007: Trade Logistics in the Global Economy / The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank [Electronic resource]. – Access mode – [<http://siteresources.worldbank.org/Resources/lpi-report.pdf>]. – Date of access: 12.02.2014.

**Хаврукова С. В.**, магистрант

УО «Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого»,  
г. Гомель, Республика Беларусь  
[havrukova@bk.ru](mailto:havrukova@bk.ru)

### РЕГИОНАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ)

Мировой опыт свидетельствует о том, что одним из важнейших факторов экономического роста государства является формирование рациональной логистической системы, охватывающей различные сферы деятельности. Динамичное развитие транспортно-экспедиционной и логистической отраслей обеспечивает повышение надежности движения товаров по всей логистической цепочке от производителя до потребителя и потому способствует полноценной интеграции государства в систему международных торговых отношений.

Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года (далее – Программа) предусматривает равномерный охват территории Республики Беларусь сетью территориальных и региональных транспортно-логистических и оптово-логистических (торговых) центров, а также строительство многофункциональных логистических центров, создаваемых за рубежом. При этом количественно-качественная насыщенность конкретного региона перспек-

тивными логистическими объектами в Программе оптимизирована с учетом ключевых факторов: географическим положением и экономическим потенциалом региона, развитостью транспортных узлов, соотношением промышленных и торговых объектов, объемом спроса на комплексное транспортно-экспедиционное обслуживание и т. д. [2].

Гомельская область является крупнейшей в Республике Беларусь: площадь ее территории – около 40,4 тысяч квадратных километров, что составляет пятую часть территории страны. Гомельская область имеет идеальное стратегическое расположение – в восточной части граничит с Российской Федерацией, в юго-восточной – с Украиной, при этом находится на пересечении трех транспортных коридоров, соединяющих Европу и Азию: 9-й Критский коридор (Хельсинки – Санкт-Петербург – Витебск – Гомель – Киев (Одесса) – Бухарест) и две автомобильные магистрали (М-10 и М-5).

Важными во внутриреспубликанских перевозках являются магистрали Брест-Пинск-Лунинец-Калинковичи-Гомель и Витебск-Орша-Могилев-Гомель: близко подходя в ряде мест к судоходным рекам Припять и Днепр, а также к железным дорогам, они дают возможность частично разгрузить речной и железнодорожный транспорт от перевозок грузов на короткое расстояние в сторону соответствующих городов [1]. Кроме того, проходящая в южной части Республики Беларусь широтная магистраль Брест-Пинск-Лунинец-Калинковичи-Гомель, соединяет ряд важных промышленных центров с сельскохозяйственными районами, позволяет разгрузить более напряженную дорогу Брест-Минск-Москва.

Межгосударственное значение магистрали Брест-Пинск-Лунинец-Калинковичи-Гомель и меридиальной магистрали Витебск-Орша-Могилев-Гомель, включенной в 9-й Критский коридор, определяется их транзитным потенциалом в направлениях Российская Федерация-Беларусь-Польша-страны Западной Европы и Украина-Беларусь-Российская Федерация.

Среди транспортных линий, пересекающих Республику Беларусь диагонально, с юго-востока на северо-запад, важная роль отводится железной дороге Гомель-Бобруйск-Минск-Молодечно и ответвлению 9-го Критского коридора (в т.ч. автомагистраль М-5). Они соединяют кратчайшим путем крупные промышленные центры Украины с государствами Балтии и по объему перевозок занимают одно из ведущих мест. Эти магистрали обеспечивают доступ отечественных и зарубежных производителей к морским портам Балтийского моря.

Согласно статистическим данным, в Гомельской области в 2010 году перевезено 54,4 млн. тонн грузов, из них почти 13 млн. тонн – автомобильным, 40 млн. тонн – железнодорожным, около 2 млн. тонн водным транспортом. Однако стратегически выгодное географическое положение Гомельского региона позволяет значительно увеличить эти цифры, в том числе и благодаря созданию разветвленной транспортно-логистической системы.

Учитывая транзитный и логистический потенциал Гомельской области, изначально Программой была сформулирована необходимость выделения трех участков для строительства транспортно-логистических центров (Гомель, Мозырь, Жлобин) и двух участков для строительства логистических центров (оба – в Гомеле, один из них – логистический центр РУП «Белтаможсервис»). Необходимость строительства ТЛЦ в Жлобине и Мозыре обоснована выделением эти городов как характеризующихся наибольшими зарождающимися и погашающимися грузопотоками экспортно-импортных грузов, формирующийся в этих городах грузопоток экспортных грузов должен консолидироваться с транзитным грузопотоком строящихся региональных транспортно-логистических центров [2]. Целесообразность же размещения региональных ТЛЦ общего пользования в г. Гомеле обоснована его территориальным расположением в месте прохождения международного транспортного коридора (ответвления 9-го Критского коридора – ветвь А (Клайпеда-Гомель) и ветвь В (Калининград-Гомель)), наличием развитых транспортных узлов, концентрацией крупных промышленных и торговых объектов, наличием организаций, специализирующихся на оказании услуг по транспортно-экспедиционному обслуживанию и возрастающему спросу на транспортно-логистические услуги.

В настоящее время в Гомельской области действует только один логистический центр – филиал РУП «Белтаможсервис», открытый на базе имущественного комплекса ОАО «Гомель-АТЭП» в июне 2013 года и оказывающий широкий спектр услуг по логистическому аутсорсингу (транспортные, складские, информационные, экспедиционные, страховые услуги и услуги таможенного представителя). Кроме того, осуществляется активный поиск инвестора для участия в проекте по строительству логистического центра класса «А» на территории СЭЗ «Ратон» (г. Гомель) площадью 200 гектаров [3]. Региональный транспортно-логистический центр планируется разместить в 15 километрах от г. Гомеля на пересечении транспортных магистралей Санкт-Петербург-Одесса и Брест-Брянск. Размещение ТЛЦ на территории СЭЗ позволит инвесторам воспользоваться преференциями, действующими в свободной экономической зоне.

Таким образом, мы можем заключить, что основы по формированию транспортно-логистической системы Гомельской области заложены и их необходимо развивать и совершенствовать, параллельно преодолевая объективно существующие проблемы, характерные и для транспортно-логистического комплекса Республики Беларусь в целом. Сформулируем наиболее актуальные проблемные области, присущие Гомельской транспортно-логистической системе на современном этапе формирования и развития.

1. Длительность таможенного оформления, что не привлекает потенциальных клиентов ТЛЦ. Так, по показателю «таможня» в рамках индекса LPI Республика Беларусь ухудшила свои позиции на 71 пункт, сместившись с 50-го места в 2007 г. на 121-е в 2012 г. Поскольку РУП «Белтаможсервис» в настоящее время является ведущим логистическим оператором не только в Гомельской области, но и в целом по республике и создавалось в 1999 г. именно с целью усиления государственного контроля на рынке таможенных услуг, то поиск эффективных решений в этой сфере должен привести к существенным положительным результатам.

2. Преобладание на рынке транспортно-логистических услуг 1PL- и 2PL-провайдеров, т.е. логистических операторов, предоставляющих «короткие» услуги (транспортировка, хранение) – как правило, это мелкие организации. 3 PL-провайдеров, предоставляющих комплекс транспортно-логистических услуг, немного, и они не способны охватить весь рынок. 4PL-провайдера, способного управлять цепями поставок, запасами, потоками в Гомельской области, в частности, и в Республике Беларусь, в целом, нет.

3. Отсутствие дополнительных логистических услуг, несоответствие их мировым стандартам приводит к проблеме низкой загруженности региональных логистических центров (около 40%) по сравнению региональными центрами соседних стран (Гданьск (Польша) – около 70%, Вильнюс (Литва) – 65%, Шереметьево (Россия) – 81%).

4. Разрешительная система, по-прежнему действующая, в т.ч. и со странами-участницами Таможенного Союза, приводит к тому, что уже к середине года транспортно-экспедиционные компании (особенно небольшие) испытывают сложности с закрытием договоров на перевозку грузов, т.е. транзитный потенциал региона не реализуется, казна государства не получает дополнительные средства.

5. Трудности, связанные с привлечением инвестора на строительство логистических центров, недостаточность инвестиций в развитие инфраструктуры.

Таким образом, развитие транспортно-логистической системы Гомельской области в силу ее выгодного географического положения является перспективным направлением в рамках формирования единого логистического пространства Республики Беларусь. Комплексное преодоление объективно существующих проблем, позволит в полной мере использовать потенциальные возможности региона, являющегося неотъемлемой частью республиканской логистической системы, и, в конечном счете, будет содействовать повышению показателей макроэкономической эффективности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Еловой, И.А., Кухарчик, А.А. Коммерческая география Республики Беларусь: Пособие по дисциплине «Коммерческая география». – Гомель: БелГУТ, 2002. – 127 с.

2. О Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 29 августа 2008 г. № 1249 [Электронный ресурс] // Нац. центр правовых актов Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 12.03.2014.

3. Создание транспортно-логистического центра на территории свободной экономической зоны «Гомель-Ратон» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mintrans.gov.by/rus/invest\\_proekt/gomel\\_raton](http://mintrans.gov.by/rus/invest_proekt/gomel_raton) – Дата доступа: 12.03.2014.

## РАЗДЕЛ 4.

## КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Фатеев В.С., д.э.н., профессор

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»,  
г. Гродно, Республика БеларусьКЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД, ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОЙ, ИННОВАЦИОННОЙ И ДРУГИХ ВИДАХ ПОЛИТИКИ

Обзор научных публикаций по экономике, управлению, экономической географии и смежным с ними научным направлениям позволяет сделать вывод, о том, что кластерная тематика, в частности, тема использования кластерного подхода в качестве инструмента регулирования социально-экономического развития, как на национальном, так и на региональном, локальном уровнях, активно изучается и обсуждается исследователями в последние три десятилетия. Однако кластерная концепция появилась не на пустом месте, и её теоретические истоки просматриваются гораздо раньше, в частности, в разработанной Д.Рикардо ещё в начале XIX ст. теории сравнительных преимуществ [1, с. 25]. Часто в качестве теоретического истока кластерной концепции специалистами отмечается известная работа А. Маршалла «Принципы экономической науки» (Principles of Economics, 1890-1891), в которой он объяснил причины концентрации малых и средних предприятий в рамках промышленных районов [34, с. 14; 20, с. 11 и др.].

Многие российские и другие специалисты из стран, появившихся на так называемом постсоветском пространстве, при сравнении различных форм территориальной организации производства нередко проводят параллели между современными кластерами и территориально-производственными комплексами (ТПК), что, впрочем, не мешает тем же авторам находить между первыми и ТПК как общие признаки, так и многочисленные отличия [20, с. 24–27].

В публикациях, подготовленных под эгидой ОЭСР, отмечается, что во многих развитых странах мира в течение 1990-х годов кластерная концепция очень активно использовалась в качестве основы при разработке государственной политики. Поэтому последняя часто так и называлась – «кластерная политика». Затем у государственных чиновников и ученых наблюдалась своеобразная «кластерная усталость» (cluster fatigue), и уже считали, что кластерная политика как бы вышла из политической моды. Тем не менее, более поздние исследования показывают, что и на национальном, и на региональном уровне кластерный подход продолжает находиться в центре внимания при разработке официальных документов в ряде стран, несмотря на то, что сформулированным в них положениям уже не дают название «кластерная политика» [1, с. 24].

Следует согласиться с мнением группы специалистов из Института региональных инновационных систем (Санкт-Петербург) о том, что отсутствие единства в трактовке понятия «кластер» и множественность интерпретаций кластерной концепции стало причиной использования разнообразных практических подходов к кластерной политике. Как показывают их исследования, часть западных аналитиков считает, что кластерная политика как таковая не существует, по крайней мере, в виде четко определенного набора политических инструментов (как, например, инвестиционная политика): «Кластерные стратегии и программы используют меняющийся набор различных подходов и инструментов и обычно содержат никогда не повторяющиеся сочетания аналитических приемов и политических методов, часто заимствованных из других областей политики. В этой связи важно понять, каким образом кластерные политики собирают ключевые аспекты других областей, таких как промышленная политика, инновационная и технологическая политика, политика регионального развития и т. д.» [4]. На основе обобщения опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности в ряде стран отмеченная выше группа специалистов выделила следующие политические формы, которые может принимать кластерный подход:

- отдельная политика с четко определенной стратегией и выделенным бюджетом, которая охватывает ряд промышленных секторов и различные аспекты развития кластеров;
- политика, сфокусированная на некоторых аспектах развития кластеров, таких как сетевые взаимодействия среди бизнеса или между бизнесом и исследовательскими организациями;
- политика, которая является элементом других стратегий экономического развития;
- общая цель в серии других несогласованных мероприятий, нацеленных на конкретную отрасль [там же].

По вопросу о том, какой способ формирования кластеров более эффективен – «сверху вниз» или «снизу вверх», эксперты Генерального директората по предприятиям Европейской комиссии отстаивают следующий вывод: «... политика по отношению к кластерам должна основываться скорее на поддержке публичными органами власти зарождающихся и существующих кластеров нежели на попытках создавать их с нуля. На самом деле рождение и развитие кластеров – длительный управляемый рыночными силами процесс, растягивающийся на десятилетие и более. Политика по отношению к кластерам в основном должна обеспечивать каркас для диалога и сотрудничества между фирмами, а также для взаимодействия малых предприятий, НИИ и вузов, государственных и неправительственных организаций на локальном, национальном, европейском и международном уровне. Таким образом, государственный (публичный) сектор должен ограничивать себя, выступая в роли катализатора» [5, с. 11]. Тем не менее, роль публичного сектора в кластеризации экономики в современных государствах весьма высока, и на национальном и региональном уровне от него в большей степени требуются активные и скоординированные действия в рамках инновационной, региональной, промышленной и других видов политики в следующих областях:

- выявление недостатков рыночного механизма и с учетом их переработка политики воздействия на входящие в кластер фирмы;
- внедрение структур управления кластерами;
- установление связей между исследовательскими центрами, университетами и промышленностью;
- реализация соответствующих образовательных и тренинговых программ с целью гармонизации человеческих ресурсов и потребностей кластера;
- создание платформы для объединения в сети и обмена информацией, в основном для трансграничных кластерных инициатив;
- обеспечение стратегической информацией кластеров;
- реализация совместных маркетинговых инициатив;
- обеспечение кластера специализированной инфраструктурой (коммуникационной, транспортной, промышленными зонами);
- предоставление широкого спектра финансовых инструментов (венчурные фонды, схемы взаимного кредитования, соглашения о субконтрактах) [там же].

Шведские специалисты из Центра стратегий и конкурентоспособности (Стокгольм) на основе результатов выполненного в 2006 г. обзора 1400 кластеров, включая большую базу данных о 450 кластерных инициативах по всему миру [6], сформулировали ряд интересных, в отдельных случаях неожиданных выводов.

Во-первых, социальным контекстом формирования кластерных инициатив (КИ) в странах с развивающейся и переходной экономикой является, как правило, меньший уровень доверия между предприятиями, а также между предприятиями и органами власти, чем в странах с развитой экономикой.

Во-вторых, если в развитых странах при разработке кластерных инициатив основное внимание фокусируется на высокотехнологичных производствах, то в развивающихся – на предприятиях традиционных отраслей. Страны с переходной экономикой, как и следовало ожидать, занимают промежуточное положение, и в числе их приоритетов кластеризация предприятий с различным технологическим уровнем.

В-третьих, неожиданным оказался вывод шведских специалистов о том, что в странах с развитой экономикой основную нагрузку финансирования кластерных инициатив несет правительство. Бизнесу в финансировании и реализации КИ, как правило, отводится побочная роль. В развивающихся странах КИ в основном поддерживаются международными донорскими организациями и консультантами. Определенную роль играют также государственные органы, в то время как влияние частного сектора ограничено. В странах с переходной экономикой часть бремени международного финансирования несет на себе ЕС. В то же время эксперты отмечают следующую общую для стран с развивающейся и переходной экономикой тенденцию: влияние государственных органов в поддержке кластерных инициатив со временем снижается, а бизнеса – становится всё более важной [6, с. 6–7].

В российском опыте разработки кластерной политики и стратегий стоит выделить принятие в 2008 г. Минэкономразвития РФ Концепции кластерной политики в стране, в которой акцентировано внимание на трёх направлениях стимулирования процесса формирования кластеров: 1) содействие институциональному развитию кластеров; 2) меры, направленные на повышение конкурентоспособности участников кластера; 3) формирование благоприятных условий для развития кластера [7].

Стоит также рассмотреть некоторые формы (виды, типы) кластерной политики, проводимые на национальном и региональном уровне в различных государствах. Как показывают результаты исследования ряда специалистов, в настоящее время выделяется кластерная политика двух поколений. Политика первого поколения включает меры по поддержке кластеров в стране и регионе, а политика второго поколения базируется на хорошем знании о существующих кластерах и подразумевает индивидуальный подход к проблемам развития каждого кластера в отдельности. При этом государственные органы могут стимулировать развитие кластеров, проводя:

- «брокерскую» политику – обеспечивая проведение диалога и сотрудничества различных участников кластерной инициативы;
- политику стимулирования спроса, например, через размещение госзаказов, финансирование НИОКР, создания объектов транспортной, телекоммуникационной и иной инфраструктуры;
- развитие системы подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров, что особенно важно для кластеризации малых и средних предприятий;
- содействие установлению международных экономических связей, что также способствует устранению торговых барьеров, привлечению иностранных инвестиций, укреплению транспортной, телекоммуникационной и иной инфраструктуры и, в конечном итоге обеспечивает развитие межгосударственных кластеров;
- расширение общих рамочных условий, в которых развиваются кластеры, в том числе обеспечение макроэкономической стабильности, устойчивое функционирование рынков товаров, услуг и факторов производства и т. п. [2, с. 53–60].

В заключение следует отметить, что формирование эффективных кластеров, обеспечивающих рост конкурентоспособности большинства входящих в него предприятий и организаций – длительный процесс, который требует больших вложений из самых разных источников, в том числе из бюджетов различных уровней. В связи с этим эксперты ОЭСР на основе анализа международного опыта выделяют следующие три модели финансирования кластеров. Первая и самая слабая модель предусматривает ограниченные инструменты, побуждающие всех участвующих в развитии кластера акторов тратить на эти цели в общей сумме ежегодно менее 100 тыс. евро в расчете на один кластер. Вторая модель предусматривает совместные проекты участников кластера, в том числе «легкую» поддержку НИОКР в общей сумме

приблизительно от 100 тыс. до 1 млн. евро ежегодно в расчете на один кластер и на протяжении нескольких лет. Наконец, третья модель включает значительно большее по объему и длительности финансирование, в т.ч. «тяжеловесных» проектов НИОКР: на протяжении 10 лет в каждый кластер требуется ежегодно вкладывать свыше 1 млн. евро [1, с. 14].

Разумеется, что эти расчеты весьма приблизительные. Однако в целом они, на наш взгляд, могут быть использованы в качестве самых общих ориентиров, для того, чтобы оценить, насколько амбициозную в финансовом плане кластерную политику может себе позволить то или иное государство, и сколько по количеству объектов такой политики (кластеров) оно в состоянии «поднять».

Проведенный нами обзор специальной литературы по кластерной тематике также позволяет сделать вывод о том, что в мировой практике пока нет универсальных алгоритмов разработки, структуры, этапов, направлений и инструментов реализации кластерных политик и стратегий. Для каждой страны или региона, как и для различных этапов их развития, требуется свой индивидуальный набор указанных атрибутов. Тем не менее, многое из накопленного в мире опыта поддержки кластерных инициатив на международном, национальном и супранациональном уровнях может быть использовано государственными органами управления Беларуси и других стран, развивающихся на постсоветском пространстве, при определении кластерной составляющей различных государственных прогнозов, стратегий и программ.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Andersson, T. The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson, S. Schwaag-Serger, J. Sörvik, E.W. Hansson. – Malmö: IKED, 2004. – 250 p.
2. Final Report of the Expert Group on Enterprise Clusters and Networks [Electronic resource] / European Commission, Enterprise Directorate-General. – Brussels, 2003. – Mode of access: [http://www.dps.tesoro.it/cd\\_cooperazione\\_bilaterale/docs/6.Toolbox/13.Supporting\\_documents/1.Cluster\\_methodologies\\_casoni/2.Additional\\_doc\\_2/3.EU\\_final\\_rep\\_ExpGroup\\_Clusters.pdf](http://www.dps.tesoro.it/cd_cooperazione_bilaterale/docs/6.Toolbox/13.Supporting_documents/1.Cluster_methodologies_casoni/2.Additional_doc_2/3.EU_final_rep_ExpGroup_Clusters.pdf). – Date of access: 14.02.2012.
3. Ketels, C. Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies / C. Ketels, G. Lindqvist, Ö. Sölvell, Center for Strategy and Competitiveness. – Stockholm, 2006. – 38 p.
4. OECD Reviews of Regional Innovation: Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches. – Paris: OECD Publishing, 2007. – 296 p.
5. Колошин А. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров – [Электронный ресурс] / А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеева, В. Русинов // Политанализ.Ру, 2009. – Режим доступа [http://politanaliz.ru/articleprint\\_695.html](http://politanaliz.ru/articleprint_695.html). – Дата доступа: 08.02.2012.
6. Ленчук, Е.Б., Власкин, Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития России – [Электронный ресурс] / Е.Б. Ленчук, Г.А. Власкин, Экономический портал. – Режим доступа: <http://institutiones.com/strategies/1979-klasternyj-podhod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-rossii.html>. – Дата доступа: 14.02.2012.
7. Пилипенко, И.В. Проведение кластерной политики в России: Приложение 6 к Ежегодному экономическому докладу 2008 года Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» «Стратегия 2020»: от экономики «директив» к экономике «стимулов» – [Электронный ресурс] / И.В. Пилипенко, 2008. – Режим доступа: [http://www.biblio-globus.ru/docs/Annex\\_6.pdf](http://www.biblio-globus.ru/docs/Annex_6.pdf). – Дата доступа: 14.02.2012.

**Яшева Г.А.**, д.э.н., доцент

УО «Витебский государственный технологический университет»,  
г. Витебск, Республика Беларусь  
[gala-ya@list.ru](mailto:gala-ya@list.ru)

### МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

Экономический рост Беларуси пока не стал инновационным. Факторы инновационности в оценке глобальной конкурентоспособности в Беларуси находятся по оценке 2013/14 гг. на 104 месте из 148 стран [5, 10]. Источником экономического роста в наших странах по-прежнему являются не высокие технологии, а минеральные полезные ископаемые, экспортируемые в развитые страны мира. О сохранении экспортно-сырьевой направленности экономики говорят и низкие расходы на НИОКР. Так наукоемкость ВВП в 2011 г. составила 0,76 [4, с. 63]. Для поддержания экономической и научно-технической безопасности этот показатель не должен быть ниже 2%. Результативность инновационной деятельности в Беларуси довольно низкая. Так в Беларуси в 2011 г. доля новой продукции в общем объеме производства составила 14,0% [4, с. 155]. По сравнению со Швейцарией (24,9%), Германией (17,4%) – это невысокий уровень [9].

Как показывает мировой опыт, одним из эффективных методов экономического стимулирования инновационной деятельности является государственно-частное партнерство (ГЧП) в сфере науки и инновационной деятельности [8]. Значение механизмов ГЧП в решении задач инновационного развития экономики страны признано в Беларуси на государственном уровне, что нашло отражение в программных документах. Основным нормативным документом в этой сфере является Закон «О государственно-частном партнерстве», который в Беларуси еще не принят. Однако в проекте Закона Республики Беларусь «О государственно-частном партнерстве» не определены особенности отношений государственно-частного партнерства в инновационной сфере и механизмы его практической реализации.

ГЧП в инновационной сфере – это совокупность организационно-правовых отношений и действий государства и частного бизнеса, направленных на достижение целей инновационного развития на макро- и микроуровне посредством реализации проектов и программ в инновационной сфере. В рамках государственно-частного партнерства ключевая задача науки - новые разработки, миссия государства - создание рамочных условий, задача бизнеса - коммерциализация разработок.

Активизация инновационной деятельности в результате государственно-частного партнерства происходит по всем стадиям инновационного процесса. Факторами инновационной активности становятся: обмен знаниями, генерация идей, совместное финансирование исследований и разработок. Партнерские отношения государства и бизнеса требуют согласования интересов этих двух основных институтов современного общества и экономики.

Государственные программы инновационного развития в рамках государственно-частного партнерства могут иметь следующие основные направления:

- 1) объединение государственной и частной собственности в рамках значимых инновационных проектов на принципах доходности и возвратности;
- 2) поддержка малых и средних инновационных предприятий;
- 3) делегирование полномочий государства по предоставлению услуг (кадастровый и технический учет и т. д.) частному сектору;
- 4) создание особых экономических зон;
- 5) финансирование государством развития инновационной инфраструктуры;
- 6) трансфер результатов исследований и разработок, коммерциализация инноваций, полученных в государственном секторе.
- 7) создание инновационно-промышленных кластеров.

Инновационно-промышленный кластер представляет собой географически сконцентрированную группу взаимосвязанных организаций, специализирующихся на генерации и коммерциализации взаимосвязанных инноваций, включающая инновационных компаний-разработчиков и производителей, базирующихся на 5-ом и шестом технологическом укладе; поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг; группа, действующую вокруг центров идей и научных знаний (научно-исследовательских институтов, вузов, технопарков, бизнес-инкубаторов), взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом в результате синергетического эффекта, дополнительных выгод от внутрикластерной конкуренции и кооперации.

Мировой опыт подтверждает эффективность кластерного подхода к инновационному развитию экономик [3]. В Государственных программах Беларуси на 2011–2015 годы предусмотрено создание семи кластеров - химический, нефтехимический, агромашиностроительный, автотракторостроительный, химико-текстильный кластер, IT-кластер, кластер льна. Принятие в деловых и правительственных кругах Республики Беларусь кластерной концепции повышения конкурентоспособности экономики [1] ставит перед органами государственного регионального управления задачу разработки и реализации региональных кластерных программ в составе стратегии социально-экономического развития региона. Кластерные программы представляют собой мультипроект, включающий, например, проект создания деловой и кластерной инфраструктуры в регионе, проект организации определенного кластера (например, строительного, текстильного, туристического и др.), поэтому наиболее целесообразным методом планирования представляется метод проектного управления и финансирования. Региональные кластерные программы представляют собой инструмент реализации государственно-частного партнерства. Они основаны на соединении ресурсов государства и бизнеса, согласовании обязательств в рамках совместных проектов и разграничении ответственности сторон, взаимоувязке целей, совместном управлении.

Схема формирования отношений ГЧП в кластерных проектах представлена на рисунке 1.

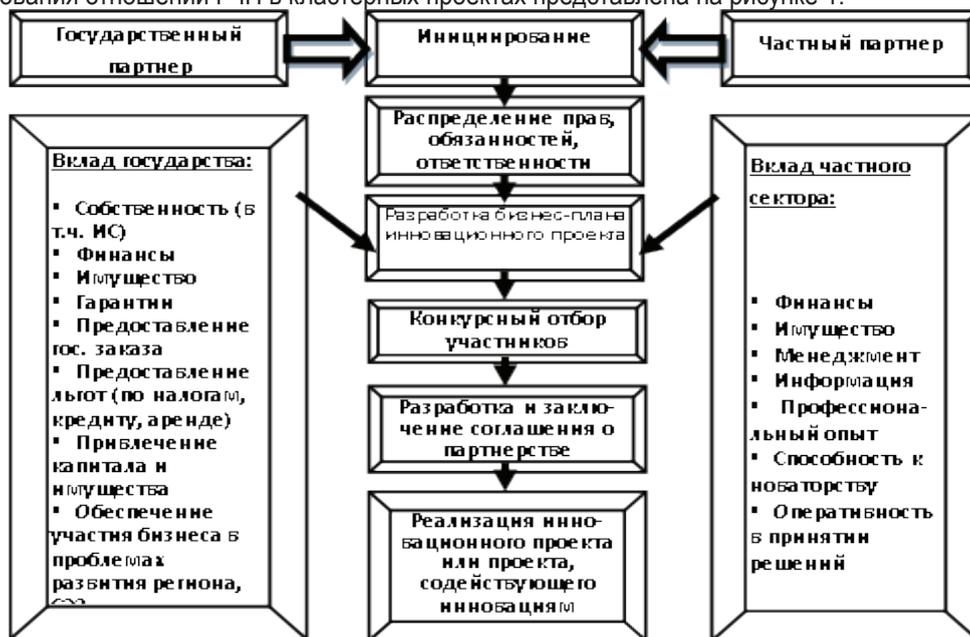


Рисунок 1. Схема формирования отношений ГЧП в кластерных проектах

Для реализации кластерной концепции предлагаются механизмы государственно-частного партнерства в создании субъектов инновационной инфраструктуры кластеров:

- проект создания центра кластерного развития;
- проект создания центра ГЧП;
- проект создания венчурного фонда;
- проект создания бизнес-инкубатора;
- проект создания центра стартап-школы;
- проект создания центра знаний;
- проект создания технопарка и др.

Организационно-финансовым инструментом реализации этих механизмов ГЧП в инновационном развитии экономики является государственно-частная программа. Адаптация методологии управления проектами PMBOK (Project Management Body of Knowledge) [2] применительно к рассматриваемой проблеме позволила разработать методику формирования региональной кластерной программы, которая может включать следующие кластерные проекты: развития кластерных инициатив, организации конкретного кластера в регионе, создания кластерной инфраструктуры, развития трансграничного сотрудничества кластеров, привлечения иностранного инвестора и организации интернационального кластера.

Методика включает следующие этапы и действия [7].

**1 Этап** – анализ предпосылок кластеров в регионе: анализ социально-экономических показателей и определение приоритетов региональной политики; статистический анализ инновационной активности в регионе; SWOT-анализ промышленности региона; анализ конкурентоспособности предприятий; идентификация и структурирование кластеров, анализ сетевого сотрудничества в выявленных кластерах, анализ конкурентоспособности кластеров.

**2 Этап** – определение идеи проекта: организация кластера в регионе.

**3 Этап** – планирование: анализ проблем, постановка целей, формулирование стратегий, разработка логико-структурной матрицы, а также графика мероприятий и поступления ресурсов. Предложена логико-структурная матрица кластерного проекта, включающая следующие разделы: общая цель; цели проекта/программы; результаты; мероприятия; ресурсы и расходы; индикаторы; предположения. Она является инструментом управления на каждой фазе проектного цикла.

**4 Этап** – финансирование: обоснование необходимых финансовых ресурсов (производится на основе логико-структурной матрицы) и источников финансирования. Предложены следующие источники финансирования региональных кластерных программ, которые выполняются в рамках ГЧП: местный бюджет (вкладом со стороны государственного сектора могут быть собственность, финансирование, оказание услуг, гарантии банкам, налоговые и иные льготы); средства предприятий и организаций кластера (в качестве вклада частного сектора выступают финансы, имущество, менеджмент, профессиональный опыт, способность к новаторству); средства международных организаций.

**5 Этап** – осуществление: организация выполнения программы, мониторинг программы. Предложено создать следующую организационную структуру управления программой: координационный совет (состоящий из специалистов комитета экономики облисполкома, некоммерческой организации кластеров, ученых, представителей международных донорских организаций), тематические группы для проведения анализа, разработки мероприятий, планирования расходов (состоящие из представителей субъектов кластера, ученых) и контролирующий орган (комитет экономики облисполкома). Определены: инструмент мониторинга (логико-структурная матрица, которая определяет логическую связь мероприятий и обеспечивает основу для распределения обязанностей по управлению и реализации каждого мероприятия); направления мониторинга (целесообразность и качество структуры программы, эффективность, роль результатов в достижении цели программы, возможность тиражирования идеи программы, устойчивость программы) и показатели мониторинга, которые определены по методологии сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard (BSC)). На основе методологии BSC, определены следующие направления оценки эффективности кластерного проекта и показатели их оценки:

- финансы (рост чистой прибыли на предприятиях кластера; средний уровень рентабельности совокупных активов; объем кредиторской задолженности предприятий кластера; количество убыточных предприятий в кластере);
- внутренние процессы (рост объема производства в кластере; рост производительности труда в кластере; объем экспорта кластера; объем инвестиций в основной капитал; количество созданных предприятий в кластере);
- клиенты (доля кластера в объеме промышленного производства региона; рост объема реализации в кластере; уровень конкурентоспособности ключевых продуктов в кластере; объем работ, выполненных научно-исследовательскими организациями для кластера; количество человек, прошедших целевую подготовку в учреждениях образования кластера);
- инновации, обучение и развитие персонала (количество человек, прошедших подготовку в рамках кластерных программ; количество инновационно-активных предприятий в кластере; объем инновационной продукции в кластере; доля инновационной продукции на ключевых предприятиях кластера; количество инновационных структур, входящих в кластер).

**6 Этап** – оценка: анализ выполнения целевых показателей; оценка конкурентоспособности кластеров; предложения по корректирующим действиям. Оценка конкурентоспособности кластеров проводится по методике автора [7, с. 97-100].

Государственными заказчиками региональных кластерных программ могут выступать облисполкомы, разработчиками могут быть научно-исследовательские, консалтинговые организации, высшие учебные заведения, центры поддержки предпринимательства, региональные агентства по экономическому развитию, центры маркетинга. Представленные методологические основы формирования и развития кластеров в региональной экономике позволят субъектам управления на всех уровнях разрабатывать и реализовывать стратегии, направленные на повышение эффективности регионального производства.

Для финансового обеспечения ГЧП в развитии кластеров предлагаются следующие формы взаимодействия: предоставление местными органами управления грантов на разработку новых технологий субъектам бизнеса из областного ин-



новационного фонда; частичное возмещение субъектам хозяйствования затрат на обучение и переподготовку персонала посредством предоставления субсидий из местного бюджета; предоставление государственных капитальных вложений на поддержку высокоэффективных инвестиционных проектов на конкурсной основе; предоставление государственных гарантий коммерческим банкам под инвестиционные проекты субъектов хозяйствования; финансирование проектов создания инновационной инфраструктуры в регионе; установление льготных ставок арендной платы за пользование имуществом, находящимся в государственной собственности; возмещение части издержек, связанных с реализацией проекта.

Таким образом, разработаны теоретико-методологические основы использования нового ресурса инновационного развития экономики – социального капитала, каким являются отношения государственно-частного партнерства. Использование предложенных механизмов государственно-частного партнерства в формировании и развитии инновационно-промышленных кластеров позволит бизнесу активизировать инновационную деятельность и получить дополнительные источники финансирования инноваций. Эффект для государства как второго партнера будет состоять в росте инновационного потенциала страны, улучшения макроэкономических показателей и национальной конкурентоспособности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь. Утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16.01.2014 № 27. [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>.
2. Мировой опыт развития инновационных регионов и инновационных территориальных кластеров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [ru.wikipedia/wiki/Инновационный\\_территориальный\\_кластер](http://ru.wikipedia/wiki/Инновационный_территориальный_кластер).
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник. – 2012. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [электронный ресурс]. – 2012. – Источник доступа: <http://www.belstat.gov.by>.
4. Романчук Я. Беларусь теряет конкурентоспособность // НИЦ Мизеса АЦ «Стратегия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://liberty-belarus.info/Tendentsii/Belarus-teryaet-konkurentosposobnost.html>
5. Сайт Министерства статистики и анализа Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>.
6. Теория управления проектами. // Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.prgman.ru/> – Дата доступа: 26.02.2008.
7. Яшева, Г. А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства: монография / Г. А. Яшева. – Витебск: УО «ВГТУ», 2010. – 373с.
8. Going global. The world of public private partnerships. [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: <http://www.cbi.org.uk/pdf/goingglobal0707.pdf>.
9. Innovation statistics. [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.
10. The Global Competitiveness Index 2012–2013 rankings. 2012. The Global Competitiveness Index 2013–2014 rankings. 2013. World Economic Forum [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: <http://www3.weforum.org/>.

**Antoni Kożuch**, Prof. dr habil.

The General Tadeusz Kosciuszko Military Academy of Land Forces in Wrocław.

Wrocław, Poland. E-mail [antoni.kozuch@gmail.com](mailto:antoni.kozuch@gmail.com)

**Ewa Książek**, Master of Management,

**Jan Długosz**, University in Częstochowa.

Częstochowa, Poland. E-mail [ewa-ksiazek2@wp.pl](mailto:ewa-ksiazek2@wp.pl)

## ROLA ŻRÓDEŁ FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO

Jednostki samorządu terytorialnego realizują szereg zadań publicznych, które wpływają na ich stan zagospodarowania oraz na poziom jakości życia lokalnej społeczności. Warunkiem zapewnienia realizacji zadań publicznych przez jednostki samorządu terytorialnego jest dysponowanie przez nie odpowiednio wysoką sumą środków finansowych, która pokryje koszty działalności bieżącej i nakłady inwestycyjne.

Obok tradycyjnych wewnętrznych źródeł finansowania inwestycji publicznych, nowe formy współpracy (partnerstwo publiczno-prywatne, leasing komunalny, factoring itp.) oraz bezzwrotne (dotacje, subwencje, fundusze europejskie) i zwrotne środki pieniężne (kredyty, obligacje komunalne) obejmujące zewnętrzne źródła finansowania, wpływają na rozwój lokalny poprzez współfinansowanie inwestycji publicznych.

Celem artykułu jest wskazanie roli jaką pełnią źródła finansowania działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego, wpływając na atrakcyjność i konkurencyjność regionu oraz służą zaspokajaniu potrzeb społeczności lokalnej.

Rozwój jednostek samorządu terytorialnego jest procesem powstawania na danym terytorium nowych wartości oraz jest nierozdzielnie związany z działalnością inwestycyjną. Inwestycje samorządowe same w sobie nie generują rozwoju gospodarczego ale wpływają na wzrost atrakcyjności danego obszaru i wpływają na większe zainteresowanie inwestorów [4] oraz na poziom jakości życia lokalnej społeczności.

W publicznym systemie finansowym zmiany przebiegają wolniej, są one uwarunkowane politycznie, a ich skutki widoczne i odczuwalne są w zmniejszeniu zakresu realizowanych zadań publicznych [11]. Działania, które stworzą korzystniejsze warunki zaspokajania zbiorowych potrzeb lokalnej społeczności poprzez poprawę wyposażenia infrastrukturalnego, ograniczenia bezrobocia, ochronę środowiska [9] i inne związane z tym inwestycje publiczne należy upatrywać w zmianach w finansowaniu usług publicznych [6].

Sytuacja ekonomiczna wymusza zmiany, prowadząc do działań mających dostosować jednostki samorządu terytorialnego poprzez wprowadzanie zmian w organizacji i zarządzaniu środkami publicznymi, zwłaszcza przy ich ograniczaniu [8] do poprawy efektywności zarządzania środkami publicznymi, a także poszukiwania innych źródeł finansowania inwestycji publicznych umożliwiających rozwój lokalny.

Działalność inwestycyjna jednostek samorządu terytorialnego stanowi jedną z podstawowych funkcji publicznych. Inwestycje samorządowe stanowią specyficzny rodzaj przedsięwzięć realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego, które w przewarżającej mierze wdrażane są na szczeblu gminnym. Działalność inwestycyjna polega na powiększaniu stanu i wartości mienia komunalnego poprzez inwestycje [2]. Złożoność problematyki związanej z procesem inwestycyjnym w gminach ukierunkowana jest na rozwiązywanie problemów społecznych i gospodarczych o charakterze bieżącym oraz rozwojowym mających wpływ na zaspokojenie potrzeb lokalnej społeczności [3].

Inwestycje są oznaką rozwoju. Ich realizacja wiąże się z wykorzystaniem znacznych nakładów finansowych, które są ponoszone w długim okresie, czego wynikiem jest powstawanie nowego zasobu majątku trwałego lub następstwo w poprawie stanu dotychczasowego [2].

Działalność inwestycyjną jednostek samorządowych można rozpatrywać jako przedsięwzięcia wielozadaniowe, jednozadaniowe złożone i jednozadaniowe proste [7]. Przedsięwzięcia wielozadaniowe stanowią duże inwestycje rzeczowe, które angażują znaczne zasoby kapitału, składają się z więcej niż jednego zadania, projektu czy procesu [1]. Stanowią podstawę rozwoju społeczno-gospodarczego, wpisaną w wieloletni plan inwestycyjny, stopniowo realizowany w rocznych budżetach [4] i obejmujący strategię rozwoju w danej jednostce samorządowej. Przedsięwzięcia jednozadaniowe złożone dotyczą nieznacznego zwiększenia skali dotychczasowej działalności inwestycyjnej jednostek samorządowych poprzez tworzenie nowych obiektów, nie wymagają zaangażowania wielu podmiotów. Natomiast przedsięwzięcia jednozadaniowe proste są krótkoterminowe, a ich celem jest utrzymanie dotychczas świadczonych usług publicznych na nie pogarszającym się poziomie [1].

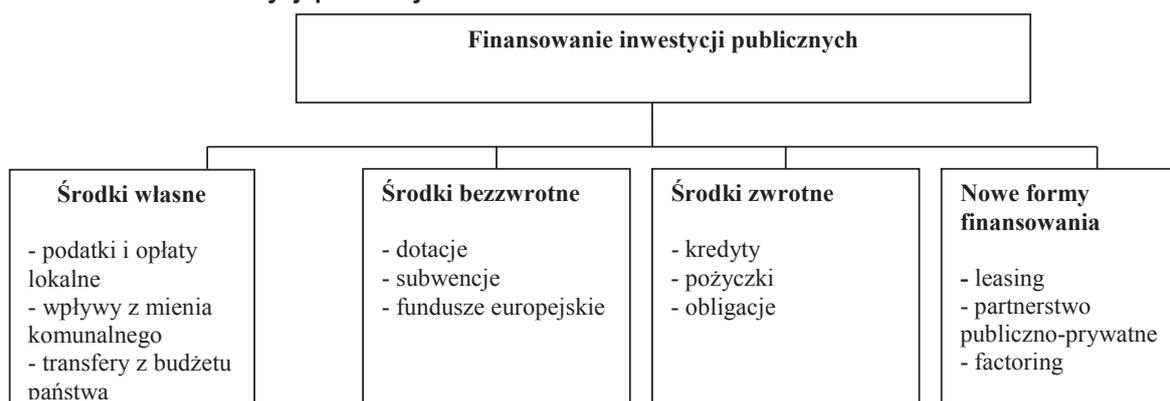
Zadania publiczne, których świadczenie usług wymaga kosztownych inwestycji, kapitału oraz umiejętnego wdrażania funkcji zarządzania winny być realizowane przy współpracy z podmiotami gospodarczymi [6]. Współpraca ta określana jako partnerstwo publiczno-prywatne ma charakter złożony, wymaga długookresowego zaangażowania kapitałów, jej efektem jest przedsięwzięcie inwestycyjne, czyli nowy składnik majątkowy, poprzez który zwiększa się skala dostarczanych usług oraz jakość [2].

Formy finansowania działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego są różne. Wybór źródła finansowania (rys. 1) jest podyktowany sytuacją ekonomiczną jaka występuje w jednostce samorządowej i to od niej zależy wybór źródła finansowania inwestycji.

Źródła finansowania inwestycji publicznych można podzielić na:

- wewnętrzne źródła finansowania,
- zewnętrzne źródła finansowania.

#### Rys. 1. Finansowanie inwestycji publicznych



Źródło: opracowanie własne na podstawie [10].

Wewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej pochodzą z nadwyżki budżetowej jednostki samorządu terytorialnego, jednak ich niewystarczalność spowalnia proces inwestycyjny. Do tej grupy środków finansowych zaliczamy opłaty i podatki lokalne oraz wpływy z tytułu gospodarowania mieniem komunalnym, a także transfery z budżetu państwa [5].

Udział zewnętrznych źródeł finansowania działalności inwestycyjnej jest bardziej widoczny a forma wyboru urozmaicona. Źródła te można podzielić na trzy formy, a mianowicie: środków bezzwrotnych, środków zwrotnych i nowych form finansowania działalności inwestycyjnej.

Bezzwrotne środki finansowe w postaci dotacji celowej i subwencje udzielane jednostkom samorządu terytorialnego odgrywają istotną rolę w finansowaniu działalności bieżącej JST, lecz nie są istotnym źródłem finansowania rozwoju [10]. Przeciwnieństwem są środki pomocowe (fundusze europejskie), które stanowią dla Polski niepowtarzalną szansę na realizację wielu kosztownych przedsięwzięć zarówno infrastrukturalnych, jak i związanych z rozwojem społeczności lokalnej [9].

Środki zwrotne jako źródła finansowania inwestycji publicznych w postaci zaciągniętych zobowiązań kredytowych oraz generowania obligacji przez jednostki samorządowe są podstawą do zwiększania środków na nowe lub rozpoczęte przedsięwzięcia inwestycyjne. Jednak ta forma pozyskiwania środków prowadzi do zadłużenia jednostek samorządowych, co nie wpływa korzystnie na rozwój na danym terytorium.

Tą stagnacyjną sytuację mogą uzdrowić nowe formy finansowania inwestycji publicznych: leasing, partnerstwo publiczno-prywatne czy factoring. Leasing jako nowa metoda finansowania zobowiązuje leasigobiorcę do wynajmu przedmiotu umowy na określony czas i z określoną opłatą zasilającą budżet lokalny. Natomiast partnerstwo publiczno-prywatne to długoterminowe przedsięwzięcie, angażujące inwestorów prywatnych w realizację inwestycji publicznych. Inwestor oraz jednostka samorządu terytorialnego w tej formie współpracy podejmują zarówno ciężar finansowania przedsięwzięcia, ryzyko towarzyszącemu w fazie realizacji jak i po zakończeniu inwestycji. Należący do tej grupy factoring komunalny, to mało znaczące źródło finansowania działalności inwestycyjnej, jednak jest wykorzystywany jako narzędzie do zarządzania płynnością finansową jednostek samorządu terytorialnego.

Sformułowanie priorytetowych zadań publicznych przez jednostki samorządu terytorialnego wynikają z nałożonej ustawowo konieczności zaspokojenia założonych potrzeb społeczności lokalnej, które winny być zweryfikowane z możliwościami i warunkami ich finansowania, w tym także z możliwościami pozyskania nowych źródeł finansowania działalności inwestycyjnej. Specyficzny charakter działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego często jest przyczyną wzrostu bieżących wydatków budżetowych, powodując w wielu przypadkach zadłużenie danej jednostki samorządu.

Dlatego pozyskiwanie zewnętrznych źródeł finansowania działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego winno mieć duże znaczenie dla zadłużonych samorządów. Dotychczas działalność inwestycyjna jednostek samorządowych uzależniona była od wielkości wykorzystywanych środków zwrotnych (kredyty, pożyczki, emisja papierów wartościowych). Zmiany jakie zachodzą w finansowaniu działalności inwestycyjnej jednostek samorządowych należy upatrywać we współpracy z podmiotami gospodarczymi (współpraca w formie partnerstwa publiczno-prywatnego) czy pozyskiwaniu środków z funduszy europejskich.

#### BIBLIOGRAFIA

1. Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska-Koczkodaj M., Metody analityczne w działalności jednostek podsektora samorządowego. Difin, Warszawa 2010.
2. Hajdys D.M., Uwarunkowania partnerstwa publiczno-prywatnego w finansowaniu inwestycji jednostek samorządu terytorialnego. Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2013.
3. Jaroński K., Finansowanie inwestycji komunalnych w Polsce w warunkach samorządności lokalnej. Monografie i Opracowania nr 523. Wyd. SGH, Warszawa 2003.
4. Kożuch A., Zarządzanie inwestycjami w gminie. „Współczesne Zarządzanie”, nr 4/2006.
5. Książek E., Kościelniak H., Źródła finansowania rozwoju w jednostkach samorządu terytorialnego [w:] W. Golnau, I. Seredocha (red.) Gospodarka i społeczeństwo w europejskiej perspektywie. Współczesne zarządzanie – uwarunkowania, kierunki rozwoju, perspektywy. Elbląska Uczelnia Humanistyczno-Ekonomiczna, Elbląg 2011.
6. Książek E., Partnerstwo publiczno-prywatne jako nowa forma współpracy partnera prywatnego z podmiotem publicznym [w:] P. Antonowicz (red.) Współczesne modele biznesu – diagnoza i perspektywy. Uniwersytet Gdański, Sopot 2011.
7. Michalak A., Finansowanie inwestycji w teorii i praktyce. WN PWN, Warszawa 2007.
8. Mikołajczyk Z., Zarządzanie procesem zmian w organizacjach. Wyd. GWSH, Katowice 2003.
9. Misterek W., Zewnętrzne źródła finansowania działalności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego. Difin, Warszawa 2008.
10. Rudzka-Lorentz C., Sierak J., Zarządzanie finansami jednostek samorządu terytorialnego [w:] A. Zalewski (red.) Nowe zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym. Wyd. SGH, Warszawa 2005.
11. Woźniak B., Zasady funkcjonowania i zakres publicznego systemu finansowego [w:] B. Pietrzak, Polański Z., Woźniak B. (red.) System finansowy w Polsce. WN PWN, Warszawa 2008.

**Ewa Książek**, Master of Management,  
**Jan Długosz**, University in Czestochowa.  
 Czestochowa, Poland. E-mail ewa-ksiazek2@wp.pl

**Antoni Kożuch**, Prof. dr habil.  
 The General Tadeusz Kosciuszko Military Academy of Land Forces in Wrocław.  
 Wrocław, Poland. E-mail antoni.kozuch@gmail.com

#### PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE A INWESTYCJE GMINNE

Rozwój lokalny jest niezwykle ważny pod względem ilościowym jak i jakościowym dla władz i społeczności lokalnych. Jednostki samorządu terytorialnego, których deficyt budżetowy oraz niewystarczalność środków własnych powodują brak możliwości finansowania nowych inwestycji, szukają rozwiązań we współpracy z partnerem prywatnym. Współpraca sektora publicznego z sektorem prywatnym może być wyznacznikiem wzrostu gospodarczego dla lokalnych obszarów oraz sposobem na oddłużenie samorządów w realizacji zadań gminnych o charakterze użyteczności publicznej.

Zmiany zachodzące w finansowaniu inwestycji publicznych mają odzwierciedlenie w nowej formie kooperacji, między podmiotem publicznym a partnerem prywatnym, w postaci partnerstwa publiczno-prywatnego.

Celem niniejszego opracowania jest próba teoretycznego ujęcia współpracy podmiotów publicznych z partnerem prywatnym i możliwości jej usprawnienia w jednostkach samorządu terytorialnego. Praca ma charakter poznawczy i aplikacyjny. Opracowanie oparto na literaturze przedmiotu, obserwacji i własnych przemyśleniach

Gminy jako najmniejsze jednostki samorządu terytorialnego, na które w wyniku transformacji systemowej w 1989 roku zostały przeniesione zadania ze szczebla centralnego w zakresie rozwoju gospodarczego, otrzymały uprawnienia do wykonywania zadań publicznych, służących do zaspokojenia potrzeb lokalnej społeczności. Rozwój gospodarczy oraz poprawa świadczonych usług jest możliwy poprzez sprawne zarządzanie usługami publicznymi wpisane w zarządzanie publiczne[5] a dokładniej wpisane w koncepcję nowego zarządzania publicznego (NPM), gdzie sektor publiczny przyjmuje metody i instrumenty zarządzania typowe dla sektora gospodarczego przy jednoczesnym założeniu ograniczenia biurokracji oraz rozszerzeniu elastyczności i nowych praktyk poprzez poszukiwanie rozwiązań umożliwiających rzeczywiste zarządzanie[3].

Wprowadzanie zmian w finansowaniu inwestycji oraz ewolucja w organizacji i zarządzaniu w jednostkach samorządu terytorialnego poprzez zarządzanie publiczne, obejmujące zarządzanie usługami publicznymi wymaga od władz lokalnych sprawnego wdrażania procesu decyzyjnego na wszystkich szczeblach zarządzania, a szczególnie na szczeblu strategicznym. Umożliwienie podmiotom gospodarczym uczestniczenia we współpracy na rzecz rozwoju lokalnego prowadzi do kumulowania środków (własnych) budżetowych jednostek samorządu terytorialnego (JST) i ich wydatkowaniu na wcześniej niedofinansowane zadania, inwestycje rozłożone w czasie.

Zasoby finansowe są jedną z najważniejszych podstaw działania jednostek samorządu terytorialnego tj. realizowania przez nie zadań publicznych zarówno bieżących jak i rozwojowych [4]. Dochody własne gmin są narzędziem do realizowania zadań o charakterze użyteczności publicznej, prowadzących do wdrażania projektów inwestycyjnych. Cechami projektów inwestycji publicznych są wysoka kapitałochłonność, prowadząca do ponoszenia przez samorządy znacznych nakładów finansowych oraz długi okres zwrotu inwestycji [2]. Samorządy gminne, które są zadłużone nie są w stanie, kontynuować rozpoczętych inwestycji oraz rozpoczynać nowych. Jednostki samorządu terytorialnego opracowując wieloletnie plany inwestycyjne określają źródła finansowania inwestycji. Angażowanie znaczących kwot ze środków publicznych na inwestycje gminne często w planach inwestycyjnych nie ma realnego pokrycia w stosunku do wartości projektu, co prowadzi do zaciągania zobowiązań przez jednostki samorządu terytorialnego.

Szansą na rozwój ekonomiczny, zaspokojenie potrzeb mieszkańców danej społeczności lokalnej oraz oddłużenie finansowe samorządów jest współpraca podmiotu publicznego z partnerem prywatnym w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP). Współpraca ta stwarza możliwość rozwoju lokalnego oraz przyczynia się do wzrostu gospodarczego [10] i podniesienia konkurencyjności samorządu gminnego w regionie.

Partnerstwo publiczno-prywatne jako nowa forma współpracy podmiotu publicznego z partnerem prywatnym, polega na kooperacji w realizowaniu zadań publicznych dotychczas realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego poprzez koprodukcję usług z sektora prywatnego [8]. PPP to przedsięwzięcie o charakterze użyteczności publicznej, w którym obie strony współpracy podejmują zarówno ciężar finansowania przedsięwzięcia, jak i ryzyko przy jego realizacji oraz po zakończeniu. Długoterminowe angażowanie się inwestorów prywatnych w realizację inwestycji publicznych, świadczenie usług lub zarządzaniu obiektami przy zastosowaniu podziału korzyści i zysków [14] winno mieć wyraz w większym zainteresowaniu sektora biznesu we współpracy w ramach PPP [6].

Współpraca podmiotu publicznego z partnerem prywatnym ma na celu zaspokojenie potrzeb niedofinansowanego sektora publicznego. Podmiot prywatny poprzez transfer zasobów organizacyjnych (ludzkich, finansowych, rzeczowych, informacyjnych) do sektora publicznego realizuje w jego imieniu zadania publiczne. Współpraca podmiotu publicznego z partnerem prywatnym poprzez połączenie kompetencji, zasobów, doświadczenia oraz z uwzględnieniem podziału ryzyka, związanego z realizacją przedsięwzięcia prowadzi do długoterminowej współpracy w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Ryzyko inwestycyjne związane z realizacją przedsięwzięć ma znamiona niepewności. Horyzont czasowy w długoterminowej współpracy PPP zwiększa ryzyko. Analiza rodzajów ryzyka i jego podział pomiędzy strony współpracy ma wpływ na dług publiczny, lecz dotyczy on tylko trzech rodzajów ryzyka, związanych z: budową, dostępnością i popytem przedsięwzięcia [7].

Przedmiotem partnerstwa publiczno-prywatnego jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyka pomiędzy podmiotem publicznym (jednostką sektora finansów publicznych)[11] i partnerem prywatnym (przedsiębiorca lub przedsiębiorca zagraniczny)[12].

Inwestycje w sektorze publicznym realizowane przez gminy dotyczą zaspokajania zbiorowych potrzeb wspólnoty [13]. Do dziedzin zarządzania (w ramach zadań własnych gminy) należą:

- zarządzanie w sferze gospodarczej,
- zarządzanie bezpieczeństwem publicznym,
- zarządzanie zdrowiem publicznym,
- zarządzanie edukacją,
- zarządzanie kulturą [5].

Inwestycje publiczne służące zaspokojeniu potrzeb lokalnej społeczności, utożsamiają się z charakterystycznymi cechami dla sektora publicznego. Są to:

- wszelkie etapy procesu inwestycyjnego są uzależnione od władz lokalnych i państwowych, które nie muszą być jedynym źródłem finansowania inwestycji, ale posiadają prawo weta,
- podstawową funkcją jest wspieranie inwestycji, korzystnej dla społeczności lokalnej,
- inwestycje nie związane z uzyskiwaniem finansowej rekompensaty (wyjątek projekty PPP finansowane przez partnera prywatnego generują zysk w postaci zwrotu kosztów poniesionych przez niego w terminie określonym w umowie o PPP),
- jakość i funkcjonalność inwestycji,
- kontrola i nadzór ze strony sektora publicznego w realizacji inwestycji w ramach PPP,

- konkurencja wśród regionów [1,2].

Wydatki inwestycyjne zaliczane są do wydatków majątkowych, obejmują budowę i rozbudowę infrastruktury oraz zakup środków trwałych[10].

Podmioty publiczne dla których rozwój gospodarczy jest priorytetem planują projekty inwestycyjne do realizacji w formule PPP lub koncesji.

Potrzeby samorządów lokalnych są różne. Współpraca dotyczy tych zadań publicznych, które były niedofinansowane lub nie realizowane z uwagi na deficyt budżetowy. Władze publiczne reprezentujące jednostki samorządów terytorialnych poszukują inwestorów do realizacji zadań z zakresu: rekreacji, turystyki, zaopatrzenia w wodę, budowy parkingów, budowy mieszkań komunalnych, budowy szkół czy żłobków, cmentarnictwa, itp.

O inwestorów zaczynają walczyć, obok miast wojewódzkich, najmniejsze jednostki samorządu terytorialnego – gminy. Obecnie w Polsce jest realizowanych 70 projektów w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego [9]. Największa inicjatywa inwestycyjna w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego realizowana jest w dużych miastach (wojewódzkich). Liczba projektów realizowanych przez gminy wynosi 24 inwestycje. Projekty te dotyczą takich zadań jak<sup>31</sup>:

- przebudowa Domu Opieki społecznej – gmina Kobylnica
- świadczenie usług zarządzania, utrzymania i eksploatacji zbiorowego zaopatrzenia w wodę, zbiorowego odprowadzania ścieków oraz prowadzenia remontów sieci wodociągowo-kanalizacyjnej – gmina Smołdzino
- uruchomienie linii przewozów regularnych dla dzieci do szkoły; zaprojektowania i częściowe sfinalizowanie przebudowy drogi gminnej – gmina Ustka
- budowa kotłowni na biomasę – gmina Piecki
- modernizacja systemu grzewczego kotłowni – gmina Ruciane-Nida
- koncesja na prowadzenie działalności zbiorowego zaopatrzenia w wodę i zbiorowego odprowadzania ścieków – gmina Kiszczowo
- termomodernizacja budynków użyteczności publicznej – gmina Karczew, gmina Radzionków
- zbiorowe odprowadzanie ścieków – gmina Brudzeń Duży, gmina Konstancin-Jeziorna
- budowa stacji gazowej wysokiego ciśnienia – gmina Książki
- budowa szkoły – gmina Zawoja
- zaprojektowanie, budowa i eksploatacja parkingu wraz z myjnią samochodową – gmina Sucha Beskidzka.
- obsługa w transporcie zbiorowym – gmina Łazy

Współpraca podmiotu publicznego z partnerem prywatnym w ramach umów o PPP w świadczeniu usług publicznych, jest nową metodą na realizację i finansowanie inwestycji publicznych pochodzących z zewnętrznych źródeł. Brak dostatecznych środków na finansowanie zadań własnych gminy, ma wpływ na zwolnienie tempa rozwoju gospodarczego. PPP daje możliwość samorządom lokalnym na skumulowanie środków własnych na inne przedsięwzięcia, które nie były wcześniej realizowane. Partner prywatny, który posiada odpowiednie środki finansowe, zasoby ludzkie i rzeczowe odciąża samorządy lokalne w realizacji inwestycji.

Przychylność władz lokalnych oraz wiedza z zakresu wdrażania projektów PPP, uczyni samorząd lokalny konkurencyjnym oraz wpłynie na rozwój gospodarczy państwa.

#### BIBLIOGRAFIA

1. Baldry D., The Evaluation of Risk Management in Public Sector Capital Projects, International Journal of Project Management, vol 16, issue 1, 1997;
2. Brzozowska K., Zarządzanie projektami inwestycyjnymi w sektorze publicznym. „Współczesne Zarządzanie”, nr 4/2006.
3. Kożuch A., Książek E., Local government management – an attempt to define the term and its scope [in:] «Management theory and studies for rural business and infrastructure development». Scientific Journal Vol 35, Nr 4. Press: ASU, Lithuania 2013.
4. Kożuch A., Teoretyczne aspekty zarządzania finansami lokalnymi [in:] Prawno-organizacyjne aspekty zarządzania w gminie. A. Kożuch, M. Stych (eds.). AJD Press, Częstochowa 2011.
5. Kożuch B., Zarządzanie publiczne. W teorii i praktyce polskich organizacji. Wydawnictwo Placet, Warszawa 2004.
6. Książek E., Kościelniak H., Źródła finansowania rozwoju w jednostkach samorządu terytorialnego [in:] Gospodarka i społeczeństwo w europejskiej perspektywie. Współczesne zarządzanie – uwarunkowania, kierunki rozwoju, perspektywy, W. Golnau, I. Seredocha (eds.). Elbląska Uczelnia Humanistyczno-Ekonomiczna, Elbląg 2011.
7. Książek E., Partnerstwo publiczno-prywatne [w:] Prawno-organizacyjne aspekty zarządzania w gminie. A. Kożuch, M. Stych (eds.). AJD Press, Częstochowa 2011.
8. Książek E., Partnerstwo publiczno-prywatne jako nowa forma współpracy partnera prywatnego z podmiotem publicznym [in:] Współczesne modele biznesu – diagnoza i perspektywy, P. Antonowicz (ed.). Uniwersytet Gdański, Sopot 2011.
9. Ministerstwo Gospodarki – Baza Projektów PPP ([http://bazapp.gov.pl/project\\_base/](http://bazapp.gov.pl/project_base/)) [11.03.2014]
10. Nogalski B., Szreder J., Walentynowicz P., Partnerstwo publiczno-prywatne jako szansa rozwoju lokalnego, bariery i korzyści [w:] Uwarunkowania funkcjonowania sektora publicznego. M. Oliński (eds.), Wyd. Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn 2006.
11. Ustawa z dnia 19 grudnia 2008r. o partnerstwie publiczno-prywatnym [Dz. U. Nr 19 poz. 100]
12. Ustawa z dnia 29 stycznia 2001 r. prawo zamówień publicznych [Dz.U. Nr 171, poz. 1058 z 2008r. z późn. zm].
13. Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym [Dz. U. Nr 16, poz. 95 z późn. zm.].
14. Żuk K., Działalność gospodarcza samorządu terytorialnego [in:] A. Miszczuk, M. Miszczuk, K. Żuk, Gospodarka samorządu terytorialnego. WN PWN, Warszawa 2007.

<sup>31</sup> Szczegółowy wykaz projektów [http://bazapp.gov.pl/project\\_base/](http://bazapp.gov.pl/project_base/)

**Арсенов В.В.**, к.т.н., доцент  
 Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
 г. Минск, Республика Беларусь  
 arsvv@list.ru

## КЛАСТЕРНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учитывая специфику белорусской модели экономического развития, которой присуща высокая роль государства в управлении экономикой и формировании приоритетов экономического развития, целесообразно на ближайший период создать механизм проведения государственной экономической политики в вопросах формирования кластеров. Кластерный принцип формирования инфраструктуры и обеспечения деятельности хозяйственных комплексов регионов позволяет оптимизировать деятельность различных инновационных компонентов путем формирования вертикальных и горизонтальных связей.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 утверждены Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь, а также мероприятия по ее реализации [1]. Концепция разработана в целях оценки имеющегося в Республике Беларусь потенциала и определения перспектив и организационно-экономического механизма стимулирования кластерного развития национальной экономики в 2013–2015 годах и на период до 2020 года. Целью государственной кластерной политики является создание условий для повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики посредством внедрения кластерной модели развития. Объединение региональных предприятий в кластерные образования будет способствовать повышению эффективности их деятельности в результате использования новых технологических возможностей на взаимовыгодной основе.

Реализация содержащихся в настоящей Концепции положений позволит создать благоприятные условия для кластерного развития экономики в Республике Беларусь, на регулярной и системной основе обеспечить формирование и реализацию государственной политики в этой сфере.

Разработанная автором классификация потенциальных кластеров Республики Беларусь представлена на рис. и включает следующие виды [2]:

- территориальные (региональные) производственные кластеры, в т.ч.:
- региональные межотраслевые кластеры;
- инновационно-промышленные кластеры;
- научно-инновационные кластеры.

Автор не претендует на однозначность и оригинальность классификации видов кластеров и будет использовать ее при дальнейшем изложении материала.

Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы предусмотрено содействие со стороны органов государственного управления формированию инновационно-промышленных кластеров [3]. Намечается формирование инновационно-промышленных кластеров на базе субъектов малого и среднего предпринимательства, заинтересованных в разработке и продвижении кластерных инициатив, а также реализации в дальнейшем кластерных проектов. В связи с этим предусматривается провести в течение 2014–2015 годов отбор и реализацию ряда пилотных кластерных проектов, направленных на формирование инновационно-промышленных кластеров по инициативе и на базе субъектов малого и среднего предпринимательства.



Источник – составлено автором на основании [2, 4]

**Рис. 1. Классификация потенциальных кластеров Республики Беларусь**

Кластеры, как правило, формируются там, где ожидается «прорывное» продвижение в области техники и технологии производства и последующего выхода в новые рыночные ниши, что потенциально может произойти в ближайшие годы в сфере аграрного производства в Беларуси [4]. В настоящее время одной из важнейших задач, стоящих перед АПК республики, является обеспечение устойчивого развития производства и стабильного экономического роста на основе применения инновационных методов повышения конкурентоспособности различных отраслей. Одним из методов решения вышестоящей задачи является создание территориально-производственных комплексов – кластеров, способных сконцентрировать вокруг себя значительные финансовые, технологические, инновационные и трудовые ресурсы, позволяющие обеспечить экономический рост и повышение конкурентоспособности отраслей АПК [7].

Инновационные кластеры в сфере АПК в мировой экономике включают в себя помимо предприятий НИОКР, сеть учреждений, поддерживающих агропромышленные инновационные предприятия, а также учреждения науки.

В аграрном производстве в основном новшества не связаны с необходимостью коренной перестройки сложившегося производственного процесса. Это позволяет ориентировать инновационные системы на территориальные (региональные) межотраслевые кластеры. Состав регионального межотраслевого кластера в АПК с элементами инфраструктуры представлен на рис. 2 [2]. Концепция создания кластеров в АПК предусматривает финансово-инвестиционную интеграцию, позволяет определить оптимальный вариант логистики – минимизировать транспортные расходы и оперативно решать текущие вопросы производства. Подчеркивая необходимость осознанного научно-обоснованного совершенствования системы управления АПК, следует иметь в виду доминанту государства в аграрной экономике.

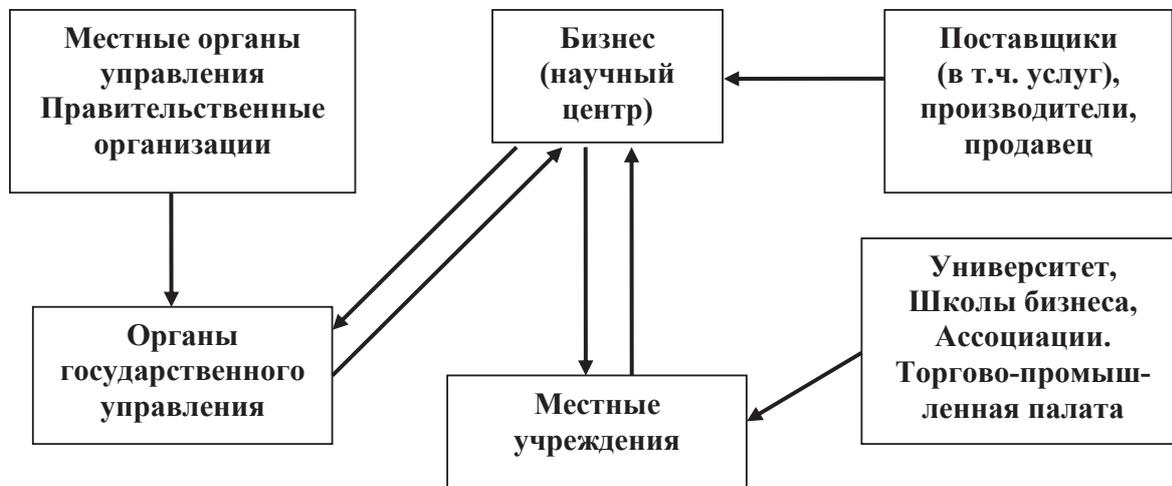


Рис. 2. Состав кластера в АПК с элементами инфраструктуры

У государства находится значительная доля аграрной собственности, в том числе земель сельскохозяйственного назначения; государственная регламентация деятельности хозяйствующих субъектов достаточно сильная, затрагивает такие вопросы как формирование объемов и структуры производства, установление цен и каналов сбыта продукции, доведение нормативов начисления заработной платы и т. д. В такой ситуации импульсы от субъектов хозяйствования, направленные на совершенствование механизма государственного менеджмента, имеют весьма ограниченную силу, и рассчитывать на самоорганизацию новой системы управления АПК не приходится.

Научные и эмпирические выводы убеждают, что сельское хозяйство Беларуси должно иметь выраженный интенсивный и целевой инновационный характер. Действующую в настоящее время модель организации АПК следует по-прежнему квалифицировать с одной стороны как переходную, а с другой - как поисковую.

Участниками агропромышленного кластера могут быть: сельскохозяйственные предприятия, предприятия сельскохозяйственного машиностроения, перерабатывающие предприятия пищевой индустрии, агропромышленные интегрированные комплексы, консалтинговые организации, научные институты, образовательные учреждения, органы власти, финансовые институты [2].

Между тем в реальности кластеры в Беларуси существуют пока с приставкой «потенциальный». Есть теоретические исследования, но отсутствует практика формирования кластеров, адаптированной к экономике Республики Беларусь.

Процесс интеграции в сельскохозяйственной отрасли находится на стадии межхозяйственной кооперации. Организации объединяются, в основном, с целью полного снабжения животноводческого комплекса или перерабатывающего производства исходным сырьем с целью увеличения объемов производства. Лишь отдельные кооперативно-интеграционные структуры, такие как ОАО «Агрокомбинат Дзержинский», ОАО «Гроднохлебопродукт», достигли более совершенного уровня развития.

К вертикально-интегрированным структурам с непрерывной технологической цепью – от получения сырья до сбыта готового продовольствия можно отнести ОАО «Управляющая компания холдинга «Агрокомбинат «Скидельский» [4].

В качестве перспективного развития ОАО «Управляющая компания холдинга «Агрокомбинат «Скидельский» автором предложена структура потенциального регионального межотраслевого кластера, состав которого представлен на рис 3.



Рис. 3. Интегрированная структура «потенциального» кластера «Скидельский»

Участниками агропромышленного кластера могут быть: сельскохозяйственные предприятия (поставщики сырья); предприятия сельскохозяйственного машиностроения (поставщики оборудования); перерабатывающие предприятия пищевой индустрии; агропромышленные интегрированные комплексы (корпорации); консалтинговые организации; научные институты, образовательные учреждения; органы власти; финансовые институты. Агропромышленные кластеры должны включать в себя сферу услуг, позволяющие приблизить продукцию и технологии к конечному потребителю, системы



банковского обслуживания. Это позволяет сделать сотрудничество более тесным, чтобы максимально ускорить выход на рынок, разделить на всех участников возможные риски и в некоторых условиях внедрить родственные технологии быстрее и на большей территории.

Интегрированная структура потенциального кластера «Скидельский» (вариант) может включать следующие юридические лица и структурные подразделения [4]:

- ОАО «Управляющая компания холдинга «Агрокомбинат «Скидельский»;
- НПЦ НАН Беларуси по продовольствию (учредитель НАН Беларуси) – научно-инновационный центр по разработке и внедрению новых технологий продовольствия;
- Филиал регионального информационно-консультационного центра (учредитель ГКНТ) - инновационно-информационный центр, консультационные услуги;
- Маркетинговый образовательный центр (учредитель Гродненский государственный аграрный университет) – инновационный центр по подготовке и переподготовке кадров для сферы агропромышленного комплекса.

Взаимосвязи внутри кластера обеспечивают развитие аутсорсинга, когда малые и средние предприятия выполняют продукцию, работы и услуги для ключевых субъектов кластера, тем самым способствуют развитию малого и среднего бизнеса в регионе, что повышает его конкурентоспособность.

Создание интегрированных структур позволяет больше зарабатывать, повышается эффективность ведения сельского хозяйства, внедряются самые передовые технологии.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Арсенов, В.В. Государственное регулирование формирования потенциальных кластеров в агропромышленном комплексе. // Материалы Международной научно-практической конференции «Развитие частно-государственного партнерства в Республике Беларусь» – Минск, Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2012. – С. 215–221.
2. Арсенов В.В. Кластерная стратегия регионального развития Республики Беларусь: монография / В.В. Арсенов. – Германия. Саарбрюккен: Ламберт. – 2012. –175 с.
3. ГПИР на 2011–2015 годы [Электронный ресурс] / Гос. комитет по науке и технологиям Респ. Беларусь. – Минск, 2010. – Режим доступа: <http://www.gknt.org.by/opencms/opencms/ru/innovation/inn2/>. – Дата доступа: 28.03.2013
4. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь, а также мероприятия по ее реализации: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2014. – №3.

**Билевич О.И.**, ст. преподаватель

УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
[olga.bilevich@mail.ru](mailto:olga.bilevich@mail.ru)

### ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ

Глобализация и связанные с ней перемены вызвали увеличение уровня конкуренции, с которой сталкиваются страны, вынуждая их отслеживать условия работы бизнеса в других регионах. Однако глобализация также предоставила новые возможности проникать на значительно более крупные рынки других стран и извлекать выгоду от более эффективного производства товаров и услуг в других местах. Международный опыт управления инновационным и научно-техническим развитием регионов показывает, что на этом уровне происходит объективный процесс синтеза научной, промышленной, экономической и социальной политики в форме специфических образований, получивших название инновационных кластеров, созданных с целью поддержания среды, благоприятствующей активному использованию нововведений [1].

В 90-ых годах прошедшего столетия они получили широкое признание как важные инструменты стимулирования роста производительности, расширения и инновационной деятельности малого бизнеса и создания новых компаний. Концепция кластеров является попыткой раскрытия части механизмов, определяющих динамику промышленного производства, развития малого и среднего бизнеса и его взаимодействия с крупным бизнесом в тех или иных регионах [2].

Под региональным инновационным кластером мы понимаем совокупность учреждений и организаций различных форм собственности, находящихся на территории региона и осуществляющих создание и распространение новых знаний, продуктов и технологий, а также организационно-правовые условия их хозяйствования, определенные совокупным влиянием государственной, научной и инновационной политики, региональной политики, проводимой на региональном уровне и социально-экономической политики региона. Цели кластерной политики – повышение конкурентоспособности и инновационного потенциала регионов и отдельных предприятий, развитие малого и среднего бизнеса, содействие диверсификации региональных экономик на основе стимулирования и развития региональных отраслевых кластеров. При этом конкурентоспособность современной экономики – экономики, ориентированной на знания – зависит не только от технических достижений, изобретений, создания знаний, но и от организационных изменений, способствующих коммерциализации результатов научно-технических разработок, а также маркетинговых инноваций [1].

В экономически развитых странах осуществляется разные подходы к развитию кластеров. Во-первых, это связано с различными уровнями национального и регионального развития деловой среды, культурными и институциональными

особенностями и различными системами государственного управления. Во-вторых, в разных странах применяются различные подходы к определению кластеров [1].

Лидеры рейтингов конкурентоспособности (формирование инновационных кластеров развития) – Швейцария, США, Сингапур, Дания, Швеция, Финляндия, Германия, Нидерланды, Великобритания проводят активную кластерную политику. По оценкам специалистов, в этих странах функционирует сеть конкурентоспособных кластеров, в которых занято около 40 % всех занятых (кластеров) в экономике и которые производят более 50 % ВВП. По примеру ведущих стран мира государственная поддержка кластерных инициатив и формирование кластеров осуществляется в Индии, Китае, Австрии, Индонезии, Малайзии, Мексике, Чехии, Казахстане и др. [1] Дания, Франция, Нидерланды, Португалия, Шотландия и Швеция проводят политику поддержки кластеров на общенациональном и региональном уровне. В Бельгии и Испании поддержка осуществляется на региональном уровне. В других странах (в Австрии, Финляндии, Германии, Италии и Норвегии) меры по развитию кластеров используются как инструменты проведения инновационной, технологической и региональной политики. В Норвегии с 1998 года действует государственная программа REGINN – «Региональная Инновационная Система». Ее целью является стимулирование сотрудничества между фирмами и местными образовательными и исследовательскими учреждениями. В Чехии под эгидой Министерства промышленности и торговли действует программа «Кластеры». Цели программы – создание и развитие кластеров, укрепление таких горизонтальных и вертикальных форм кооперации, как, например, поставщик – потребитель, научно-исследовательский институт – производитель, оптовая торговля – розничная. Как правило, предприятия определенной отрасли совместно с университетами в том или ином регионе образуют кластер – юридическое лицо, которое координирует совместные разработки, производство и сбыт и является получателем дотаций. Кластер должен обслуживать не менее 15 самостоятельных организаций, из их числа не менее 75% должны заниматься производством, торговлей или оказанием услуг [2].

Структурными элементами Региональной Инновационной Системы являются следующие разновидности организаций:

- научные организации регионального подчинения, деятельность которых, в первую очередь, направлена на решение задач научно-технического развития данного региона;
- высшие учебные заведения, осуществляющие подготовку высококвалифицированных кадров для экономики региона;
- предприятия, осуществляющие инновации (инновационно-активные предприятия);
- малые инновационные предприятия;
- организации инновационной инфраструктуры;
- органы управления региональным научно-техническим комплексом. [1]

Преимущество кластерного подхода для органов власти различных уровней состоит в том, что он позволяет комплексно подходить к анализу деятельности группы взаимосвязанных предприятий, относящихся к разным отраслям. Кроме того, кластерный подход позволяет использовать в качестве стратегии развития кластера инициативы, выдвигаемые и реализуемые лидерами бизнеса того или иного региона [3]. Важнейшим элементом развития региональных кластеров считается установление постоянного диалога всех участников процесса – малых и крупных предприятий, соответствующих властных структур, обслуживающих и научно-исследовательских организаций, системы профессионально-технического образования, средств массовой информации [2].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Казанцев А.К. Никитина И.А. Инновационные кластеры в региональных стратегиях. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-351511.html>– Дата доступа: 06.02.2014.
2. Кошура Ю.В. Кластерный подход к развитию индустрии туризма в северо западном федеральном округе. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http://www.zabgu.ru/sites/default/files/koshura\\_u\\_v.pdf](http://www.zabgu.ru/sites/default/files/koshura_u_v.pdf)– Дата доступа: 02.03.2014.
3. Открытый профессиональный интернет-проект «Имидж Республики Беларусь». Создание и функционирование кластеров. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://imagebelarus.by/sozдание-i-funktsionirovanie-klasterov>– Дата доступа: 14.02.2014.

**Билевич А.В.**, старший преподаватель

УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, Республика Беларусь

**Сакович Н.Л.**, старший преподаватель

УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, Республика Беларусь

**Тубич А.Г.**, старший преподаватель

УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, Республика Беларусь  
itim.brest@gmail.com

## ЗНАНИЯ КАК ГЛАВНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ

Экономическое развитие общества представляет собой многоплановый процесс, охватывающий экономический рост, структурные сдвиги в экономике, совершенствование условий и качества жизни населения. Экономический рост происходит в результате экстенсивного и интенсивного использования производственных факторов. В современных условиях ведущим фактором экономического роста являются знания, особенно технологические (научно-технический прогресс). Экономика всегда была основана на знаниях (1). Знания, энергия и организация - это те первичные факторы, которыми

неотъемлемо располагали и располагают люди. Все, что они имеют сверх того – природные ресурсы, орудия труда, общественные институты – это все те же знания и энергия, но воплощенные в материальной, организационной или символической формах. Технология – это упорядоченная на основе определенного знания энергия групп и индивидов. Аналогично ресурсы, данные самой природой, всецело зависят от знаний (3 с. 5-6). По оценкам Т.Стюарт, знания образуют 50% стоимости нефти и 75% стоимости зерна. Э. Денисон разработал классификацию факторов экономического роста, включающую 23 фактора, из которых 4 относятся к труду, 4 – к капиталу, один – земля, остальные 14 – характеризуют вклад научно-технического прогресса. По его мнению, экономический рост в современных условиях определяется не столько количеством затраченных факторов производства, сколько повышением их качества, и прежде всего качества рабочей силы. Проанализировав источники экономического роста в США за 1929–1982 гг., Э. Денисон пришел к выводу, что образование является определяющим фактором роста объема выпуска на одного работающего (1). Технический прогресс рассматривается как реализация в процессе проведения НИОКР накопленных знаний, навыков, приемов, технической информации и других нововведений.

На экономический рост большое влияние оказывает экономическая политика государства, стимулирующая его или фактически мешающая ему. Немаловажное значение имеют внешние аспекты, в том числе участие в международном разделении труда и экономической интеграции, степень открытости экономики мировому хозяйству.

Государственная стратегия стимулирования экономического роста в развитых странах на разных этапах имела свою специфику и брала на вооружение различные концепции, умело сочетая рецепты неоклассического, кейнсианского и неокейнсианского направлений. Народное хозяйство представляет собой сложную систему, состоящую из многих макроэкономических элементов, теснейшим образом связанных друг с другом. Соотношение между этими элементами и есть экономическая структура.

Наметилось три направления воздействия государства на экономический рост:

- стимулирование НТП и развитие научных исследований;
- увеличение расходов на образование, подготовку и переподготовку квалифицированных кадров в государственном масштабе;
- глубокая перестройка налоговой системы.

Главной целью этой политики стали высокие темпы роста производства, решение социальных проблем: занятости, безработицы, бедности, повышение уровня доходов. В 90-е гг. наблюдается значительное увеличение государственных расходов на социальное обеспечение, здравоохранение, образование, что в немалой степени связано с возрастающей ролью «человеческого капитала», творческой, новаторской деятельностью человека, как важнейшего фактора экономического роста и накопления национального богатства. Это характерно не только для развитых, но и для развивающихся стран. Другое направление государственной политики, стимулирующее экономический рост, – поддержание конкурентоспособности и оптимальной структуры производства путем законодательного регулирования налоговых и иных преференций, прямого или косвенного субсидирования отдельных отраслей и регионов из государственного бюджета. Большое значение по-прежнему придается государственной поддержке фундаментальных и прикладных исследований, конструктивных разработок.

Экономическая структура имеет огромное значение для сбалансированности народного хозяйства, его эффективного и устойчивого роста. Так, успех в экономическом росте большинства стран Запада в немалой степени объясняется глубокими структурными изменениями, обеспечившими общий динамизм производства и другие положительные качественные изменения. Быстрый рост производства в ряде новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии произошел, прежде всего, за счет форсирования развития нетрадиционных для этих стран отраслей, т.е. в результате резкого изменения структуры хозяйства.

Экономическая структура не остается раз и навсегда данной. Она подвержена изменениям, причем, чем быстрее происходят эти изменения, чем эластичнее подгоняется структура к требованиям времени, тем успешнее развивается экономика. Структурные изменения после Второй мировой войны охватили практически все страны, и хотя пути их не были одинаковыми, можно выделить из них два основных. В одном преобладают стихийные силы, порождаемые чисто рыночными отношениями. Структура изменяется в результате изменений в норме прибыли. Разоряются или удовлетворяются меньшей доходностью хозяева предприятий, переставших быть перспективными. Капитал, рабочая сила, предпринимательская энергия устремляются туда, где сегодня стало выгоднее. Другой путь – широкое использование государственных рычагов для ускорения прогрессивных структурных изменений. Здесь обычно применяют необходимые прогнозные оценки, которые помогают заранее определить, какие элементы структуры должны подвергнуться сокращению, а каким целесообразно оказать содействие.

Первый путь с известной степенью условности можно назвать американским. По нему в 80-х гг. шла и Великобритания. Здесь опорой служила преимущественно стихия рынка при пассивном государственном вмешательстве. Этот путь оказался долгим, со значительными социальными издержками, сопровождался замедленным темпом роста эффективности производства.

Второй путь – японский (по которому за Японией вот уже более 40 лет идет Южная Корея), с опорой на централизованные рычаги регулирования, государственное планирование и ускоренный межотраслевой перелив ресурсов. Этот путь более быстрый, с меньшими социальными издержками и значительными темпами роста производительности.

Перед экономической наукой встает задача познания, описания и разработки механизма региональной политики, основными целями которого должны являться вопросы обеспечения темпов устойчивого роста и повышения конкурентоспособности на всех уровнях. Этим целям отвечает создание и развитие кластерных схем, которые, являясь, по сути,

межотраслевыми комплексами, играют роль «точек роста» региональной и национальной экономики, при этом кластеры позволяют преодолеть структурные ограничения, а также сложившуюся в ряде хозяйственных субъектов многоотраслевую структуру производства.

Особенность кластера является то, что он не оформляется в качестве единого юридического лица и не является единым хозяйствующим субъектом. Само возникновение и развитие кластера в некоторых случаях осуществляется в соответствии с определенным сценарием (например, в случае активного участия в развитии кластера органов власти). Достаточно часто встречается совместное планирование хозяйственной деятельности группами хозяйствующих субъектов, временно объединяющихся для реализации совместных проектов.

Многие исследователи сходятся в том, что кластер обеспечивает высокую конкурентоспособность и прибыльность его участникам, а так же высокий уровень внутривидовой специализации, что способствует росту производительности. Однако, для эффективной работы кластер, в условиях экономики знаний, должен не только обладать необходимым производственным потенциалом, но и точными профессиональными знаниями, а так же уметь ими делиться и постоянно их обновлять, производя, при этом, новые организационные знания, определяющие успех кластера в конкурентных взаимодействиях на рынке.

Можно утверждать, что типичный кластер включает в себя компании как малого, так и среднего размера, каждая из которых не получает значительных выигрышей от конкуренции с другой входящей в кластер компанией, но компактное расположение является выгодным, так как появляется возможность использования специализированных ресурсов. Упомянув о территориальном расположении кластеров, следует упомянуть, что сами границы кластеров достаточно размыты и четко не определены.

Необходимо отметить, что управление знаниями играет важную роль в развитии и стимулировании инноваций, что особенно актуально для кластерной структуры, так как любой кластер имеет ту или иную степень инновационности. По мнению Б.З. Мильнера, «знания становятся источниками высокой производительности, инноваций и конкурентных преимуществ». Следовательно, именно знания, как главный стратегический ресурс, и их эффективное управление лежат в основе развития кластеров и являются источником высокой производительности, инноваций и конкурентных преимуществ в условиях экономики знаний.

Таким образом, в эффективно функционирующем кластере ускоряется инновационный процесс, а у участников кластера развиваются такие преимущества, как восприимчивость к инновациям, рационализация бизнеса, опережающий рост производительности и т. д. Следовательно, эффективное управление знаниями позволит выйти кластеру на инновационный путь развития (2).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.be5.biz/ekonomika/e010/21.htm>
2. <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2012/2043.htm>
3. Климов, С. М. Интеллектуальные ресурсы организации. Общество Знание Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Санкт-Петербург, 2000. – 167с.

**Божидарник Тарас Викторович**, д.э.н., профессор  
**Левчук Виктория Юрьевна**, аспирантка  
 Луцкий национальный технический университет  
 г. Луцк, Украина  
 botar14@rambler.ru, victoria.levczuk@gmail.com

### ТРАНСГРАНИЧНЫЙ ЭФФЕКТ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Исследования трансграничного эффекта приграничных регионов приобретает особую актуальность в данный период времени для Украины как государства, которое ищет свой успешный путь развития в мировом экономическом пространстве и требует переориентации экономики по современным направлениям развития технологий. Именно поэтому возникает необходимость анализа трансграничного эффекта в различных сферах, в частности инновационной.

Для более лучшего понимания непосредственно сущности «трансграничного эффекта» рассмотрим различные трактовки данного понятия.

**Таблица 1. Исследование сущности понятия «эффект»**

Автор / Источник	вид эффекта	Толкование понятия
Лозовский Л.Ш. [1]	экономически-социальный	результат, следствие которого-либо действия, который измеряется в материальном, денежном или социальном выражении как разница между результатами и затратами, связанными с получением этого результата
экономический словарь справочник[2]	экологический	изменения условий окружающей среды / количества и качества природных ресурсов.

Епифанова В.Ю. [3]	инновационный	получение дополнительных преимуществ в материальном, денежном и социальном выражении в результате реализации комплекса экономических, технических, правовых, социальных мероприятий, связанных с разработкой, внедрением и использованием инноваций
экономическая энциклопедия, [4, Т. 1, с. 515]	социальный	это полезный результат деятельности, отражается в создании условий для удовлетворения основных социальных потребностей и целей общества.

Источник : составлено автором

По нашему мнению, приведенные трактовки в табл. 1 показывают, что можно выделять различные составляющие эффекта, в частности, одной из них выступает и инновационная, а также выделять социальную, экологическую, экономическую. При этом все они взаимосвязаны и переплетаются между собой.

В аспекте рассмотрения трансграничного сотрудничества, считаем целесообразным рассмотреть инновационный трансграничный эффект, который проявляется на пограничных территориях государства. При этом можно выделить несколько основных видов эффекта от реализации инноваций, а именно :

**1) научно-технический трансграничный эффект** - повышение научно-технического уровня, улучшения параметров техники и технологий предприятий приграничных регионов, обмен опытом. Наука должна выйти на новые позиции в Украине, то есть начать играть роль рычага развития страны. При этом должен быть сформирован новый механизм взаимодействия науки и бизнеса , который в данный момент в стране практически потерян или осуществляется на слишком слабом уровне по сравнению с развитыми странами мира. В качестве примера приведем показатель наукоемкости ВВП в развитых странах , который составляет от 2 до 4 % и более , тогда как в Украине - всего 0,75 % ( рис. 1).

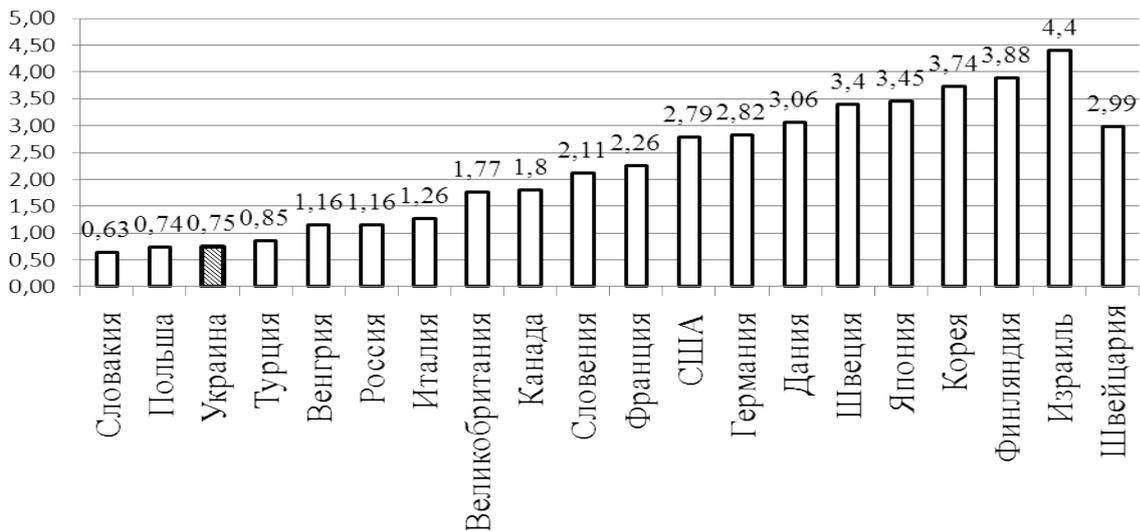


Рис. 1 Доля расходов на НИОКР в ВВП (2011 г.), (для Украины 2012)

Источник: [5]

При этом успешной страной, которая имеет значительный эффект от инноваций является Япония , как видим ее доля расходов на научно- исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) значительная и составляет 3,45%. Данная страна показывает пример успешной реализации принципа инновационности , который в Японии построен на основе [6]: возможности получения кредита для проведения разработок, тесного сотрудничества бизнеса и университетов , развитие кластеров, культуры инноваций и качества учреждений научных исследований .

Если обратиться к « Глобального индекса инновационности (GII), то Украина в 2012 г. занимала 63 место из 140 позиций. Первая десятка стран-лидеров состояла из Швеции, Швейцарии , Сингапура, Финляндии, Великобритании, Нидерландов, Дании, Гонконга, Ирландии, США, Японии [7]. Как видим, практически все страны, которые делают значительные вклады в НИОКР (рис. 1), занимают соответствующие лидирующие позиции в развитии инноваций и соответственно способствуют общему развитию своих стран.

**2) экономический трансграничный эффект** – получение экономических (денежных) результатов от инноваций ;

**3) социальный эффект** – улучшение качества условий жизни и деятельности жителей приграничных территорий ;

**4) экологический эффект** – положительное влияние инноваций на окружающую среду.

То есть, как видим внутри инновационного трансграничного эффекта мы можем выделить научно - технологические, экономические, социальные и экологические результаты, что говорит о тесной взаимосвязи различных сфер и их переплета с инновациями, которое показывает важность исследования и учета принципа инновационности в развитии регионов ( см. табл.2).

Таблица 2. Основные результаты от реализации инновационного трансграничного эффекта

Виды инновационного трансграничного эффекта:	Результат / эффект:
научно-технический	- увеличение прогрессивных технологий и процессов; - повышение автоматизации производства; - прогресс развития региона / предприятия / процесса
экономический	- прибыль от внедрения инноваций, в частности патентов, изобретений, ноу-хау. - прибыль от создания новых производственных предприятий.
социальный	- облегчение условий и повышение безопасности труда; - обеспечение автоматизации трудовых процессов; - увеличение новых рабочих мест путем создания новых производственных мощностей; - повышение квалификации работников; - улучшение условий отдыха жителей и удовлетворения их потребностей;
экологический	- снижение отходов и содержания вредных веществ; - создание экологически чистых видов продукции; - повышение экологичности и эргономичности производственных процессов предприятий.

Источник : разработано автором

Также попробуем провести комплексную оценку инновационного трансграничного эффекта, которая проводится, чтобы дать сравнительную оценку пограничных регионов. При этом чем больше показателей будет использовано для комплексной оценки, тем более объективными будут выводы анализа. При анализе трансграничного инновационного эффекта мы использовали метод стандартизации показателей. Практическое решение задачи индексного подхода оценки состоит из следующих этапов:

1. Обоснования системы показателей, по которым будут оцениваться результаты - трансграничные эффекты сотрудничества и формируется матрица исходных данных. Выбранные нами показатели для оценки научно -инновационного трансграничного эффекта приведены в таблице 3.

Таблица 3. Показатели оценки научно-инновационного трансграничного эффекта

Показатели:	
1.	международное сотрудничество научных организаций:
1.1	количество выездов научных работников за пределы страны с целью стажировки, обучения, повышения квалификации
	количество выездов научных работников за пределы страны с целью преподавательской работы
	количество выездов научных работников за пределы страны с целью проведения научных исследований
1.2	количество выездов научных работников за пределы страны для участия в международных семинарах, конференциях
1.3	количество грантов полученных на научную работу от международных фондов
1.4	число ученых, пользовавшихся грантом
2.	количество промышленных предприятий, которые внедряли инновации
3.	количество промышленных предприятий, которые внедряли организационные и маркетинговые инновации
4.	освоение производства инновационных видов продукции на промышленных предприятиях
5.	количество предприятий, реализовавших инновационную продукцию
6.	объем реализованной инновационной продукции
7.	количество предприятий, реализовавших инновационную продукцию за пределы Украины
8.	объем реализованной продукции за пределы Украины
9.	количество приобретенных новых технологий в Украине
10.	количество приобретенных новых технологий за пределами Украины
11.	количество переданных новых технологий в Украине
12.	количество переданных новых технологий за пределами Украины

13.	научных и научно - технических работ , всего
14.	научных и научно - технических работ за счет средств иностранных государств
15.	количество полученных охранных документов в патентных ведомствах иностранных государств

Источник : разработано автором

2. Формируется матрица нормализованных показателей , где для всех  $x_{ij}$  находится отклонения от среднего значения , после чего это отклонение возвышается к квадрату (  $(x_{ij} - x_{i,ср.})^2$ ).

3. Определяется среднеквадратическое отклонение нормализованных показателей:

$$S = \sqrt{(x_{ij} - x_{i,ср.})^2}$$

4) На основе матрицы нормализованных показателей в каждой графе рассчитывается стандартизированное значение интегральной оценки трансграничного эффекта:  $Z_{ij} = x_{ij} / S$ . В результате получим матрицу стандартизированных показателей  $i$ -го показателя для  $j$ -того региона ( $z_{ij}$ ). 5) Полученные стандартизированные значения  $z_{ij}$  суммируются по регионам, после чего согласно ранжиру определяется место каждого региона [8, с. 23].

С помощью использования данного метода с использованием таблиц Excel было установлено местонахождение регионов Украины по отношению к их результатам реализации инновационного трансграничного эффекта в 2012 году в соответствии с приведенными показателями в таблице 3. По данным таблицы 4 можно увидеть , что высокий уровень инновационного трансграничного эффекта принадлежит в 2012 г. Харьковской области. Отнесение этой области к данной группе связано с высокими показателями международного сотрудничества научных организаций региона, реализацией инновационной продукции и внедрением инновационных процессов.

Приграничные регионы со средним уровнем трансграничного инновационного эффекта развиваются быстрыми темпами , однако не достигли высоких параметров. В группу с низким уровнем инновационного трансграничного эффекта вошла наибольшее количество регионов , что еще раз подтверждает тот факт, что Украина отстает от других стран мира в развитии инноваций и становлении инновационной модели страны. Основной проблемой в направлении установления высокого уровня инноваций в стране есть не сформирован механизм их стимулирования и финансирования, что обуславливает их низкое развитие .

**Таблица 4. Группировка пограничных регионов Украины по уровню инновационного трансграничного эффекта в 2012 г.**

приграничные регионы	индекс	уровень	групповой интервал	Ранг / место
Харьковская область	64	высокий	$5,1 \leq Z_i \leq 24,8$	1
Львовская область	28,9	средний	$5,1 \leq Z_i \leq 24,8$	2
Донецкая область	26,5			3
Киевская область	26,4			4
Сумская область	24,1			5
Ивано-Франковская область	18,9			низкий
Одесская область	18,1	7		
Автономная Республика Крым	13,2	8		
Луганская область	12,6	9		
Черновецкая область	10,7	10		
Житомирская область	10	11		
Закарпатская область	7,5	12		
Ровенская область	7,3	13		
Черниговская область	6,7	14		
Винницкая область	6,7	15		
Волынская область	5,1	16		

Источник : разработано автором

Таким образом, для приграничных регионов Украины необходимо кардинальное осуществления целенаправленных структурных и функциональных изменений в реализации трансграничного эффекта в сфере инноваций Украины . При этом важна тесная взаимосвязь и сотрудничество между правительственными , научными и бизнес-структурами , что обеспечит технологические сдвиги не только инновационной , но и экономической деятельности и будет способствовать эффективному воспроизводству инновационного процесса .

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитическая справка.Состояние развития науки и техники, результаты научной, научно-технической, инновационной деятельности, трансфера технологий за 2012 год.,с. 212

2. Бакланова Юлия Олеговна . Наращивание темпов роста региона : возможности , успех , случайность Инновации.Инвестиции | ( 24 ) УЭС , 4 /2010. Страница доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-24-242010/item/244-2011-03-24-12-42&tmpl=component&print=1>

3. Епифанова . Эффекты инновационной деятельности отечественных предприятий . Страница доступа: [http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013\\_18\\_3\\_1/36.pdf](http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/36.pdf)

3. Падерин И. Д. Научные и практические аспекты повышения экономической эффективности современного предприятия / И. Д. Падерин // Вестник Академии экономических наук Украины . - 2003 . - № 1 . - С. 89-95 .

4. Экономический словарь справочник. Страница доступа: <http://www.sesia.org.ua/221.html>

5. Энциклопедия экономики . Социально экономический ресурс. Страница доступа: <http://economic.lviv.ua/resursi/pokazniki-ekonom-chno-efektivnost.html>

6. Швец В.Е. Метод стандартизации показателей в анализе инвестиционной привлекательности регионов. // Финансы Украины , № 5 , 1998 г. , с. 23 -26

7. The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth is the result of a collaboration between INSEAD and the World Intellectual Property Organization (WIPO) as co - publishers , and their Knowledge Partners .

**Власюк Ю.А.**, к.э.н., доцент, **Цуканова М.В.**, м.э.н., аспирант

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Республика Беларусь

docentwlasiusk@yandex.ru, maya.tsukanova@mail.ru

## СОЗДАНИЕ КЛАСТЕРОВ В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В 2011 г. Международной Организацией Труда (далее МОТ) была предложена Программа развития устойчивых предприятий. В данной программе представлен анализ основных проблем, с которыми приходится сталкиваться малым предприятиям во время кризиса, примеры действий правительства для поддержки данных предприятий и непосредственно сама программа кризисного реагирования для поддержки микро-, малых и средних предприятий.

Мы постарались адаптировать данную программу для Республики Беларусь.

Внешняя поддержка деятельности малых предприятий во время кризиса может осуществляться на двух уровнях:

1. На уровне государства, где может быть выделено два подуровня:

- республиканский уровень власти;
- местный уровень власти.

2. На уровне общественных и предпринимательских объединений.

На республиканском уровне можно выделить следующие формы содействия функционированию малых предприятий:

- финансирование;
- стимулирование закупок;
- налогообложение;
- поддержка занятости населения.

На местном уровне власти поддержка может производиться с помощью тех же методов, что и на республиканском уровне, и включать:

- финансирование (за счёт местных бюджетов);
- налогообложение (снижение местных налогов);
- стимулирование занятости.

Отдельно здесь можно выделить поддержку самозанятости.

- поддержка самозанятости может осуществляться по следующим направлениям:
- исследование потенциала местного рынка;
- консультации лицам, потерявшим работу, по организации собственного дела;
- тестирования для оценки деловых качеств и возможных перспектив будущего дела;
- снижение платы за регистрацию ИП или создание юридического лица.

Нужно отметить, что для Республики Беларусь поддержка самозанятости является одним из ключевых направлений развития, поскольку самозанятость не только способствует выходу страны из кризиса, но и стимулирует развитие предпринимательства в принципе.

На уровне общественных и предпринимательских объединений существует возможность финансирования малых предприятий через небанковские финансовые институты. К ним можно отнести венчурные фонды, финансовые компании, потребительские союзы, общества финансовой взаимопомощи.

Что касается венчурных фондов, в Республике Беларусь нет ни одного. Это может объясняться тем, что специализация венчурных фондов по всему миру включает в себя инвестирование масштабных прорывных проектов. Что же касается инновационных проектов в Республике Беларусь, для них в подавляющем большинстве случаев характерна лишь локальная новизна. Кроме того, предпринимательство в Республике Беларусь находится на стадии становления, и



существует очень мало людей, готовых рискнуть ради продвижения своей бизнес-идеи.

Однако в Республике зарегистрировано около 20 фондов финансовой взаимопомощи. Наиболее активно функционирующим из них является кредитный союз ПК «Столичный клуб взаимопомощи», расположенный в г. Минск, созданный в 2004 г. Союз оказывает финансовую помощь как физическим лицам для решения потребительских проблем, так и финансирует предпринимательские инициативы.

В г. Бресте с 2009 г. функционирует ПК «Союз Кредит», однако его пайщиками могут быть только физические лица.

Кроме того, в Республике Беларусь создано сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН», Нужно отметить, что данное сообщество появилось именно в разгар кризиса в 2010 г., и его целью является увеличение количества и качества малых технологических бизнесов, претендующих впоследствии на получение инвестиций бизнес-ангелов и венчурных инвесторов. В настоящее время в «БАВИН» входит 15 бизнесменов и топ-менеджеров. Для Республики Беларусь с населением в 10 млн. человек это очень мало (1 бизнес-ангел на 666667 чел.). Например, в США количество бизнес-ангелов составляет более 400 000 (1 бизнес-ангел на 787 чел.).

Для расширения возможностей поддержки малых предприятий участники данной системы (государственного и негосударственного уровня) могут взаимодействовать между собой.

Например, для стимулирования бизнесменов к инвестированию средств в начинающие компании и стартовые проекты государство может предоставлять налоговые льготы для самих инвесторов. Это могут быть:

- льготы по подоходному налогу;
- льготы по налогу на дивиденды;
- льготы по налогу на недвижимость;
- дополнительные налоговые льготы в качестве компенсации убытков.

Кроме этого, могут вводиться налоговые льготы и иные поощрения крупным предприятиям, которые для выполнения государственного заказа прибегают к услугам малых предприятий.

В настоящее время, одним из основных способов взаимодействия государственного и негосударственного сектора экономики является создание кластеров.

Согласно М. Портеру, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций определённой сферы, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга.

Кластеры успешно функционируют во многих зарубежных странах и являются одним из наиболее действенных механизмов развития малых предприятий, поскольку основной упор в функционировании кластеров делается именно на малые и средние предприятия.

В настоящее время в нашей стране уже можно наблюдать группы взаимосвязанных компаний, находящихся в географической близости друг с другом. Примеры можно найти среди предприятий лесной промышленности, предприятий по производству льна и продукции из него.

Нужно отметить, что образование кластеров – это чаще всего стихийный процесс, инициаторами которого являются предприниматели. Государству в данном процессе отводится вспомогательная и системообразующая роль, суть которой заключается в создании благоприятных условий для функционирования кластеров, оказании информационной и финансовой помощи предприятиям, входящим в кластер.

Среди наиболее перспективных отраслей для создания кластеров в Республике Беларусь, где смогут функционировать малые предприятия, можно выделить туризм и информационные технологии.

Таким образом, существует ряд правительственных мер, которые могут помочь малым предприятиям преодолеть кризис и создать основу для их дальнейшего стабильного развития.

Часть этих мер уже реализуется и в Республике Беларусь, однако существует целый ряд направлений для расширения как финансовой, так и информационной поддержки субъектов малого предпринимательства Республики Беларусь.

#### ЛИТЕРАТУРА

Группа технической поддержки достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии; Программа развития устойчивых предприятий, 2011. Москва, МОТ

Деловая среда в Беларуси 2010. Исследование сектора малого и среднего бизнеса. Аналитический отчёт. – Мн. – 2010  
Взгляд на кластеры глазами чиновников, теоретиков и практиков  
[http://www.neg.by/publication/2012\\_03\\_02\\_15784.html?print=1](http://www.neg.by/publication/2012_03_02_15784.html?print=1)

**Витун С. Е.**, к.э.н., доцент,  
УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»,  
г. Гродно, Республика Беларусь  
[wsveta70@mail.ru](mailto:wsveta70@mail.ru)

#### ПРОБЛЕМЫ И ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Важнейшей тенденцией, определяющей развитие мировой экономики в конце 20 – начале 21 в., является инновационный процесс. В Республике Беларусь в качестве одного из национальных приоритетов обозначен инновационный путь

развития, который должен стать фундаментальной базой для создания новой экономики. В сфере инновационной деятельности главной движущей силой экономического развития становятся научные знания и новые технологии. Поэтому исследования в области инновационной деятельности, выступающей в качестве катализатора развития новой экономики, представляются весьма актуальными, тем более что в современной экономической теории сложилась точка зрения, согласно которой «решение глобальных проблем, отражающих необходимость регулирования мирового хозяйства и поиска средств для его финансирования, связано с развитием современной инновационной среды» [1, с. 50].

Инновационная деятельность неразрывно связана с научно-технологическим развитием, она является необходимым условием и движущей силой этого развития, темпы и уровень которого определяются интенсивностью и качественными результатами инновационной деятельности [1, с. 50].

Если в числе ключевых задач стратегического развития Республики Беларусь на среднесрочную перспективу стоит завоевание достойных позиций в глобальной конкуренции, выход на стандарты жизни развитых стран, то среди методов достижения провозглашенных приоритетов упор делается на осуществление инноваций и оптимизацию использования регионального и человеческого капиталов [2, с. 48].

Происходящие процессы коренным образом изменяют роль отдельного региона в национальной и мировой экономике. Регион постепенно становится самостоятельным действующим экономическим агентом национальной экономики, но также вступает в мировые конкурентные процессы. Вхождение региона в конкуренцию означает формирование в системе, называемой «регион», новых характеристик, свойств и новых стандартов качества этой системы. Важнейшим системообразующим свойством экономической системы, участвующей в конкурентных процессах, является конкурентоспособность [1, с. 163].

В связи с этим нужен системный и комплексный механизм регулирования и управления конкурентоспособностью экономики отраслей, регионов и субъектов хозяйствования.

В современных условиях, ускорение инновационного развития Республики Беларусь невозможно без активизации региональных составляющих. В качестве объекта исследования, в рамках заявленной проблемы, взята Гродненская область в ее административно-территориальных границах.

В последние годы макроэкономическая ситуация начала способствовать повышению экономической активности промышленных предприятий исследуемого региона. Влияние оказали внешние факторы: девальвация рубля, возросшие возможности импортозамещения, изменение цен на энергоносители. Данные факторы по отношению ко всем отраслям национальной экономики, в том числе и региональной, являются внешними. Кроме того, для каждой отрасли актуальной проблемой является ее релевантное окружение и в первую очередь степень влияния поставщиков и потребителей. Вместе с тем, в состав релевантного окружения необходимо включить институциональные факторы, например, воздействие собственности.

По итогам социально-экономического развития Гродненской области в 2013 г., на ее долю приходится 10 % промышленного производства. Можно говорить о незначительной тенденции роста промышленного производства в данном регионе, так как за последние 3 года этот показатель находился на уровне 9 %.

Основу промышленного комплекса области образуют 230 крупных и средних предприятий. В промышленном комплексе доминирует производство пищевых продуктов, удельный вес в областном объеме производства составляет – 38%, химическое производство (удельный вес – 16,1%), производство строительных материалов (7,8%), текстильное и швейное производство (6,3%), производство машин и оборудования (5,1%). В Гродненской области сосредоточен весь республиканский объем производства капролактама, аммиака синтетического, сухих молочных смесей для детей раннего возраста, 99,9% картофелекпателей, 99,3% тканей кордных шинных, 91,6% азотных удобрений, 76,6% плугов тракторных, 80,3% табачных изделий, 98,9% стекла листового, 66,2% чулочно-носочных изделий.

Более 13% промышленного производства области занимают предприятия без ведомственной подчиненности. Среди них крупнейшие – СООО «Зов-Леневромобель», СООО «Конте Спа», ООО «Биоком», производственно-торговое ООО «Тайфун».

Исследуемый регион постепенно становится не только самостоятельным действующим экономическим агентом национальной экономики, он также вступает в мировые конкурентные процессы. В целом по области за январь-август 2013 г. экспорт товаров составил 1467,8 млн. долл. США (темп роста – 110,5%), импорт – 1063,6 млн. долл. США (темп роста 92,0%), сальдо сложилось положительное в размере 404,1 млн. долл. США и к уровню января-августа 2012 г. увеличилось на 232,4 млн. долл. США.

В январе-августе 2013 г. начали осуществлять отгрузку продукции новые экспортоориентированные организации: ИООО «Кроноспан» (плиты ДСП на 14,4 млн. долл. США), ООО «БелЯрШпехт» (куриное яйцо – 1,2 млн. долл. США), ЧУП «Белтимбергрупп» (древесные топливные гранулы – 0,4 млн. долл. США), ООО «Спектр Лайн» (самоклеющаяся этикеточная продукция на 0,2 млн. долл. США) и другие.

В январе-августе 2013 г. география экспорта товаров предприятий и организаций Гродненской области расширилась на двенадцать государств: Бангладеш, Босния и Герцеговина, Джибути, Габон, Камерун, Коста-Рика, Малайзия, Мексика, Саудовская Аравия, Уругвай, Сербия, Сингапур.

На новые рынки экспортировано: детское питание ОАО «Беллакт» в Пакистан; бинокли, монокли ИЧПУП «Белтекс Оптик» в Сингапур, Вьетнам, Турцию, Камерун, Саудовскую Аравию, Боснию и Герцеговину, Уругвай; водочные изделия ОСП «Дятловский виноводческий завод» в Кипр; гигиенические полотенца ООО «Производственная компания «Ромакс» в Габон, картофель свежий в Сербию, казеин в Мексику и др.

Доминирующий объем в экспорте в Российскую Федерацию занимает мясомолочная продукция (более 45%). На рос-

сийском рынке пользуется большим спросом продукция мясомолочных гродненских предприятий с известными брендами: «Гродзенскія прысмакі», «Пельменіч», «Сырная страна», «Лідская буренушка», «Новоградскія Дары», «Ошмянское мяско – мясная сказка», «Молочный Мир». Широким ассортиментом товаров представлена легкая промышленность, деревообрабатывающая и строительных материалов.

В Гродненской области действуют соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Гродненским облисполкомом и 21 регионом Российской Федерации.

Объем экспорта услуг в целом по области в январе-августе 2013 г. составил 126 млн. долл. США (темп роста – 125,1%), сальдо положительное – 53,9 млн. долл. США.

Объем экспорта услуг без учета организаций республиканского уровня подчиненности в январе-августе 2013 г. составил 89,9 млн. долл. США, темп роста – 109,8 % (при прогнозе 125%), сальдо положительное – 35,3 млн. долл. США. Обеспечивается положительная динамика по экспорту строительных (139,9%), компьютерных, телекоммуникационных и информационных (182,5%), туристических (118,9%), транспортных услуг (116,6%). [3]

Отраслевую структуру промышленного комплекса, сложившуюся в Гродненской области, нельзя считать оптимальной, поскольку развитие отдельных производств не соответствует ее территориальным ресурсам, местным потребностям и требованиям экологической безопасности. Диспропорции в структуре промышленного комплекса вызывают увеличение объемов нереализованной продукции, рост кредиторской задолженности и снижение платежеспособности ряда субъектов хозяйствования. Негативное влияние на развитие промышленного комплекса Гродненской области оказывает и недостаток собственных средств у предприятий и организаций, низкий удельный вес инновационной продукции, неэффективная система проведения маркетинговых исследований, устаревшие технологии производства.

Чтобы полноценно конкурировать на международном рынке и активно участвовать в выполнении показателей по росту экспорта продукции и услуг, Гродненская область, как регион с его природно-экономическим потенциалом, реализует инновационные и инвестиционные проекты по техническому перевооружению производства, увеличению объемов товарного производства конкурентоспособной продукции, соответствующей международным стандартам качества и пользующихся спросом за рубежом.

Считаем, что необходимо актуализировать вопросы связанные с экономическим и социальным развитием регионов для достижения поставленных правительством Республики Беларусь макроэкономических показателей. Центром инновационного развития является г. Минск, где количество инновационно-активных предприятий к 2012 г. достигло 102 единиц. Кроме того, здесь же сосредоточена основная доля инфраструктурных звеньев. Однако необходимо развивать не только центральное звено, но и влиять на темпы появления инвестиционно-активных хозяйствующих субъектов в регионах, чтобы не допустить дисбаланса в социально-экономическом развитии отдельных областей.

Рассмотрим показатели Гродненской области в сфере действующих инновационно-активных организаций. Так, в 2012 г. их насчитывалось 46, хотя в 2011 г. – 51, в 2010 г. – 39. По данному показателю Гродненская область занимает 6 место после г. Минск (где в 2012 г. насчитывалось 102 предприятия) и других областей. Что касается организаций в сфере услуг, ситуация с инновационно-активными субъектами не меняется последние три года (2010-2012 гг.) и сохраняется на уровне 1 действующей организации.

Если рассмотреть объем затрат организаций на технологические инновации то в 2012 г. они составили 726170 млн. руб.. По сравнению с 2011 г. этот показатель сократился в абсолютном выражении на 1149480 млн. руб. (или на 61 %).

Рассматривая структуру затрат организаций на инновации в 2012 г., мы видим, что на технологические инновации было направлено – 726170 млн. руб. (или 99,5 %) организационные инновации – 604 млн. руб. (0,08%), маркетинговые инновации – 2379 млн. руб. (0,42%). Считаем, что субъекты хозяйствования недооценивают роль и значение маркетинговых исследований для деятельности предприятия, так как основная проблема, с которой сталкиваются наши хозяйствующие субъекты – это сбыт продукции, которая востребована на рынке.

Если рассматривать источники финансирования технологических инноваций организаций промышленности в 2012 г., то мы видим, что преобладают кредиты и займы – 455744 млн. руб. (или 62,7%). За последние три года эта тенденция сохраняется (2010 г. – 55%, 2011 г. – 83,5%). Далее следуют в качестве источника финансирования – собственные средства – 166131 млн. руб. (или 22,9 %), средства республиканского бюджета – 100902 млн. руб. (13,9 %), инвестиции с учетом иностранных инвесторов – 3393 млн. руб. (0,5 %). Средства из местного бюджета и бюджета Союзного государства не выделялись. Что касается такого источника финансирования как инвестиции с учетом иностранных инвесторов, то ситуация здесь неудовлетворительная, так как в 2011 г. такой источник вообще отсутствовал, хотя в 2010 г. он находился на уровне 9,7 % от общего объема финансирования. [4]

Развитие промышленного комплекса Гродненской области необходимо ориентировать на сохранение существующей специализации на производстве промышленности строительных материалов, пищевой, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Предпосылками для развития данных отраслей является их преимущественная ориентация на местный природно-ресурсный и агропромышленный потенциал, наличие квалифицированных кадров, возможность расширения выпуска экспортной продукции и товаров народного потребления. В перспективе целесообразно снизить специализацию промышленного комплекса области на производстве продукции химической и нефтехимической промышленности за счет увеличения выпуска конкурентоспособных товаров в других отраслях. Однако в прогнозном периоде химические производства останутся не только основой производственного потенциала региона, но и сохраняют ведущие позиции в экспорте. Приоритетными направлениями развития химической и нефтехимической промышленности должны стать модернизация и техническое перевооружение крупнейших предприятий отрасли с расширением производства конкурентоспособных видов продукции, сокращение энерго- и материалоемкости. Повышенное внимание следует

уделять обеспечению предприятий надежными системами очистки стоков, созданию замкнутых систем производственных циклов, безотходных технологий. Сложившиеся традиции производства и имеющийся трудовой потенциал могут стать основой для увеличения производства продукции машиностроения и металлообработки. Перспективным является увеличение выпуска материалоемкой и высокотехнологичной продукции, а также оборудования для пищевой промышленности, почвообрабатывающей техники для сельского хозяйства.

Глобальный финансово-экономический кризис коснулся и предприятий региона. Существующие трудности возникли в первую очередь у хозяйствующих субъектов, не способных к быстрой диверсификации выпускающих и поставляющих на внешние рынки импортозависимую продукцию. Чтобы избежать рецессионных явлений, хозяйствующие субъекты должны перейти на режим экономии ресурсов; развитие внутреннего потребления и определения переориентации производства для его обеспечения; создание новых рабочих мест. Предприятия региона очень тесно связаны с зарубежными рынками, прежде всего со странами СНГ и Европой. Поэтому выход Республики Беларусь из кризиса, в том числе и исследуемого региона, должен идти по двум направлениям. Первое, нужно быстро освободиться от складских запасов, к чему сегодня активно и призывает производителей белорусское правительство. Второе, важно сделать долгосрочные выводы из ныне создавшейся ситуации, ибо даже во время кризиса нужно идти вперед. И здесь без серьезной научной поддержки не обойтись.

На современном этапе инновационного развития экономики некоторые предприятия региона не в должной мере отвечают мировым и европейским стандартам и требованиям глобального рынка. В связи с этим ослабляется их позиция в международной конкурентной борьбе, что проявляется в трудностях реагирования на изменения, происходящие в рыночной среде, в проблемах с внедрением современной техники, технологии, организационных решений. Вхождение региона в мировые кооперативные связи позволит предприятиям региона, потенциально обладающим конкурентными преимуществами по сравнению с зарубежными партнерами, выходить с высокотехнологичной продукцией на мировые рынки. Поэтому регион должен интегрироваться с Европой, вступать в крупные международные корпорации, которые могут дать нам новые технологии, привлечь оттуда инвестиции, чтобы вместе осваивать новую конкурентоспособную продукцию. [5]

Можно констатировать, что инновационная составляющая, обеспечивающая рост конкурентоспособности экономики, оказывает сильное воздействие на характер функционирования не только национальной экономики, но дает импульс для социально-экономического развития регионов. Инновации «накачивают» новой энергией существующие отрасли экономики, формируют конкурентоспособный сектор товаропроизводителей, позволяют развивать межфирменную кооперацию, что в целом способствует переходу на новые стандарты качества по производству и реализации продукции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Витун, С. Е. Конкурентоспособность регионов и предприятий в условиях перехода к рыночной экономике / С. Е. Витун // Труды Минского института управления. – 2007. – №1 (5). – С. 163.
2. Дайнеко, А. Е. Совершенствование промышленной политики Республики Беларусь на инновационной основе: цель, задачи и приоритеты структурной трансформации. / А. Е. Дайнеко // Проблемы управления. Серия А и В. – 2013. – № 4 (49). – с. 48.
3. Информация об итогах социально-экономического развития Гродненской области за январь-сентябрь 2013 г. // Режим доступа: <http://economy.grodno-region.by/ru/itogi> – Дата доступа 19.02. 2014 г.
4. Морозова, Ю. Э. Ценообразование в инновационной сфере как фактор эффективного развития в переходный период / Ю.Э. Морозова // Веснік БГУ. Серия 3: Гіст. Экан. Права. – 2013. – №2. – с. 50.
5. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь статистический сборник. Минск 2013 г. // Режим доступа: <http://www.slideshare.net/malvvv/ss-27377965> – Дата доступа 20.02 2014.
6. Об итогах социально-экономического развития Гродненской области в 2011 г. // Режим доступа: [www.grsu.by/files/file/socio2012.pdf](http://www.grsu.by/files/file/socio2012.pdf) – Дата доступа: 23.03.2012
7. Об итогах социально-экономического развития Гродненской области за первое полугодие 2012 г. // Режим доступа: [www.grsu.by/files/file/2012 июль](http://www.grsu.by/files/file/2012%20июль) – Дата доступа: 18.02.2013
8. Статистический ежегодник Гродненской области, 2010 / Гродн. обл. стат. управление. – Гродно, 2011. – 433 с.

**Иванова Е.Н.**, к.э.н.

«Институт экономики НАН Беларуси»,  
г. Минск, Республика Беларусь  
[mamaminsk@gmail.com](mailto:mamaminsk@gmail.com)

## ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ МАТРИЦЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Экономическое развитие областей Беларуси в первую очередь связано с направлениями проведения региональной инновационной политики. В рамках разработанной в Беларуси Концепции национальной инновационной системы (НИС), значимое место отводится развитию региональных инновационных систем Беларуси. В НИС определены инновационные цели, институциональные условия, качественные и количественные ориентиры развития инновационного потенциала регионов Беларуси для перехода к устойчивому типу экономического развития.

На современном этапе развития научный, технологический, инвестиционный и трудовые потенциалы региона, взаимодействуя между собой в структуре региональной инновационной системы, становятся основными механизмами ее функционирования. Как показывает практика, существующая инновационная система на региональном уровне в настоящее время сталкивается с рядом проблем, в том числе и с отсутствием полной и объективной информации о новых технологиях, производствах и потенциальных рынках сбыта, подготовки научных кадров по приоритетным направлениям научно-технического развития.

Для перехода инновационной сферы областей Беларуси от существующей модели НИС к эффективной необходимо дальнейшее развитие и поддержка научно инновационного потенциала регионов Беларуси с использованием новых форм организации научно-производственной деятельности, которые будут способствовать устранению разрывов между наукой, образованием и бизнесом. С учетом положительного опыта ведущих стран и наличия соответствующего задела в виде территорий с высоким научно-техническим потенциалом, в регионах Беларуси целесообразно использовать возможности кластерной стратегии для повышения конкурентоспособности и роста объемов высокотехнологичного производства.

В настоящее время в Беларуси, в том числе и ее регионах, идет процесс формирования инновационных межотраслевых кластерных образований. Так, согласно Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. № 27, утверждена Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятия по ее реализации. Разработанная Концепция направлена на анализ и оценку имеющегося в Республике Беларусь научно-инновационного потенциала и определения перспектив и организационно-экономического механизма стимулирования кластерного развития национальной экономики в 2013–2015 годах и на период до 2020 года [1].

В Концепции одним из намеченных мероприятий по формированию кластеров является организационно-методическое содействие облисполкомов Беларуси в разработке и реализации кластерных инициатив и проектов. Для этого предусматривается создание в общественно-консультативных советах при облисполкомах (Минском горисполкоме) комиссий по кластерному развитию из числа представителей бизнес-сообщества, науки и образования, заинтересованных в реализации кластерных инициатив и проектов. Кроме того, организационно-практическая работа по формированию инновационно-промышленных кластеров предусматривает проведение анализа региональной отраслевой структуры экономики и формирование сети центров кластерного развития на базе облисполкомов, Минского горисполкома, объединений юридических лиц, индивидуальных предпринимателей (ассоциации и союзы), а также наиболее развитых научно-технологических парков и иных организаций.

Создание инновационных кластеров в Беларуси является одним из приоритетных направлений инновационной политики. В этой связи особую стимулирующую роль могут сыграть мероприятия, направленные на формирование информационного и методического обеспечения кластерной политики, а также разработка системы мониторинга и оценки эффективности функционирования инновационных кластеров.

Исходя из анализа развития кластерных образований за рубежом, информационное и методическое поле отечественной инновационной кластерной политики, в первую очередь, должно быть направлено на оказание информационных услуг в части законодательства для предприятий и инвесторов, на экспертную поддержку развивающимся и вновь открывающимся фирмам, на предоставление маркетинговой поддержки компаниям, создание системы консультаций и услуг [2]. Формирование такой информационно-методической матрицы потребует, от создаваемых в регионах Беларуси комиссий по кластерному развитию, новых компетенций направленных на:

- развитие и укрепление сетевых структур и деловых контактов в целях сбора и своевременного предоставления деловой и экономической информации;
- разработка и поддержка web-сайтов для распространения необходимой информации среди представителей деловых кругов;
- предоставление статистических данных и информации широким деловым кругам;
- предоставление информации и услуг в целях оказания содействия развитию и расширению предприятий малого и среднего бизнеса;
- предоставление отчетности об эффективности и перспективах местной экономики для содействия бизнес-планированию предприятий малого, среднего и крупного бизнеса.

Эффективная реализация кластерной политики предусматривает создание системы мониторинга и оценки кластерных инициатив в белорусских регионах по следующим основным направлениям:

Развитие инновационного потенциала, связанное с осуществлением финансовой поддержки НИОКР, созданием научных и технологических парков, центров трансфера технологий, инновационных баз данных, содействием в коммерциализации НИОКР.

Развитие трудовых ресурсов, предусматривающее мероприятия по повышению качества образования по профилю кластера, программы повышения квалификации, стимулирование притока специалистов из других регионов и из-за рубежа.

Поддержка бизнес-инициатив, направленная на создание бизнес-инкубаторов по профилю кластера, венчурных фондов, содействие доступу к кредитным ресурсам, предоставление в лизинг оборудования на льготных условиях, определенные налоговые преференции, предоставление льгот по использованию государственного имущества, упрощение процедур регистрации компаний, снижение административных барьеров.

Выход инновационной продукции кластера на международные рынки, включая программы поддержки экспорта, содействия в проведении маркетинговых исследований, организация соответствующих выставок и ярмарок.

Развитие инфраструктуры кластера, предусматривающее финансирование проектов по развитию транспортной и инженерной инфраструктуры, связи и телекоммуникаций.

Важным условием функционирования системы мониторинга является непрерывность, т.е. возможность в реальном времени отслеживать рост и барьеры, препятствующие развитию кластерных образований. С этой точки зрения, определенный интерес в настоящее время представляют показатели, характеризующие уровень проведения кластеризации среди регионов Беларуси. Система показателей позволяет оценивать:

Влияние кластера на региональную экономику. Данную группу характеризуют показатели роста добавленной стоимости на уровне кластера, показатель доли предприятий кластера в ВРП, объем налоговых поступлений от резидентов кластера, показатель уровня занятости населения (% занятых в кластере);

Развитие трудового потенциала характеризуют такие показатели, как уровень производительности труда; количество человек, вовлеченных в деятельность кластера; количество дипломированных специалистов, привлеченных в кластер; количество программ сотрудничества бизнеса и университетов в области подготовки специалистов для нужд кластера;

Использование инвестиций. Это направление оценивается показателями объемов привлеченных инвестиций: венчурных средств, объемом государственных и частных инвестиций в развитие инфраструктуры;

Развитие внешних связей могут характеризовать такие показатели как число совместных предприятий, промышленных союзов, маркетинговых консорциумов, число внешних обменов;

Функциональная структура кластеров оценивается показателями количества вновь открытых инновационных предприятий, компаний, вовлеченных в кластер;

Развитие инноваций в кластере характеризуют показатели объемов средств, вовлеченных из государственных и частных источников в НИОКР в рамках кластера, количества патентов, зарегистрированных компаниями-участниками кластера, объемов инвестиций в новые технологии, количества новых продуктов, выпущенных предприятиями кластера;

Уровень конкурентоспособности кластера оценивается, исходя из количества сделок, объемов продаж, объемов экспорта продукции кластера и операций с иностранной валютой.

В обеспечение реализации кластерной политики органами исполнительной власти, как одной из векторных составляющих инновационной модели развития регионов Беларуси, могут быть использованы такие механизмы финансирования как:

- средства инновационного фонда,
- ведомственные целевые программы,
- средства, выделяемые на создание особых экономических зон и технопарков,
- средства, выделяемые на реализацию отдельных инновационных проектов.

Так с 1 января 2013 года вступил в силу новый порядок формирования и использования средств инновационных фондов (утвержденный Указом Президента Республики Беларусь от 7 августа 2012 г. № 357). Все облисполкомы и Минский горисполкомом сформировали местные инновационные фонды, провели открытые конкурсные отборы и экспертизу проектов для финансирования из инновационных фондов. Общий объем средств местных инновационных фондов в 2013 году утвержден в размере 1 трл. 378 млрд. 574,6 млн. рублей. Всего утверждено к финансированию из местных инновационных фондов 33 инновационных проекта, из них: Витебским облисполкомом – 12 проектов; Минским облисполкомом – 7 проектов; Минским горисполкомом - 6 проектов; Гродненским облисполкомом и Гомельским облисполкомом – по 4 проекта.

Инновационные интересы регионов Беларуси тесно связаны со сложившейся структурой хозяйства и отраслевыми приоритетами развития. Конкурентоспособность белорусских регионов в первую очередь зависит от технологических изменений в разных отраслях экономики и формирования высокотехнологичных производств, объединяющих все отрасли и сектора экономики в региональную инновационную систему. Для действующей модели инновационной системы развития регионов Беларуси характерно формирование региональных инновационных программ специализации на уровне территорий, и в первую очередь, направленных на поддержку тех производств, которые оказывают или потенциально могут оказать решающее влияние на создание единой стратегии инновационного развития региона. С целью создания эффективной модели инновационной системы регионов необходимо проведение информационного мониторинга программ инновационного развития областей Беларуси, что позволит дать оценку эффективности их выполнения.

Таким образом, для достижения устойчивого роста валового регионального продукта на базе коренной модернизации производственно-технологической базы и широкого внедрения результатов научно-технической деятельности, необходимо совершенствовать систему технологического аудита и оценки инновационного потенциала, его статистическое и информационное обеспечение. В частности, сформировать информационные матрицы, всесторонне характеризующие тенденции развития и инновационную активность регионов Беларуси, соответствующие международной статистике, на основе которых возможно построение межрегиональных кластерных инновационных стратегий.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятия по ее реализации. Утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 января 2014 г. – № 27.
2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации// Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 2010. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc201001081642> – Дата доступа: 14.10.2013.

**Касперович Ю.А.**, аспирант кафедры международного менеджмента  
 УО «Белорусский государственный университет»  
 г. Минск, Республика Беларусь  
 yuliyakasperovich2@gmail.com

## **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Одной из важных целей регионального развития является повышение конкурентоспособности социально-экономической системы (с учетом всех ее элементов – рыночной инфраструктуры, различных социально-экономических институтов, экономических субъектов и др.). Уровень и возможности обеспечения конкурентоспособности определяются уровнем развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Резкие положительные качественные изменения роли ИКТ в жизни общества ведут к успешному освоению и использованию инноваций.

Основными направлениями региональной информатизации становятся:

- повышение эффективности функционирования государственного управления и местного самоуправления, создание архитектуры «электронного правительства» в регионе;
- расширение внедрения ИКТ в сфере образования, здравоохранения, социальной защиты населения, культуры, ЖКХ;
- создание системы информационного обеспечения предприятий всех форм собственности, развитие системы электронной торговли [1].

Об интенсификации процессов повсеместного внедрения ИКТ говорят следующие статистические данные по Брестской области. За 2011–2012 гг. отмечен рост валовой добавленной стоимости сектора ИКТ в ВРП Брестской области. По данному показателю она находится на 3-м месте среди областей, характерно увеличение числа организаций сектора ИКТ за период 2007–2013 гг. Число организаций частной формы собственности, использовавших персональные компьютеры, в 4 раза выше, чем государственной.

На текущий момент этапы разработки и внедрения электронного правительства в областях регламентируются Концепцией Государственной программы развития информационного общества в Республике Беларусь на 2011–2015 годы. В рамках Программы предусмотрено:

1. Создание единой защищенной информационно-коммуникационной инфраструктуры, включающей: корпоративную интранет-сеть государственных органов, объединяющую локальные сети республиканских, областных и районных органов управления; систему взаимосвязанных государственных информационных ресурсов (ИР) на основе базовых: Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, регистра населения Республики Беларусь, Единого государственного регистра недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним; систему информационных сервисов, предоставляемых авторизованным пользователям в соответствии с их правами и полномочиями (электронная почта, опросы, форумы, иные веб-сервисы); эффективную инфраструктуру доступа к внешним ИР для населения и юридических лиц, направленной на снижение уровня регионального и социального «цифрового неравенства».

2. Определить перечень базовых (наиболее востребованных) электронных государственных услуг, предоставление которых должно быть обеспечено повсеместно к 2015 г.; провести реинжиниринг бизнес-процессов и оптимизацию административных регламентов в организациях, предоставляющих электронные услуги; обеспечить развитие ИКТ для оказания электронных государственных услуг с использованием различных средств доступа (Интернет, инфокиоски, call-центры, мобильные сети, интерактивное цифровое телевидение); разработать нормативную правовую базу для предоставления государственных электронных услуг.

3. Создание системы электронных государственных закупок, позволяющей оптимизировать затраты бюджетных средств на приобретение товаров и услуг для государственных нужд, включающей: онлайн-каталоги, электронные торговые площадки и обратные аукционы на базе веб-технологий; интернет-систему проведения конкурсов с подачей заявок и формированием контрактов в электронном виде, а также механизмами автоматизированного контроля и аудита.

4. Развитие системы повышения квалификации госслужащих в области ИКТ.

5. Создание на базе защищенной ИКТ системы взаимодействующих информационно-аналитических служб государственных органов, которая позволит повысить качество принимаемых управленческих решений и эффективность функционирования системы государственного управления в целом.

С целью реализации вышесказанного, в Брестской области внедрены следующие элементы электронного правительства: в области в 2006 году была внедрена и успешно использовалась во всех поселковых и сельских исполнительных комитетах (далее – посселисполкомах) автоматизированная система «Сельский Совет» (далее – АС «Сельский Совет»), предназначенная для автоматизации ведения:

- похозяйственного учета;
- регистрации и учёта актов гражданского состояния и передачи реестров в электронном виде в районные отделы и областной архив ЗАГС;
- паспортно-визовой службы;
- военно-учетного стола;
- учета ветхого и пустующего жилья;

- учёта нуждающихся в улучшении жилищных условий;
- регистрации и контроля исполнения обращений граждан и др.

Во всех поселисполкомах области АС «Сельский Совет» была интегрирована в локальную автоматизированную информационную систему органов местного управления и самоуправления первичного территориального уровня, являющаяся составной частью автоматизированной информационной системы (АИС) «Местные Советы депутатов», функционирующей с 2010 года.

Если рассматривать особенности развития каждой области, то в Брестской области функционирует Районная автоматизированная информационно-аналитическая система, которая представляет собой базу данных статистической информации, которая объединяет подразделения облисполкома и государственные органы.

На территории Брестской области функционирует ряд типовых автоматизированных информационных систем, в том числе республиканских, с соответствующими базами данных, сведения из которых используются при выполнении административных процедур (АИС «Местные Советы депутатов», взаимодействие ЕГРНИ со сторонними организациями (ПОНКА\_ES), АС «ЗАГС», Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, АИС «Взаимодействие» и другие).

На данном этапе, самым распространенным в республике программным комплексом, автоматизирующим процесс выполнения административных процедур, осуществляемых государственными органами по заявлениям граждан, является программный комплекс (ПК) «Одно окно». Но, на текущий момент, для ведения делопроизводства по выполнению административных процедур необходимо получать из системы ПК «Одно окно» копии электронных документов на бумажном носителе. Таким образом, удостоверение копии электронного документа на бумажном носителе должностными лицами организаций различной ведомственной подчиненности не имеет правовой основы. Эту проблему в данном ПК следует решить, реализовав механизм функционирования электронной цифровой подписи.

В настоящее время в республике отсутствует координация взаимодействия министерств и ведомств по разработке и внедрению различных программных комплексов в рамках программы «Электронная Беларусь». Разработчики многих проектов по созданию электронных информационных ресурсов решают однотипные организационно-технические и методические задачи зачастую без учёта уже функционирующих систем, что приводит к нерациональной трате материальных ресурсов. Особенно заметно отсутствие координации между организациями, принадлежащими к различным секторам информационной сферы. Поэтому определение ответственного координатора на республиканском уровне, который будет выполнять функции интегратора разрабатываемых и имеющихся информационных ресурсов, является важнейшим условием для успешного внедрения современных информационных технологий в республике.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция Государственной программы развития информационного общества в Республике Беларусь на 2011–2015 годы
2. Юрьева, А.А. ИКТ в социально-экономическом развитии региона: постановка вопроса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://research-journal.org/featured/ikt-v-socialno-ekonomicheskom-razviti/> – Дата доступа: 20.01.2014. – Дата доступа: 20.01.2014.

**Климова Е.К.**, ст. преподаватель  
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»  
г. Пермь, РФ  
KLimovaLK@gmail.com

### РОЛЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СТИМУЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Налоговая политика государства формируется в целях обеспечения управления налоговой системой. Особенности налоговой политики продиктованы в первую очередь уровнем экономического развития страны, поставленными задачами, определяющими стратегию развития страны [4].

Налоговая система в РФ формируется на протяжении более 20 лет, постоянно реформируется. Возможности для дальнейшего снижения налогов в экономике весьма ограничены, налоговое бремя в стране умеренное. Сегодня можно говорить о необходимости оптимизации налогообложения, о совершенствовании структуры налогообложения, о повышении эффективности налоговой политики.

Социально-политическое и практическое значение имеет налоговая политика, направленная на поддержание финансового потенциала, инвестиционной привлекательности регионов РФ. Обеспечение устойчивого социально-экономического развития регионов продекларировано в программных документах Президента РФ, Правительства РФ. На региональный уровень были переданы отдельные федеральные полномочия, не обеспеченные соответствующими финансовыми ресурсами. В силу дифференциации в социально-экономическом развитии регионов, большинству субъектов РФ очень затруднительно обеспечить выполнение возложенных на них функций за счет собственных источников. Перед регионами встала задача скорейшего достижения экономического роста, увеличения собственных доходов бюджета. Ни одна экономическая структура любого



общества не может функционировать без достаточных финансовых ресурсов. В этих условиях наиболее важной задачей является определение источников, используемых для формирования ресурсного, экономического потенциала региона, и учет факторов, оказывающих влияние на уровень финансовой обеспеченности регионах.

Наибольший удельный вес в доходах бюджетов всех уровней составляют налоговые поступления, именно налоговый потенциал может являться основой для прогнозирования налоговых доходов регионального бюджета и определяться как потенциальный (максимально возможный) объем налоговых платежей, мобилизуемых на данной территории за определенный период времени. Финансовый потенциал в значительной мере определяет инвестиционную привлекательность региона и перспективы его экономического развития. Налоговый потенциал связан непосредственно с составом и структурой налоговой системы и определяет изменение величины налоговых поступлений в бюджеты региона [5]. Поиск путей увеличения экономического потенциала, налогового потенциала территорий приводит к необходимости формирования активной региональной налоговой политики, ориентированной на поддержке отраслей реального сектора экономики, имеющих ключевое значение для развития административно-территориального образования. В современных условиях региональная налоговая политика играет значительную роль в создании привлекательности инвестиционного климата в регионе.

Задача перевода экономики России на инновационный путь развития, поставленная Федеральным правительством, требует наращивания налогового потенциала регионов, а значит совершенствования региональной налоговой политики

Налоговая политика, направленная на создание налоговых механизмов стимулирующих инновационную деятельность, должна координировать взаимодействие субъектов РФ с федеральным центром по поводу перераспределения налогов между уровнями бюджетной системы. Под инновационной налоговой политикой понимается комплекс мер, содействующих продвижению инновационных проектов, выпуску наукоемкой конкурентоспособной продукции в интересах населения и хозяйствующих субъектов территории, посредством регулирования налогообложения их деятельности и направленных на расширение налогооблагаемой базы региона [3, с. 900].

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю в январе-декабре 2013 года социально-экономическое развитие Пермского края характеризовалось следующими тенденциями. С одной стороны, можно говорить о положительных характеристиках, это оживление темпов промышленного производства, существенная дифференциация роста выпуска по отдельным видам экономической деятельности. Индекс промышленного производства по итогам 2013 года составил 104,7% к прошлому году (по РФ – 100,3%). Положительная динамика отмечается по доходам населения в основном за счет индексации оплаты труда работникам бюджетной сферы. В январе-ноябре 2013 года среднемесячная номинальная начисленная заработная плата составила 23866,3 руб. (рост на 112,1%), что составляет при этом только 81,5% от среднероссийского значения (по России – 29 285,0 руб.) [1].

При этом имеют место негативные тренды социально-экономического развития региона. Они проявляют себя в сокращении финансовых показателей в базовых отраслях промышленности региона. Сальдированный финансовый результат организаций в январе-ноябре 2013 составил 168,7 млрд. руб. или 84,1% от уровня аналогичного периода предыдущего года, что соответствует общероссийской тенденции – падение до 84,4%, в т.ч. в добыче полезных ископаемых – 96,0%, в обрабатывающих производствах – 75,9%, в энергетике – 22,0%. Финансовые результаты базовых отраслей региона сокращаются: в химическом производстве – на 31,5%, производство кокса и нефтепродуктов – на 7,1%. Доля прибыли ведущих экспортноориентированных компаний снижается. Негативная динамика развития промышленности Пермского края прогнозируется и в 2014 году. Основные показатели бюджета Пермского края свидетельствуют о росте дефицита бюджета, который по проекту на 2014г. может составить 11387,0 млн.руб. [1]

Одной из мер поддержки развития промышленности в Пермском крае является система налоговых льгот. Пермский край является регионом России, в котором ставка налога на прибыль для всех групп предприятий составляет 15,5%, что на 4,5% ниже, чем в большинстве регионов страны. Другой налоговой льготой, предоставляемой на территории края, являются сниженные ставки по налогу на имущество организаций. В конце октября 2014г. депутаты Законодательного Собрания Пермского края приняли законопроект, предусматривающий установление ставки 0 % по налогу на имущество для организаций газового сектора. Соглашение о сотрудничестве с ОАО «Газпром» предполагает обязательство корпорации по финансированию социально значимых мероприятий, инвестиционных и инновационных проектов региона [2].

Множество нерешенных проблем территориального развития страны и несбалансированности социально-экономического положения регионов, позволяют выделить в налоговой политике механизмы, которые способны активизировать стимулирующую функцию налогов, например:

- механизм перераспределения налоговых доходов;
- механизм выравнивания бюджетной обеспеченности регионов;
- механизм оценки налогооблагаемого потенциала субъектов Российской Федерации и муниципальных образований;
- система оценки потребностей субъектов Федерации в федеральных трансфертах;
- механизм нормативов отчислений налогов по уровням бюджетов;
- механизм расчета объема необходимой финансовой помощи региональным и местным бюджетам.

Такого рода меры воздействия находятся в сфере государственной власти и предполагают законодательное совершенствование налоговой политики, разработку нормативных документов, регламентирующих процессы перераспределения налоговых поступлений.

Государственная налоговая политика должна обеспечивать достойное финансовое существование регионов, соответствующее инновационным задачам развития национальной экономики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Пермский край посетила делегация Газпром [Электронный ресурс]. – URL: //http://www.business-class.su/news.php?id=41947 (дата обращения: 15.03.14)
2. Пермский региональный сервер. Социально-экономическое положение Пермского края в январе-декабре 2013 года [Электронный ресурс]. – URL: //http://www.perm.ru/index.php?id=114210 (дата обращения 10.03.2014)
3. Политические науки. – 2013.- №3 [Электронный ресурс]. – URL: //http://www.online-science.ru/m/products/politicksnauki/gid507/pg0/ 17.05.20133.
4. Савина, О.Н. Региональная налоговая политика в условиях развития инновационной экономики: теоретический аспект// Налоги и налогообложение .-2013.- №12.- с. 897-905
5. Холодов, П.П.Формирование ресурсного потенциала для комплексного социально-экономического развития региона [Электронный ресурс]. –URL://Проблемы современной экономики.2012.-N3(43)//http://www.mecconomy.ru/art.php?nArtId=4211

**Конончук В.В.**, к.э.н., доцент,  
ГНУ «Полесский аграрно-экологический институт  
Национальной академии наук Беларуси»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
victorkon@mail.ru

## МОДЕЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Повышение экономической эффективности региональной экономики в условиях интенсивного ведения агропромышленного производства предполагает широкое и системное применение средств химизации и мелиорации земель. Зачастую, экономическая деятельность носит односторонний аспект, без учёта влияния деятельности субъектов хозяйствования на экологические аспекты территории. Сформировавшиеся в условиях ограниченности финансовых ресурсов неблагоприятные тенденции в эколого-экономическом развитии, зачастую приводят к негативным последствиям: снижению плодородия земель, ухудшению окружающей среды, снижению качества и рентабельности сельскохозяйственной продукции.

Устойчивость развития предполагает сбалансированное функционирование агросектора и экологически безопасного природопользования, обеспечивающих сохранение и повышение плодородия почв, производство экологически чистых видов продукции, развитие социальной и туристической инфраструктуры на основе роста качественных и количественных показателей аграрного производства и его эффективности.

Сложившиеся неблагоприятные тенденции в экологии не способствуют устойчивому развитию аграрного производства и росту его экономической эффективности с учётом природно-экологических условий. При этом сельскохозяйственное производство, как никакая другая отрасль народного хозяйства, находится в теснейшей зависимости с природно-экологическими факторами.

Важнейшей и определяющей составляющей эколого-экономического развития региона является ресурсосберегающий вариант. Ведение аграрного производства с учётом экологических требований обеспечит рентабельное производство на основе эффективного использования ресурсов при снижении издержек на производство и нагрузки на окружающую среду.

Экологическая мотивация ведения экологически сбалансированного сельского хозяйства выражается возможностью реализации экологически чистой продукции по более высоким ценам за счёт более высокого её качества. Получение дополнительных финансовых поступлений может быть ориентировано на развитие социальной и агротуристической инфраструктуры, способствующих в свою очередь получению дополнительных доходов и повышению мотивации работников, что в свою очередь может быть направлено на развитие производства и т. д., т.е. формируется механизм саморегуляции эколого-экономической системы региона.

Обосновать варианты и сценарии устойчивого развития АПК возможно на основе методов эконометрического моделирования и системного подхода. Использование эконометрических моделей позволяет обосновать не только оптимальные качественные и количественные показатели устойчивого социально-экономического функционирования сельхозпредприятий с точки зрения важнейших критериев оптимальности, но и с учетом почвенно-климатических и сложившихся производственно-экономических условий и взаимосвязей. [1]

Главные цели эконометрического моделирования параметров устойчивого развития аграрных формирований на основе эффективного использования ресурсов можно определить следующим образом:

повышение уровня эффективности использования природно-экономического потенциала предприятий и объединений с ориентацией на производство экологически чистой продукции;

формирование оптимальной структуры аграрного производства в природно-экономическом регионе обеспечивающей максимальную окупаемость имеющегося ресурсного потенциала.

Обоснование устойчивого социально-экономического развития региона возможно осуществить на основе методов эколого-экономического моделирования. При разработке модели учитывают организационные, экономические, технологические и социальные факторы.

К организационным относят: рациональная организация территорий и землепользования, развитие экологической инфраструктуры, создание механизма управления экологическим производством и т. д. Экономические предполагают:

управление качеством и ценовой политикой на экологически чистую продукцию, формирование рынка экологической продукции, минимизация затрат на производство и т. д. Технологические включают: дифференцированная обработка почв, ресурсо-, энерго- и экосберегающие технологии, адаптация систем земледелия к условиям ландшафта и т. п. К социальным: формирование экологической мотивации тружеников и населения, охрана окружающей среды при высоком уровне жизни, обеспечение населения экологически чистыми продуктами питания и др.

Развитие современного общества, обусловленное динамичным развитием экономических процессов и усиливающимся их влиянием на социальные аспекты жизнедеятельности, способствует не всегда благоприятным изменениям в окружающей среде, как в глобальном, так и локальном масштабе.

Моделирование эколого-экономических параметров региона требует учета в модели взаимосвязанных и взаимообуславливающих условий, следствием формирования которых является создание устойчивой эколого-экономической системы региона.

При моделировании эколого-экономических показателей, характеризующих качество окружающей среды, учитывают прогнозные изменения и обратное влияние экологических факторов, главным образом, как на аграрное производство, так и на экономические процессы в целом. При этом, наряду с производственно-экономическими ограничениями развития аграрного производства в модель включают ограничения по инвестициям в мероприятия по охране окружающей среды (например, строительство агроусадоб, туристических комплексов, очистных сооружений, строительство и создание безотходных производств и т. д.).

Территориальной региональной единицей, отличающейся наиболее тесными экономическими и экологическими процессами и факторами на местном уровне, является сельский совет. В связи с этим, объектом исследований выступает социально-экологическая система, расположенная в границах территории сельского совета.

Важнейшей составляющей эколого-экономической модели является аграрное производство. Модель имеет блочную структуру, включающей: производственно-экономический блок, ограничения (условия) которого описывают важнейшие производственные, технологические, экономические требования; экологический блок, ограничения которого описывают экологические условия развития территории; связующий блок, включающий ограничения обеспечивающие пропорции в развитии аграрного производства и экологической составляющей.

Блок-схема эколого-экономической оптимизационной модели устойчивого социально-экономического развития региона представлена на рис. 1.



Рис. 1. Блок-схема эколого-экономической оптимизационной модели устойчивого социально-экономического развития региона.

В качестве критерия оптимальности эколого-экономической модели могут выступать минимум экологического воздействия производства на окружающую среду, максимум стоимости произведённой экологической продукции и оказанных агроэкотуристских услуг.

В площадь земельных угодий включают земли всех типов аграрных производств, в т.ч. личных подсобных хозяйств.

При обосновании минимальных объемов производства и реализации сельскохозяйственной продукции личных подсобных хозяйств учитывают сложившиеся тенденции и качественные условия и возможности для их увеличения. Например, для создания условий и формирования мотивации населения в увеличении производства продукции растениеводства необходимо гарантированное выделение части сельскохозяйственных угодий и возможности использования техники крупных сельскохозяйственных товаропроизводителей для выполнения важнейших видов сезонных работ на экономически взаимовыгодных условиях; для наращивания качественных и количественных показателей в животноводстве и стимулирования развития отрасли в личных подсобных хозяйствах в модели учитывают гарантированное выделение части кормов на внутривладельческие нужды: концентратов, зеленой массы, соломы, сена, в некоторых случаях корнеплодов.

Стратегически устойчивое социально-экологическое развитие региона предполагает функционирование аграрных производств, развитие социальной инфраструктуры и агроэкотуризма не только ориентируясь на крупнотоварное сельскохозяйственное производство, но и развитие экономик личных подсобных хозяйств.

Построение и решение эколого-экономической модели устойчивого социально-экономического развития региона на основе методов математического моделирования базируется на оптимизационной экономико-математической модели и включает следующие этапы: постановка экономико-математической задачи и обоснование критерия оптимальности; разработка структурной экономико-математической модели; обоснование исходной информации задачи; разработка развернутой экономико-математической модели; решение задачи и анализ полученных результатов; корректировка оптимального решения, получение окончательных результатов и внедрение их в экономическое, экологическое и социальное развитие региона.

Система регулирования должна учитывать специфику региона, соответствовать целям вмешательства, учитывать экономические интересы населения и аграрных товаропроизводителей. Государство ориентирует сельхозпроизводителей на максимальное производство экологически чистой продукции и выполнение обязательств, при высокой окупаемости затрат, создает предпосылки для эффективного размещения ресурсов и сохранения окружающей среды.

Обеспечение продовольственной безопасности страны предполагает создание стабилизационных фондов продовольствия. Учитывая то обстоятельство, что периодичность чередования различных погодных исходов носит вероятностный характер, при обосновании стабилизационных или резервных фондов продовольствия следует учесть и потери продукции, связанные с её хранением. Модельные расчеты, основанные на анализе вероятности возможных комбинаций чередования годов с различными погодными условиями, а также частоты их наступления, свидетельствуют в пользу создания стабилизационных и переходящих фондов продовольствия, как в благоприятные, так и в средние по погодным условиям годы.

Формирование переходящих фондов продовольствия должно соответствовать условиям производства. Различными по исходам будут условия по формированию балансов кормов и по другим ресурсам и продуктам. Детализация учитываемых условий аграрного производства должна повлиять и на выбор стратегии ведения производства: направление специализации и сочетания отраслей, состав и структуру рационов кормления, объемов договорных поставок, объемов предпочтений, объемы инвестиций в развитие агроэкотуризма. Следовательно, для каждого из возможных исходов следует ввести свой состав переменных и ограничений, описывающих производство в этих условиях, а также учесть влияние совокупности возможных ситуаций на государственные управленческие решения. Поскольку наступление погодных исходов является случайной величиной, необходимо снизить их влияние на экономическую эффективность развития регионального АПК.

Переменные, характеризующие структуру производства в регионе: поголовье животных по видам и посевные площади культур, не могут изменяться в различные погодные исходы, так как они отличаются слабой мобильностью и должны быть ориентированы на любой из возможных погодных исходов. Следовательно, численные значения этих переменных должны быть неизменны по погодным исходам. Отражение рассмотренных условий в связующем блоке стохастической ЭММ осуществляется путем:

- 1) введения ограничений, выражающих условия равенства по исходам посевных площадей культур и поголовья животных, по которым предусматриваются различающиеся по ситуациям тактические решения;
- 2) определения единого критерия оптимальности, представляющего взвешенную по совокупности возможных исходов, т.е. математическое ожидание эффекта в предстоящем периоде;
- 3) введения переменных, определяющих объемы ресурсов для пополнения стабилизационных фондов продовольствия, кормов, семян.

Усиливающееся действие «магистрального эффекта» в условиях природной и экономической неопределенности ограничивает период прогнозирования вариантов устойчивого развития.

Реализация параметров механизма эколого-экономического регулирования основанная на использовании системных методов, будет способствовать стабилизации и устойчивому экологическому и социально-экономическому развитию региона, а также повышению эффективности аграрного производства.

Модельная программа взаимодействия производственно-экономических и экологических факторов базируется на ранее выявленных закономерностях, в интересах стабилизации и повышения устойчивости развития, формирования само-

регулируемой социально-экономического развития региона. Она предполагает:

- повышение значимости экологизации аграрного производства на основе экономических рычагов; формирование механизма стимулирования производства и реализации экологически чистой сельскохозяйственной продукции и продовольствия;
- учет специфики агропромышленного производства, как одного из основных народнохозяйственных секторов, влияющих на экономику республики;
- формирование эффективных экологических отношений по мере создания экономических условий и инфраструктуры агротуризма;
- государственную поддержку, направленную на формирование устойчивого регионального развития.

Моделирование устойчивого регионального развития требует учета в экономико-математической модели взаимосвязанных и взаимно обуславливающих условий, следствием формирования которых, является создание саморегулируемой социально-экономической системы при сохранении окружающей среды.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ленков, И.И. Экономико-математическое моделирование экономических систем и процессов в сельском хозяйстве. – Минск: Дизайн ПРО, 1997.
2. Национальная стратегия устойчивого развития социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь. – Минск: Юнипак, 2004.

**Лысюк Р.Н.**, м.э.н., ст. преподаватель  
УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
raisanl@mail.ru

### ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ОТРАСЛИ

Сбалансированное взаимодействие административных и рыночных рычагов управления определяют конкурентоспособность национальной экономики, которое для каждой страны является уникальным. Однако условия международной конкуренции предопределяют применение новых методов управления, своевременная адаптация к которым будет способствовать выпуску товаров, удовлетворяющих требованиям мирового рынка. Применение кластерного подхода взамен отраслевого способствовало бы повышению конкурентоспособности не только отдельно взятых отраслей, но и экономики страны в целом.

В научной литературе термин «кластерный подход» получил достаточно широкое распространение во всем мире. Достаточно сказать, что в Европейском союзе был разработан Европейский меморандум о кластерах, в котором кластер определяется в качестве региональных центров концентрации специализированных компаний и институтов, связанных друг с другом по многочисленным каналам, которые создают благоприятную среду для инноваций [1]. На текущий момент процессом организации кластеров и налаживания характерных для них сетевых связей уже охвачено более 50% экономик ведущих стран мира.

При переходе от отраслевой структуры управления к кластерной необходимо определиться с типом кластера, видом кластерной политики и его структурой. В настоящее время существует несколько типологий кластеров. Так, например, в своих работах М.Энрайт делает акцент на динамике кластеров, в связи с чем выделяют следующие их виды:

1. Работающие кластеры, в которых наблюдаются тесные контакты между местными фирмами, обладающими определенными знаниями, компетенцией, трудовыми и иными ресурсами, которые создают экономию от агломерации для успешной конкурентной борьбы.
2. Латентные кластеры, в которых дополнительные возможности не реализовываются, за счет того, что существует недостаточное взаимодействие между фирмами.
3. Потенциальные кластеры, которые обладают необходимыми элементами для развития кластера, которые могут быть расширены.
4. Политически управляемые кластеры – поддерживаются правительством, однако не обладают благоприятными условиями для развития.
5. «Желательные кластеры» – поддерживаются правительством, не имеют ни критической массы, но не обладают какими-либо источниками преимуществ, способствующему их дальнейшему развитию [2].

Немаловажным является определение вида кластерной политики, которая представляет собой организованную попытку увеличить темпы роста и конкурентоспособность кластера в определенном регионе, вовлекая в процесс кластерные фирмы, государство и/или исследовательские институты [1].

Как правило выделяют два типа кластерной политики по генезису: «сверху - вниз» и «снизу - вверх». При проведении кластерной политики «снизу - вверх» инициатором могут выступать местные объединения предпринимателей с целью реализации программ стимулирования развития кластеров. При проведении кластерной политики «сверху - вниз» ини-

циаторами являются органы власти, а объектами внепространственные кластеры, которые представляют собой группы смежных предприятий, формирующие цепочки добавления стоимости [3].

Сам кластер имеет сложную структуру, которую объединяют информационные, финансовые и сырьевые потоки. В мировой практике общепринятым является следующий алгоритм определения структуры, размеров и связей кластера на мезоуровне:

- 1) Основу кластера (ядро) составляют крупная фирма либо концентрация крупных фирм.
- 2) Выявляются связанные с кластером по вертикали вышестоящие и нижестоящие организации, а по горизонтали отрасли, производящие побочные продукты либо услуги, или имеющие общие финансовые либо материальные потоки.
- 3) Выделяются организации, способствующие обеспечению кластера новыми технологиями, знаниями, специалистами и поддерживающими инфраструктуру кластера.
- 4) Определяется роль правительственных или иных регулирующих структур, оказывающих влияние на функционирование кластера [4].

В свою очередь в зависимости от основы кластера различают: кластеры, базирующиеся на сложной технологической основе, которая является новой на данной территории; основанные на традиционных для данной территории видах деятельности; связанные подрядными отношениями; межотраслевые кластеры, охватывающие несколько отраслей или видов деятельности и мега-кластеры, которые образованы сетью кластеров, т.е. в их структуру входит большое количество фирм, относящихся к различным отраслям экономики.

К преимуществам кластерного подхода можно отнести:

- распространение новых знаний, технологий за счет создания совместной научной базы;
- получение дополнительных конкурентных преимуществ за счет специализации деятельности;
- снижение транзакционных издержек предприятий кластера и др.

На текущий момент на территории Европейского союза 26 стран имеют национальные кластерные программы. Ярким примером построения экономики на основе кластерного подхода является Финляндия в которой успешно функционируют лесной, металлургический, энергетический, телекоммуникационный, природный, здравоохранительный, транспортный, химический, строительный и пищевой кластеры. В Нидерландах вся экономика страны разбита на 12 крупных кластеров, три из которых сборочный, химический и коммерческий обслуживающий экспортируют знания в другие кластеры [1].

Как показывает мировой опыт, построение экономики на основе кластерного подхода позволяет странам успешно конкурировать на международных рынках. Для Республики Беларусь кластерный подход является перспективным направлением повышения конкурентоспособности отраслей экономики, которое способствовало бы взаимовыгодному сотрудничеству не только промышленных организаций, но и научных центров и органов государственного управления.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Enright, M.J. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results. Working Paper – [Electronic resource] / Michael J. Enright, Sun Hung Kai, 2000. – Mode of access: <http://www.acdivocacoopex.org/acdivoca/Amabpds.nsf/Enright.pdf>. – Date of access: 10.06.2011.
2. Пилипенко, И.В. Проведение кластерной политики в России / И.В. Пилипенко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rsr-online.ru/doc/norm/222.pdf>. – Дата доступа. – 17.10.2010.
3. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
4. Яшева, Г.А. Кластерная концепция повышения конкурентоспособности предприятий в контексте сетевого сотрудничества и государственно - частного партнерства: монография / Г.А. Яшева. – Витебск : УО «ВГТУ», 2009. – 373 с.

**Лютак Е.Н.**, к.э.н., доцент

**Зайко Т.М.**

Луцкий национальный технический университет,

г. Луцк, Украина

[olenalutak@yandex.ru](mailto:olenalutak@yandex.ru)

### ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ УГЛУБЛЕНИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Углубление международной глобализации и кооперации требует поиска новых путей и форм. Среди таких форм выделяют образования трансграничных кластеров. Под трансграничным кластером понимают группы и ассоциированных учреждений, которые географически расположены в трансграничном регионе, которые сотрудничают и конкурируют, специализирующихся в различных областях, однако связаны общими технологиями и навыками, взаимодополняют друг друга, объединяются для реализации совместных проектов или изготовления совместных продуктов, что в конечном итоге дает возможность получения синергических и сетевых эффектов, диффузии знаний и навыков.

Тема исследования роли кластерных инструментов в углублении трансграничного сотрудничества приобретает особую актуальность, поскольку современный зарубежный опыт свидетельствует о том, что кластерный подход во всем мире признается как надежный способ повышения конкурентоспособности региональных и национальных экономик. В целом, как оценивают эксперты, сейчас кластеризацией охвачено уже более 50 % существующей экономики ведущих стран мира.

Трансграничное сотрудничество – это совместные действия, направленные на установление и углубление экономических, социальных, научно-технических, экологических, культурных и других отношений между территориальными общинами, их представительными органами, местными органами исполнительной власти Украины и территориальными общинами, соответствующими органами власти других государств в пределах компетенции, определенной их национальным законодательством [ 6 ] .

Согласно ст. 5 Закона Украины «О трансграничном сотрудничестве» трансграничное сотрудничество может осуществляться :

- в пределах созданного еврорегиона;
- путем заключения соглашений о приграничном сотрудничестве в отдельных сферах;
- путем установления и развития взаимовыгодных контактов между субъектами трансграничного сотрудничества.

Углубление трансграничного сотрудничества обусловило необходимость поиска новых форм трансграничного сотрудничества с целью повышения эффективности сотрудничества. Так появились такие понятия как трансграничный кластер, европейские группировки территориального сотрудничества, объединение еврорегионального сотрудничества, трансграничное партнерство.

Трансграничные кластеры охватывают смежные пограничные территории соседних государств, в состав которых входят учреждения и фирмы, расположенные по обе стороны границы. Поэтому трансграничные кластеры можно определить как группы независимых компаний и ассоциированных учреждений, которые географически сосредоточены в трансграничном регионе; сотрудничают и конкурируют; специализирующихся в различных отраслях, однако связаны общими технологиями и навыками и взаимодополняют друг друга, объединяются для реализации совместных проектов или изготовления совместных продуктов, что в конечном итоге дает возможность получения синергических и сетевых эффектов, диффузии знаний и навыков [5, с. 129–141].

Концепция кластерного развития, сформулированная в начале 90-х гг. Майклом Портером , получила широкое распространение в мире. Основная ее идея состоит в ответе на вопрос: «Как кластеры повышают производительность и ускоряют темпы внедрения инноваций фирмами?» [8].

Кластерами могут быть небольшие сети малого и среднего бизнеса на микротерритории (менее 50 предприятий). Существуют также мегакластера, охватывающих большую часть экономики на национальном и региональном уровнях.

Наиболее обобщенно кластеры можно определить как группы независимых компаний и ассоциированных учреждений, которые :

- сотрудничают и конкурируют;
- географически сосредоточены в одном или соседних регионах ( даже если кластер охватывает несколько стран );
- специализируются в конкретной области деятельности, связанные общими технологиями и навыками;
- традиционные или инновационные , большинство кластеров базируются на традиционных мероприятиях;
- институционализированные (есть подразделение по управлению кластерами ) или неинституционализированных [10, С. 30-42].

Обобщая европейский опыт в процессах кластеризации, можно определить такие модели формирования трансграничных кластеров :

1. Монополярный/асимметричный трансграничный кластер. Монополярный/асимметричный трансграничный кластер может сформироваться в случае, если смежные регионы соседних стран существенно отличаются по уровням экономического развития или внедрения кластерных подходов или институциональными системами.

2. Биполярный трансграничный кластер. Основан на подходе, трансграничная сеть базируется на существовании региональных сетей / кластеров как учредительных элементов. В рамках этого установленного статуса строится трансграничная сеть . Существующие функции каждой из региональных сетей будут гармонизированы и открыты для предприятий из регионов - партнеров [ 3 ] .

Формирование трансграничного кластера целесообразно начать на базе сложившихся региональных кластеров. Для этого важно доказать организацию функционирования регионального кластера до уровня , на котором он может работать в трансграничной сети как равноправный партнер , то есть обеспечить на месте следующие условия:

- Формирование идентичности региональных кластеров, достаточный уровень развития кластера на региональном уровне;

- Квалифицированный менеджмент кластера, который имеет прочные позиции в регионе, связи с ключевыми региональными актерами (властью, бизнесом, наукой и общественностью);

- Критическую массу региональных фирм- участников кластера , заинтересованных в трансграничном партнерстве [11].

Современный зарубежный опыт свидетельствует о том , что кластерный подход во всем мире признается как надежный способ повышения конкурентоспособности региональных и национальных экономик. В целом, как оценивают эксперты, сейчас кластеризацией охвачено уже более 50 % существующей экономики ведущих стран мира.

Стратегия формирования сетевых структур - кластеров в странах Запада стала частью концепции «Третьего пути», стало их ответом на вызовы глобализации по формированию мирового свободного рынка. Ключевой формуле этой концепции стало формирование гражданского общества, способного поставить под контроль государство и бизнес. Так, по утверждению ОЭСР, более 61% промышленной продукции США производилось в рамках 380 кластеров, консолидировали деятельность как крупных , так и малых фирм, которые обеспечивали рабочими местами 57 % трудоспособного населения США .

Обязанностью каждой страны-члена ЕС является реализация национальной программы кластеризации экономики. Уже полностью охвачены кластеризацией хозяйственный комплекс Дании, Финляндии, Норвегии, Швеции, экономики

которых считаются наиболее конкурентоспособными в мире. Эффективность кластеризации экономики подтверждена большим количеством примеров. Так, в экономике Швеции уровень производительности труда в кластерах выше на 44 %, а зарплата выше на 29%, чем вне кластеров. В странах Восточной Европы также идут процессы кластеризации промышленности. Наиболее приспособленной к кластеризации экономики среди стран Восточной Европы оказалась Венгрия. Сейчас там работают 150 промышленных кластеров, объединяющих более 2000 компаний. Промышленные парки получают некоторые привилегии: инфраструктуру, снижен налог. Кластеры Венгрии в 2009 году обеспечили 57% рабочих мест, 40% ВВП и 18% экспорта страны (по данным Министерства национального развития и экономики Венгрии) [9].

Наиболее известный трансграничный биофармацевтический кластер Биодолина был создан в 1996 году в долине реки Верхний Рейн (на территории Франции, Швейцарии и Германии). Примерно 250 тыс. человек, или 10 от общего населения этого региона, занятые в биофармацевтической отрасли, в состав которой традиционно принадлежат известные научные учреждения, (четыре университета, многочисленные исследовательские центры), штаб - квартиры таких мировых фармацевтических гигантов как Новартис, Рош, Сибя, филиалы крупных фармацевтических предприятий (Джонсон и Джонсон, Файзер, Санофи-Авентис). Кроме этого, важную роль в возникновении Биодолины сыграла поддержка со стороны местных и региональных органов власти.

Среди других известных трансграничных кластеров в зарубежных странах можно назвать:

- «Долина Медикон», которая расположена на границе Дании и Швеции вокруг залива Эресунн. Она насчитывает 26 больниц, 12 университетов с 4000 исследователями и 135000 студентами. Деятельность этого кластера способствовала образованию 30000 рабочих мест более чем на 160 предприятиях.

- Кластер биотехнологий, регион Орезунд (Дания - Швеция), который объединяет сеть многочисленных фармацевтических и биотехнологических фирм, университетские больницы и университеты.

- Г. Твенте, немецко - голландский трансграничный кластер, который охватывает региональные кластеры и сети в технологических секторах пластмасс, металлообработка и биомедицинском секторе.

- Г. Венло, немецко - голландская сеть региональных кластеров поставщиков, технических агентств и инновационных учреждений вокруг транснациональных корпораций Osè и Nedcar.

- «Долина Доммель» (Бельгия и Нидерланды), которая состоит из региональных кластеров фирм высоких технологий и инновационных организаций.

- Автомобильный кластер между Португалией и Испанией.

- Кластер стекла, который расположен на смежных территориях Австрии, Германии и Чехии.

- Текстильный кластер, который функционирует на территории приграничных регионов Австрии и Чехии.

- Технологический кластер, который создан и действует на смежных территориях Австрии и Словении и др. [2].

В Украине кластеры не являются распространенными и популярными и все еще находятся в зачаточном состоянии. Вместе с тем, в соответствии с Законом «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» планируется создать десять национальных кластеров по определенным стратегическими приоритетами. Отечественный опыт кластеров и применения кластерных технологий в управлении экономическим развитием пока не является значительным.

В число регионов, смогли достичь успехов в формировании кластерных объединений, кроме Хмельницкой области, следует отнести также АР Крым и Севастополь, Ивано - Франковскую, Ровенскую, Полтавскую, Сумскую, Харьковскую, Херсонскую, Одесскую и Николаевскую области и др.

Примерами наиболее успешного функционирования кластерных структур на муниципальном и региональном уровнях можно признать керамический кластер в г. Славянске Донецкой области, гранитный кластер в Житомирской области, строительный кластер в Хмельницкой области, деревообрабатывающий кластер в г. Рокитное Ровенской области и др. В Западной Украине, в частности, на Закарпатье, где города имеют значительную историко-культурную базу и соответствующую инфраструктуру, развиваются туристические кластеры. Заслуживает внимания также опыт города - героя Севастополя. Там была создана Ассоциация устойчивого развития города «Аура», которая обеспечила взаимодействие восьми локальных (муниципальных) инновационных кластеров. В 2000 г. мост, вошедших в Движения устойчивого развития, в Украине было всего семь, сегодня эта сеть насчитывает более пятидесяти городов и поселков [1].

Также в разных регионах Украины происходит формирование новых трансграничных кластеров, в частности на западе – трансграничного логистического кластера в Закарпатской области (утверждена Программа создания трансграничных транспортно - логистических центров как структурных звеньев инновационных кластеров на территории Закарпатской области на 2009-2011 годы распоряжением главы государственной администрации от 22.04.09 №175) в украинском-польской трансграничном регионе формируются трансграничный туристический рекреационный кластер (соответствующие проекты подаются на дофинансирование по Программе добрососедства « Польша - Беларусь - Украина » на 2007-2013 гг ), кроме того, начал функционировать Люблинский екоенергетичний кластер как трансграничный путем привлечения участника с украинской стороны, а именно - Центра внедрения альтернативных и возобновляемых источников энергии. К названному кластера входит также холдинговая структура, которая имеет подразделение на украинской стороне - СП «ТзОВ КомЕкоЛьвив». Можно ожидать дальнейшее развитие этого трансграничного кластера в сфере экоэнергетика в связи с актуальностью проблемы энергосбережения и использования возобновляемых ресурсов и вторичной переработки отходов учитывая приоритеты финансовой поддержке ЕС.

На востоке страны, в Луганской области изучаются возможности реализации трансграничных кластерных инициатив в транспортном машиностроении, сельскохозяйственном производстве, медицине [5].

Однако существуют определенные препятствия на пути создания трансграничных кластеров с участием Украины, требующих решения для дальнейшего углубления участия нашей странами в интеграционных процессах. К таким причинам



можно отнести отсутствие законодательства, которое бы регулировало процессы кластеризации, отсутствие механизмов формирования и функционирования кластеров, неэффективные механизмы финансового регулирования их деятельности, умеренная амортизационная, денежно-кредитная, налоговая политика, неблагоприятный инвестиционный климат.

Необходимым моментом является донесение информации к субъектам хозяйственной деятельности, государственных служащих, местного самоуправления о положительной мировой практике использования кластерного сотрудничества с учетом особенностей каждого пограничного региона Украины.

Анализируя зарубежную и отечественную практику использования кластерных инструментов выделим их положительные и отрицательные стороны. К положительным последствиям функционирования следует отнести использование эффекта масштаба, снижение транзакционных издержек, обмен опытом, создание новых рабочих мест, сокращение расходов и объединения усилий для инновационной деятельности, выход на новые рынки, облегчение процедуры сертификации относятся и технологий на международном уровне. К негативным последствиям создания трансграничных кластеров является рост риска потери коммерческой информации, рост расходов, связанных с выполнением проектов, связанных с сотрудничеством, значительная зависимость от партнеров.

Использование кластерного инструмента для углубления интеграционных процессов между странами является относительно новым явлением, однако практика его использования показывает его высокую эффективность и производительность, ведь во многих развитых странах подавляющая доля добавленной стоимости образуется именно в кластерах, каждый из которых характеризуется определенными особенностями в зависимости от вида кластерного инструмента. Не является исключением и Украина, и хотя в данном направлении существует необходимость многих усовершенствований большинство ее приграничных территорий вовлечены в процесс интеграции и глобализации с помощью данной новой формы трансграничного сотрудничества.

Учитывая скорость глобализации и интернационализации мировой экономики, существует возможность возникновения новых инструментов, новых форм трансграничного сотрудничества, однако по нашему мнению сотрудничество на микроуровне, уровне субъектов хозяйствования эффективной и перспективной.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Береза А.А., Войнаренко М.П. Кластеризація: теоретичне підґрунтя, міжнародний та вітчизняний досвід. Електронний ресурс, [режим доступу]: <http://worldukraine.org/?p=1425>.
2. Внукова Наталія Транскордонні кластери: транскордонний та вітчизняний досвід. Електронний ресурс, [режим доступу]: [www.inno.kharkov.ua](http://www.inno.kharkov.ua).
3. Звіт НДР «Розробка регіональної стратегії формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів», Львів, 2008 р. Електронний ресурс, [режим доступу]: [www.csi.org.ua](http://www.csi.org.ua).
4. Звіт Про науково-дослідну роботу «Розроблення методичних рекомендацій щодо виявлення транскордонних кластерів та кластерних ініціатив» Керівник ндр зав відділу, д. е. н., проф. Н. Мікула Львів, 2010. Електронний ресурс, [режим доступу]: [www.govuadocs.com.ua](http://www.govuadocs.com.ua).
5. Мікула Н. Стан та перспективи розвитку транскордонних кластерів в Україні. Електронний ресурс, [режим доступу]: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Geopolityka/2010\\_2/PDF/Mikula.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Geopolityka/2010_2/PDF/Mikula.pdf)
6. Офіційний сайт законодавства України. Електронний ресурс, [режим доступу]: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
7. Мікула Н.А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н.А.Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: Збірник наукових праць. Вип.3 (71) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; Редкол.: Відп. ред. Є.І.Бойко. – Львів, 2008. – С. 129-141.
8. Портер М. Э. Конкуренция: пер. с англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
9. Соколенко С. І. Ринкова економіка на основі виробничих кластерів/ С. І. Соколенко. Електронний ресурс, [режим доступу]: [www.ucluster.org](http://www.ucluster.org).
10. Шрьодер Ж. Кластерний підхід у стратегії регіонального розвитку // Зб. матер. міжн. конф. «Місцевий та регіональний розвиток в Україні: виклики та можливості». – К., травень 2005. – С. 30–42.
11. Cluster bulding and networking. Analysis of transnational technology networking between existing clusters of SMEs and one or more technology poles / Final report by agiplan for European Commission Directorate General Enterprise/ - Mlheim an der Ruhr, 23.12.1999. – 111 p.

**Осипов С.А.**, научный сотрудник  
ГНУ «Научно-исследовательский институт экономики»  
Министерства экономики Республики Беларусь  
г. Минск, Республика Беларусь  
[stas\\_os@mail.ru](mailto:stas_os@mail.ru)

## ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Малое и среднее предпринимательство (далее МСП) играет важную роль в экономическом развитии территорий. В последние годы внимание к сектору МСП значительно возросло, что обусловлено увеличением числа субъектов малого бизнеса и занятого в нем населения, а так же доходов областного и местных бюджетов от деятельности МСП.

МСП Минской области характеризуется более высоким уровнем развития по сравнению с другими регионами республики (исключение г. Минск), однако, уступает показателям России, и в значительной степени странам ЕС. Кроме того, территориальное размещение субъектов МСП в регионе неравномерно, наибольшее количество малых и средних организаций сосредоточено в зоне влияния г. Минска – крупнейшего рынка сбыта продукции в стране.

Количество МСП (включая микроорганизации) на 10 тыс. жителей в Минской области по итогам 2012 года составило 100,7 ед., для сравнения, в Украине около 80, в России – 131,1, Польше – 365,1 ед.<sup>33</sup>

Доля Минской области в ВВП за 2012 год - 14,8%, из которых 4,1% произведено субъектами МСП (второй по величине показатель после г. Минска).

В последние годы наблюдалось увеличение основных показателей развития МСП в Минской области. Возросло общее число субъектов МСП и их вклад в экономику региона.

С 2009 по 2012 гг. количество субъектов МСП увеличилось с 10715 ед. до 14116 ед. (131,7%). Рост числа субъектов МСП был обеспечен за счет микро- и малых организаций (133,7%), в то же время число средних организаций сократилось с 480 до 446 ед. (92,9%).

Необходимо отметить, что снижение числа средних организаций и количества их работников произошло в государственном секторе, что говорит о более высокой эффективности частных предприятий.

Развитию МСП области способствовало увеличение числа частных микро- и малых организаций, что обусловлено повышением внимания и желания ведения собственного бизнеса со стороны населения, а так же повышения возможностей для такой деятельности. Так же увеличилось количество субъектов МСП иностранной формы собственности. Кроме этого, наблюдается тенденция перетекания работников из государственного сектора (с 2009 по 2012 г. количество занятых в государственных организациях сократилось на 21,8%) в частный бизнес, большая часть которого – это субъекты МСП.

Наибольшее количество организаций МСП работало в торговле (38,7%), обрабатывающей промышленности (19,9%), строительстве (10,4%), транспорте и связи (10,0%), операциям с недвижимым имуществом (8,6%), сельском хозяйстве (5,6%). При этом сельскохозяйственные организации являются наиболее крупными в секторе МСП – 36,3% от числа средних предприятий.

Малый и средний бизнес играет важную роль в экономическом развитии Минской области, создавая четверть ВРП и промышленного производства, значительную часть розничного и большую оптового товарооборота, фактически половину экспорта (рис. 1).

Доля МСП в ВРП области возросла с 22,4% в 2009 г. до 27,7% в 2012 г. Вместе с тем, наблюдалось снижение удельного веса МСП по всем остальным экономическим показателям (кроме средней численности работников). Такая тенденция обусловлена, с одной стороны, кризисными явлениями в экономике 2011–2012 гг. и попыткой субъектов МСП приспособиться к изменившейся ситуации, а с другой, более эффективной работой малых и средних предприятий по сравнению с большей частью крупных хозяйственных субъектов региона.

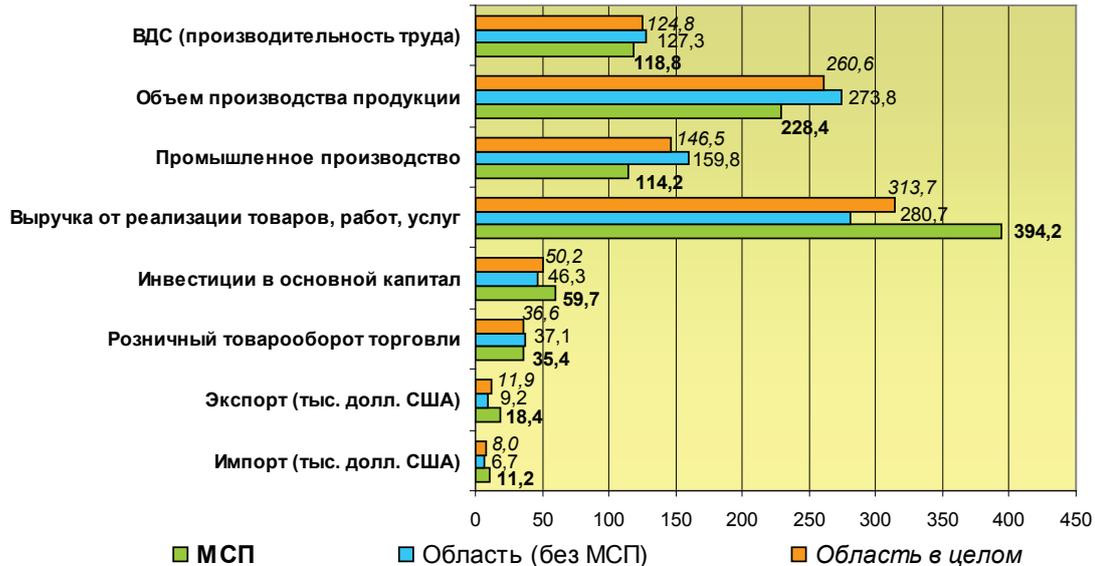
Рисунок 1. Удельный вес субъектов МСП в основных экономических показателях Минской области, % к итогу



Эффективность деятельности МСП представлена на рис. 2. путем расчета основных экономических показателей на 1 работника (списочная численность работников в среднем за год) и сопоставления с аналогичными среднеобластными значениями. Необходимо отметить, что более низкие по сравнению с областью показатели производства (в том числе производительности труда) обусловлены масштабами производства ОАО «Беларуськалий» и ОАО «БелАз», без этих предприятий значения показателей МСП были бы выше среднеобластных.

<sup>33</sup> расчетные данные на основе официальной статистической информации

Рисунок 2 – Основные показатели МСП на 1 работника в 2012 году, млн. руб.



Субъекты МСП имеют высокие показатели в выручке от реализации товаров работ, услуг, инвестициях в основной капитал, а так же в экспорте и импорте товаров. Значительное превышение в выручке средних и малых организаций по сравнению с другими хозяйственными субъектами областью говорит о более эффективной (направленной на результат) деятельности сектора МСП.

Процент доходов областного и местных бюджетов, полученных от субъектов малого и среднего предпринимательства, составил:

- в 2011 году 24,5% и 38,6% соответственно;
- в 2012 году 29,3% и 39,7% соответственно;
- за январь-май 2013 года 38,6% и 43,8% соответственно.

Анкетный опрос специалистов райисполкомов, а так же представителей предпринимательского сектора проведенный сотрудниками регионального центра по Минской области (ГНУ НИЭИ Минэкономики РБ) выявил следующие тенденции в развитии МСП:

- доля МСП в социально-экономических показателях районов и городов области увеличивается;
- доля МСП в налоговых поступлениях района за последние три года увеличилась;
- состояние бизнеса МСП в 2013 году по сравнению с 2010 годом улучшилось;
- МСП не являются конкурентом организациям, подчиненным республиканским и местным органам государственного управления;
- субъекты МСП активно участвует в проведении земельных и имущественных аукционов;
- важным фактором, который даст новый импульс развитию МСП, является создание в районах индустриальных зон, оборудованных необходимой транспортной и инженерной инфраструктурой, для размещения предприятий;
- необходимо создавать в районах и городах области предпосылки для образования местных (локальных) кластеров и вовлечения МСП в их деятельность.

При проведении анкетирования выявились следующие проблемы в развитии МСП:

- недостаток инвестиций и усложненная процедура доступа субъектов малого предпринимательства к финансовым ресурсам кредитных организаций, земельным участкам и недвижимости;
- недостаточная предпринимательская активность населения;
- слабая кооперация крупного и малого предпринимательства;
- получение льготных кредитов в государственных органах;
- отсутствие маркетинговых исследований потенциальных рынков и покупателей.

Развитию предпринимательства способствовало проведение политики либерализации экономики, главной задачей которой стало формирование благоприятной среды для ведения бизнеса. Вместе с тем, общий уровень развития предпринимательства в большинстве районов области находится на достаточно низком уровне.

Важным фактором развития МСП в области является территориальное размещение объектов предпринимательства. Масштабы рынков и покупательная способность населения, доступность трудовых ресурсов и развитость инфраструктуры по-прежнему являются важнейшими условиями создания и развития бизнеса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь. 2012. (Статистический сборник). Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013.
2. Регионы Республики Беларусь. 2012. (Статистический сборник). Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013.

**Платоненко Е.И.**, к.э.н., доцент

УО «Гродненский государственный университет им. Я. Купалы»,  
г. Гродно, Республика Беларусь  
platonenko@tut.by

**Гальцов В.С.**, к.ю.н., доцент

УО «Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь»,  
г. Минск, Республика Беларусь

## РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФЕРА РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В основе инновационного процесса лежит процесс трансфера технологий. С помощью процесса трансфера технологий знания и технологии превращаются в конкретные новые продукты и услуги, что способствует экономическому росту и удовлетворению социальных нужд. Развитие механизмов трансфера является программой государственного уровня, т. к. затрагивает изменение общей экономической конъюнктуры и некоторых сторон законодательства. Несмотря на это, решение многих аспектов данного вопроса осуществимо и на региональном уровне, являясь частью процесса управления инновационным развитием административно-территориальной единицы.

Термин «трансфер технологий» используется в научной и периодической печати неоднозначно. Так, в законодательной сфере Республики Беларусь не используется это понятие. Например, содержание «научно-техническая деятельность» означает деятельность по распространению и применению результатов прикладных исследований и разработок [1]. Или другой пример, где в п. 12 Указа Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 № 1 (ред. от 30.09.2011) «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры» говорится о центрах трансфера технологий в задачи которых входит «...комплекс мероприятий, направленных на передачу инноваций из сферы их разработки в сферу практического применения...»

Использование категории «трансфер результатов научно-технической деятельности» (РНТД), определенный Н.В. Шумянской [3, с. 86], как осуществляемый в законодательно установленных условиях процесс передачи прав на использование результатов научно-технической деятельности (новаций как носителей новых ценностей-стоимостей) другим субъектам инновационной деятельности», представляется, на наш взгляд, более рациональным. Одной из форм трансфера РНТД является «коммерциализация РНТД» (коммерческий трансфер), определенная как приобретение права на использование РНТД в исследованиях, производстве, эксплуатации или потреблении с целью извлечения прибыли от использования РНТД, с последующей выплатой их владельцу вознаграждения в той или иной форме и в размерах, определяемых условиями лицензионного соглашения. Активизация в большей степени этой формы трансфера РНТД необходимо для перехода к инновационному пути развития экономики страны.

Различают также форму некоммерческого трансфера РНТД, направленного на развитие социальной и политической сферы, путем обмена свободной научно-технической информацией (научно-технической и учебной литературой) и результатами НИОКР, обеспечивающих безопасность государства, реализацию эффективной социальной политики, культуры, научного познания, развития личности и образовательного уровня общества.

Сущность трансфера РНТД заключается во взаимовыгодном обмене в рамках инновационных проектов интеллектуальных товаров, принадлежащих организациям научно-технической сферы. При этом одной из важнейших задач стоящих перед экономикой нашего государства является развитие коммерческих связей между субъектами инновационной сферы. Здесь следует отметить, что инновационная сфера характеризуется рядом негативных признаков влияющих на ее развитие (например, рисковый характер деятельности, отсутствие опыта и технологий и т. п.). Логичным становится вывод о невозможности серьезного и перспективного развития инновационной деятельности без государственной поддержки. Проведенный нами анализ свидетельствует о том, что в Республике Беларусь создана и функционирует определенная система организаций, в функциях которых заложена поддержка коммерческого продвижения инноваций.

Условно все организации, осуществляющие поддержку коммерческого продвижения инноваций в Республике Беларусь можно подразделить на две большие группы:

- организации, осуществляющие общую поддержку предпринимательству и в том числе инновационной направленности;
- специально созданные организации, входящие в состав инновационной инфраструктуры.

Ключевыми субъектами поддержки развития субъектов инновационной деятельности в нашей республике являются центры поддержки предпринимательства, инкубаторы малого предпринимательства и свободные экономические зоны.

Центры поддержки предпринимательства представляют собой юридическое лицо, осуществляющее деятельность по обеспечению экономической и организационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. К основным задачам центров поддержки предпринимательства относятся: оказание субъектам малого и среднего предпринимательства содействия в получении финансовых и материально-технических ресурсов; информационные, методические и консультационные услуги; подготовка, переподготовка и привлечение квалифицированных кадров; проведение маркетинговых исследований, а также оказание иного содействия в осуществлении субъектами малого и среднего предпринимательства их деятельности.

В областных центрах и городе Минске созданы и функционируют «Базовые центры поддержки предпринимательства», которые реализуют выработанные руководством региона мероприятия, направленные на развитие малого и среднего предпринимательства.

Инкубатором малого предпринимательства является юридическое лицо, имеющее на праве собственности, хозяйственного ведения, оперативного управления или на ином законном основании специально оборудованные под офисы помещения, и предоставляющие их в соответствии с законодательством в пользование начинающим свою деятельность субъектам малого предпринимательства в целях оказания им помощи в развитии и приобретении финансовой самостоятельности. Инкубаторы малого предпринимательства в зависимости от целевого назначения могут быть многопрофильными или специализированными (однопрофильными).

Свободная экономическая зона – часть территории Республики Беларусь с определенными границами, в пределах которой в отношении резидентов этой свободной экономической зоны устанавливается и действует специальный правовой режим для осуществления ими инвестиционной и предпринимательской деятельности. Свободные экономические зоны создаются в целях содействия социально-экономическому развитию Республики Беларусь и отдельных административно-территориальных единиц, привлечения инвестиций в создание и развитие экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств, основанных на новых и высоких технологиях.

Для всесторонней поддержки малого и среднего предпринимательства в республике создана специальная инновационная инфраструктура, включающая совокупность субъектов, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности (технопарки, центры трансфера технологий и венчурные организации).

Технопарк – организация со среднесписочной численностью работников до 100 человек, целью которой является содействие развитию предпринимательства в научной, научно-технической, инновационной сферах и создание условий для осуществления юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, являющимися резидентами технопарка, инновационной деятельности от поиска (разработки) нововведения до его реализации. Основным направлением деятельности технопарков является оказание систематической поддержки своим резидентам. Данная поддержка осуществляется путем: содействия в создании производств с новыми технологиями либо высокотехнологичных производств, основанных на высоких технологиях и выпускающих законченную высокотехнологичную продукцию для реализации ее на рынке; содействия в осуществлении внешнеэкономической деятельности в целях продвижения на внешний рынок продукции, произведенной с использованием новых или высоких технологий; предоставления на договорной основе в соответствии с законодательством движимого и недвижимого имущества, в том числе помещений различного функционального назначения; обеспечения освещения в средствах массовой информации деятельности технопарка и его резидентов; оказания иных услуг (выполнения иных работ), связанных с научной, научно-технической и инновационной деятельностью технопарка.

Центр трансфера технологий – организация со среднесписочной численностью работников до 100 человек, целью которой является обеспечение передачи инноваций из сферы их разработки в сферу практического использования. Центром трансфера технологий также может быть научная организация, имеющая обособленное подразделение с численностью работников не менее 7 человек, целью которой является обеспечение передачи инноваций из сферы их разработки в сферу практического использования. В этом случае научная организация, имеющая статус центра трансфера технологий, пользуется предоставляемыми ей льготами и преимуществами в части деятельности соответствующего обособленного подразделения.

Основное направление деятельности центра трансфера технологий – осуществление комплекса мероприятий, направленных на передачу инноваций из сферы их разработки в сферу практического применения, в том числе: проведение исследований конъюнктуры рынка по выявлению возможностей реализации инноваций учреждений высшего и среднего специального образования, иных учреждений образования, реализующих образовательные программы среднего специального образования, научных и иных организаций; выполнение работ в целях обеспечения правовой защиты и введения в гражданский оборот инноваций учреждений высшего и среднего специального образования, иных учреждений образования, реализующих образовательные программы среднего специального образования, научных и иных организаций; оказание инженерных и консультационных услуг.

Венчурная организация – коммерческая организация, создаваемая для осуществления инвестиционной деятельности в сфере создания и реализации инноваций, а также финансирования венчурных проектов. Основными направлениями деятельности венчурной организации являются: приобретение имущественных прав юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей, осуществляющих научную, научно-техническую и инновационную деятельность; финансирование венчурных проектов; оказание управленческих, консультационных и иных услуг лицам, выполняющим венчурные проекты. Финансирование венчурной организацией соответствующих проектов, как правило, осуществляется путем предоставления целевых займов.

Способами трансфера являются: передача патентов на изобретения; продажа беспатентных изобретений; патентное лицензирование; передача «ноу-хау»; информационный обмен на семинарах, симпозиумах, выставках; совместные исследования и обмен специалистами; франчайзинг; инжиниринг.

В Белоруссии процесс трансфера РНТД, на наш взгляд, в настоящее время не имеет достаточного уровня эффективности ввиду следующих проблем:

- высокой доли государственного сектора исследований и разработок в инновационной системе Беларуси и относительно слабое развитие малого инновационного бизнеса;
- недостатка необходимых знаний о рынке и навыков коммерциализации РНТД;
- нехватки у субъектов рынка (компаний) инструментов и достоверной, объективной информации о состоянии научной сферы, её структуры и возможностей;

- слабой интеграции различных инновационных организаций между собой;
- отсутствия четкого законодательного обеспечения прав на интеллектуальную собственность.

В связи с этим, необходима разработка механизмов стимулирования трансфера РНТД, действующих как на республиканском, так и на региональном уровнях и представляющих собой совокупность взаимосвязанных процессов, направленных на формирование рыночного спроса на интеллектуальные товары и обеспечение преобразования в рамках инновационного процесса РНТД в конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию, поставляемую на рынок [3, с. 94].

Примером на этом пути является Декрет Президента Республики Беларусь № 6 от 7 мая 2012 г. «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности», в котором закреплено стимулирование предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности [2].

Как представляется, процесс формирования региональных механизмов стимулирования трансфера РНТД лежит в основе управления инновационным развитием административно-территориальной единицы. Важность «регионализации» в формировании механизмов стимулирования трансфера РНТД объясняется целым рядом причин:

1. Прежде всего, различием социально-экономических условий для развития инновационной сферы в каждом регионе, следствием чего является невозможность унификации процессов трансфера на всей территории страны. При разработке региональных механизмов стимулирования трансфера необходимо учитывать диспропорциональность уровней инновационных потенциалов административно-территориальных единиц и их структуры, а также инновационной активности предприятий регионов и финансового обеспечения региональных бюджетов.

2. Локальные стратегические альянсы ученых, предпринимателей и администрации административно-территориальной единицы способны к более быстрой адаптации к изменяющимся условиям внешней среды и повышению конкурентных позиций.

3. Важнейшим приоритетом инновационной политики является повышение инновационности малого и среднего бизнеса, сферой деятельности которого, в большей степени, является регион. Поэтому региональное управление трансфером является более объектно-ориентированным.

4. Условием повышения конкурентоспособности и устойчивости региона является специализация его технологической политики. Это ведет к дифференциации условий трансфера в разных регионах.

Особое значение субъектов инновационной инфраструктуры имеют на административно-территориальном уровне. Это объясняется рядом факторов. Во-первых, именно развитие региональной системы субъектов инновационной инфраструктуры способствует достижению сбалансированности региональной инновационной системы и регионального инновационного потенциала путем расширения его инфраструктурной составляющей. Региональные субъекты инновационной инфраструктуры являются важными участниками процесса разрешения инновационного парадокса, когда при достаточно высоком качестве научных исследований в недостаточной степени коммерциализуются результаты.

Во-вторых, процесс создания инновационной инфраструктуры невозможен без участия региональных органов власти, задачей которых является определение основных направления региональной научно-технической политики на основе технологических, социальных и экономических особенностей региона, и выявление необходимости в тех или иных видах.

В-третьих, основу создания многих субъектов инновационной инфраструктуры составляет не только законодательная инициатива региональных властей, но и предоставление требуемых ресурсов (земель, коммунальных объектов собственности).

Таким образом, далеко не все инструменты механизмов стимулирования трансфера РНТД в силу глобальности задач доступны для использования на уровне административно-территориальной единицы Республики Беларусь, поэтому для их эффективной реализации необходимы рычаги республиканской власти. Тем не менее, региональное осуществление многих из них имеет главенствующее значение, позволяя учитывать инновационный и социально-экономический потенциал административно-территориальной единицы в организации процессов коммерциализации результатов научно-технической деятельности. Неоднородность административно-территориальных единиц Республики Беларусь по объёму и структуре инновационного потенциала предопределяет использование различных наборов инструментов в процессе реализации механизма трансфера РНТД, что, в свою очередь, приводит к необходимости диверсификации методов финансового обеспечения инновационного развития региона.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Об основах государственной научно-технической политики: Закон Республики Беларусь от 19.01.1993 № 2105-XII (ред. от 04.05.2010) // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

2. О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности: Декрет Президента Республики Беларусь № 6 от 7 мая 2012 г. // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

3. Шумянкova, Н. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности /Н. В. Шумянкova – М.: Национальный институт бизнеса, 2005. – 96 с.

Подольская О.А., м.э.н., аспирант

УО «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка»

г. Минск, Республика Беларусь

oxana-podolskaya@yandex.ru

## НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ

На сегодняшний день инновационный путь развития является приоритетным для подавляющего большинства государств. Решение самых важных социально-экономических проблем в условиях глобального экономического кризиса делает проблему активизации инновационной деятельности весьма актуальной и в нашей стране. Это требует того, чтобы все составные элементы национальной экономики были активными участниками разработки и внедрения в практику различных нововведений, дающих существенный социально-экономический эффект. Добиться этого можно лишь тогда, когда инновационная политика будет в центре внимания не только в масштабах всей республики, но и каждого региона, отрасли, хозяйствующего субъекта [1, с. 348].

Активизация инновационной деятельности в регионе является одним из основных факторов его устойчивого социально-экономического развития. Взаимосвязь инноваций и экономического развития уже давно стала предметом пристального внимания ученых. Данной проблеме посвящены труды таких ученых, как Н. Д. Кондратьев, В. И. Вернадский, Й. Шумпетер, Г. Менш и др. Учеными неоднократно показано, что инновации находятся в центре экономического прогресса. Данный тезис можно в полной мере применить и к региону, экономическое развитие которого напрямую зависит от интенсивности инновационной деятельности на его территории. В связи с этим вопрос о путях активизации инновационной деятельности в регионе является весьма актуальным. Региональная инновационная система, являясь, с одной стороны, элементом социально-экономической системы региона, позволит учесть особенности его инновационного потенциала, с другой стороны, являясь частью национальной инновационной системы, обеспечит инновационное развитие региона в соответствии с общереспубликанским вектором [2, с. 214].

Главной задачей при формировании региональной инновационной системы является создание инфраструктуры инновационной деятельности в регионе. На сегодняшний день в инфраструктуре инновационной деятельности выделяют производственно-технологическую, консалтинговую, финансовую, кадровую, информационную и сбытовую составляющие [2, с. 215]. Влияние кадрового потенциала на развитие инновационной деятельности обусловлено тем, что инновационный потенциал включает кадровую составляющую. В свою очередь, формирование кадрового потенциала региона во многом обусловлено кадровой политикой. Ее интенсивность, определяющаяся количеством мероприятий по поддержке молодых ученых и аспирантов, варьируется от региона к региону. Кадровый потенциал каждого региона различен, различно и его влияние на результативность инновационной деятельности [3, с. 66].

Происходящие сегодня процессы в экономических системах на основе принципов инновационной экономики требуют постоянного обновления профессиональных навыков, переподготовки и повышения квалификации кадров, организации их непрерывного образования. Новая модель экономического развития, утверждающаяся в информационном обществе, вызывает необходимость для работников несколько раз в течение жизни менять профессию, постоянно повышать свою квалификацию. В связи с этим весьма актуальной является проблема развития системы непрерывного профессионального образования, особенно в условиях формирования инновационной экономики. Именно система непрерывного образования играет ключевую роль при формировании кадров для инновационного развития региона [4, с. 167].

Согласно автору статьи [5, с. 469], под системой непрерывного профессионального образования (далее – СНПО) понимается совокупность учебных заведений разного уровня, обеспечивающих формирование и развитие профессиональных качеств в течение всего периода обучения, профессиональной подготовки, деятельности и переподготовки. В основе функционирования СНПО лежит принцип непрерывности образования, признанный мировым сообществом, который позволяет четко определить место системы подготовки, повышения квалификации и переподготовки профессиональных кадров в региональной системе.

Создание системы непрерывного образования будет способствовать наращиванию кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций, что в свою очередь, является одним из ключевых направлений инновационного развития региона. Необходимыми условиями эффективного функционирования и развития системы непрерывного профессионального образования представляются следующие:

- 1) постоянно действующая система мониторинга текущих и перспективных потребностей экономики региона в кадрах различной специализации и квалификации;
- 2) активное взаимодействие системы с субъектами инновационной деятельности, предприятиями инновационной направленности, в том числе, в части формирования заказов на подготовку соответствующих специалистов;
- 3) широкое использование современных образовательных технологий, в т.ч. интерактивных форм обучения, кейс-технологий, проектных и других методов;
- 4) формирование эффективных механизмов взаимодействия между государством, бизнесом, наукой и образованием;
- 5) образование как информационный процесс должно в равной степени сочетать традиционную (повторение и тиражирование известного) и инновационную составляющие для адекватного удовлетворения современных и будущих потребностей общества [4, с. 170].

Переход Республики Беларусь на инновационный путь развития экономики ставит перед системой профессионально-образовательными новыми целями, решение которых – в глубоких преобразованиях системы профессионального образования. Данные преобразования целесообразно представлять в виде двух взаимосвязанных процессов: совершенствование существующей образовательной системы и формирование новых концептуальных подходов и условий ее развития на основе прогнозных оценок и стратегических направлений в соответствии со структурными сдвигами в экономике и социальной политике государства. Новая система профессионального образования должна обеспечить развитие и становление личности человека как профессионала в течение всей его жизни [5, с. 472].

Опираясь на все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что именно непрерывное образование, благодаря многоуровневости, мобильности и четкости его структуры, призвано обеспечить не просто поэтапное, а целостное развитие, так как оно максимально использует сложившиеся звенья образовательной сферы. Главная идея существования СНПО базируется на том, что образование сопровождает человека всю сознательную жизнь: каждый человек должен обладать возможностью совершенствоваться в какой-либо из его форм. Во всем мире, в том числе и в нашей стране, эта система находится в стадии становления, и ее совершенствование требует проработки экономических, социальных, демографических, психологических и чисто педагогических вопросов. Однако стоит отметить, что при формировании региональной системы непрерывного профессионального образования необходимо учитывать особенности социально-экономического развития конкретного региона, что реально позволит соотнести потребности в образовательных услугах и реальные возможности их удовлетворения соответствующими специалистами [5, с. 471].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Комарова, О.М. Основные направления государственной поддержки и регулирования региональной инновационной деятельности // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 2. – С. 348–351.
2. Морозов, С. И. Пути активизации инновационной деятельности в регионе // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1. – С. 214–216.
3. Сергеева, В.В., Ширяев А. А. Кадровый потенциал региона и кадровая политика как факторы результативности инновационной деятельности // Социология науки и технологий. – 2012. – Том 3. - № 1. – С. 65–78.
4. Андреев, В.Н. Система непрерывного образования как ключевая составляющая обеспечения инновационного развития региона // Псковский региональный журнал. – 2013. - № 15. – С. 167–172.
5. Дмитриев, Н.А. Непрерывное образование как основа формирования региональной системы непрерывного профессионального образования // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2010. – № 2. – С. 467–473.

**Родионов Д.Г.**, д.э.н., профессор

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет,  
Санкт-Петербург, Россия  
rodion\_dm@mail.ru

**Афанасов А.Ю.**, аспирант

НОУ ВПО «Институт телевидения, бизнеса и дизайна»,  
Санкт-Петербург, Россия

### ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С УЧЕТОМ ОПЫТА РАЗВИТЫХ СТРАН

В настоящее время актуальной задачей является анализ формирования и реализации региональной кластерной политики в субъектах РФ с учётом зарубежного опыта, который мог бы стать основой совершенствования процессов кластеризации региональной экономики. Кластерный подход может способствовать инновационному развитию региона [2].

Активное применение кластерного подхода для повышения конкурентоспособности на различных уровнях началось в подавляющем большинстве развитых стран в 1990-х гг. По оценке экспертов, кластеризацией охвачено около 50% экономик ведущих стран мира [3], при этом кластеры функционируют в различных отраслях, в том числе в социальной сфере (например, кластеры, связанные со здравоохранением, представлены в Швейцарии, Нидерландах и некоторых других странах).

Самым известным кластером в мире является Кремниевая долина. Кремниевая долина в США – южная часть консолидированного метрополитенского статистического ареала (агломерации-конурбации) Сан-Франциско в штате Калифорния (США), отличающаяся большой плотностью высокотехнологичных компаний, связанных с разработкой и производством компьютеров и их составляющих, особенно микропроцессоров, а также программного обеспечения, устройств мобильной связи, биотехнологии и т. п.

Анализируя опыт различных зарубежных стран, следует отметить, что в той или иной степени кластерная политика активно применяется во многих странах и отдельных регионах. При этом следует отметить, что в ряде случаев кластерная политика формировалась именно на уровне регионов: Бавария, Баден-Вюртембург, Северный Рейн-Вестфалия в Германии в 1980-х гг. стали разрабатывать программы по объединению научных и коммерческих организаций. Подобные



программы на федеральном уровне появились только в 1990-х гг.

Несмотря на значительный практический опыт реализации кластерной политики, обобщающие материалы, систематизирующие в той или иной степени информацию об особенностях кластерной политики в различных странах, появились только в начале нового века. Примерами могут служить проекты «Cluster policy in Europe. A brief summary of cluster policies in 31 European countries» 2008 г. [9] и «The cluster policies whitebook» 2004 г. [7].

Согласно информации Министерства экономического развития РФ о мерах поддержки развития инновационных территориальных кластеров, в настоящее время в Российской Федерации на разных этапах своего развития находятся 25 таких кластеров [4].

Анализ информационной базы по существующим кластерам показал, что большинство регионов стремится реализовать кластерный подход к управлению региональной экономикой. При этом внимание уделяется поддержке инновационной инфраструктуры (технопарков и т. п.) [5]. В связи с этим целесообразно в первую очередь рассмотреть опыт передовых регионов, к которым можно отнести Центр кластерного развития в Москве.

Основная цель Центра кластерного развития в Москве – координация действий всех возможных участников кластеризации в форме конкретных кластерных проектов, в том числе образовательных и научных структур. Фактически деятельность созданного Центра кластерного развития была направлена на разработку общей методологии и отработку основных методических подходов к реализации кластерной политики. Следует отметить, что этот Центр преимущественно ориентирован на развитие инновационных кластеров малого и среднего предпринимательства (МСП). Практическими результатами работы Центра явилась методическая и информационная поддержка участников кластера. Особо отметим информационно-аналитическое обеспечение мероприятий государственной поддержки создания и развития инновационных кластеров с участием МСП, подготовлены проекты нормативных документов, программ, разработана методика выявления и отбора участников кластера. Методика действий по формированию инновационных кластеров МСП апробирована в пилотном режиме на базе хозяйственной агломерации «Измерительное и исследовательское оборудование» в формате поддержки формирования конкретного кластера, разработки совместного (кластерного) проекта МСП [1].

Полученные результаты позволяют говорить о целесообразности распространения московского опыта в других регионах, в том числе в отношении разработки и реализации совместных кластерных проектов. Методологические разработки Центра могут быть использованы как основа инфраструктурной поддержки кластерных проектов с участием малого и среднего бизнеса.

Кластерная политика в регионах России реализуется в рамках стратегии развития федеральных округов и субъектов РФ региональными органами исполнительной власти и специально созданными центрами кластерного развития. Кластерной политикой в конкретных отраслях занимаются соответствующие министерства.

В 2010 году в РФ начали действовать меры государственной поддержки создания Центров кластерного развития. В 2012 году был сформирован перечень инновационных территориальных кластеров (ИТК), получивших государственную поддержку. Эти кластеры отбирались в несколько этапов на конкурсной основе исходя из экспертных оценок, в итоговый Перечень (июнь 2012 г.) вошло 25 ИТК. Все кластеры были разделены на две группы. Первую группу предполагается поддерживать за счёт субсидий из федерального бюджета (не менее 5 млрд. руб. в течение 5 лет), а также за счёт включения в соответствующие федеральные целевые и государственные программы. Вторая группа должна преимущественно ориентироваться на собственные ресурсы. Предполагается, что поддержка ИТК будет также осуществляться при помощи институтов (банков, фондов, организаций, компаний с государственным участием и т. д.), деятельность которых ориентирована на поддержку инноваций и промышленного развития [4].

Как показывает итоговый перечень территориальных кластеров, преимущество получили проекты регионов с уже сформированной кластерной политикой и/или поддержкой со стороны администрации региона.

Важное значение для популяризации кластерного подхода имеет информационная доступность необходимых сведений, особенно в рамках формирования электронного правительства. Поэтому анализ качества формирования региональной кластерной политики производился исключительно по представленности в сети интернет информационных материалов о кластерной политике конкретного региона с использованием официальных сайтов органов власти субъектов РФ, сайтов, посвященных кластерам регионам и т. п. В качестве критериев качества региональной кластерной политики предлагается использовать следующие:

1. Наличие стратегических документов по кластерной политике, кластерному подходу и т. д.
2. Поддержка развития кластеров на региональном уровне
3. Существование специализированных органов по реализации кластерной политики
4. Электронная инфраструктура поддержки формирования кластерного подхода в регионе
5. Кластеры (реальные и потенциальные)
6. Поддержка развития кластеров на федеральном уровне (субсидии, включение в федеральные программы и проекты)

Анализ, проведенный по всем субъектам РФ, показал, что наибольшее развитие кластерный подход получил в регионах со следующими признаками:

- сформированная кластерная политика или осознание важности кластерного подхода (как правило, в рамках Концепции (Стратегии) развития или инновационной политики региона);
- созданный Центр кластерного развития и/или достаточно сильное производственное предприятие, являющееся ядром формирующегося (сформированного) кластера и/или научно-образовательное учреждение, внедряющее в рамках кластера собственные разработки в сферу хозяйствования;

- сформированные инновационная и инвестиционная политика региона, как правило, тесно связанные с применением кластерного подхода [2].

В целом следует отметить отсутствие в подавляющем большинстве случаев на сайтах администраций, правительства, губернатора регионов упоминания о существующих или формирующихся кластерах. Практически во всех регионах отсутствует оценка этапа развития того или иного кластера, что связано с несформированностью кластерной политики. Как правило, большинство кластеров упоминаются в стратегических документах, посвященных развитию региона в связи с необходимостью применения кластерного подхода.

Общей проблемой для регионов РФ является отсутствие оценки эффективности применения кластерного подхода в конкретной отрасли конкретного региона. Декларируются мероприятия по созданию кластеров, однако поддержка касается, в основном, мероприятий по организационной и методической составляющей. Для обеспечения эффективности кластерной региональной политики необходимо:

- выделить критерии оценки перспективности применения кластерного подхода в отраслях региона;
- провести оценку конкурентоспособности продукции (товаров и/или услуг) формируемого кластера;
- провести маркетинговые мероприятия: маркетинговые исследования рынка, выбор вариантов сбытовой, ценовой, товарной, коммуникационной политики в рамках общей маркетинговой политики кластера, прогноз продаж;
- оценить возможности межкластерных и межрегиональных взаимодействий в рамках кооперации с кластерами схожей направленности в РФ и за рубежом.

На этапе внедрения кластерного подхода в региональную экономику следует, на наш взгляд, сформировать общую федеральную базу данных по региональным и межрегиональным кластерным инициативам для налаживания информационного взаимодействия и использования опыта сформированных кластеров. Уже существующая Российская кластерная обсерватория (при национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики») [6] содержит недостаточно материалов для полноценного представления о российских кластерах, особенно потенциальных (формирующихся) и латентных (имеющих предпосылки для формирования). На данном сайте приведены документы, составляющие нормативную базу формирования кластеров в РФ, меры государственной поддержки, перечень российских центров кластерного развития и сайты российских кластеров.

Сравним наполненность подобной кластерной обсерватории в рамках Европейского союза [8]. Данный раздел содержит разделы:

- cluster mapping (карта кластеров) с возможностью разделения объектов по кластерным индикаторам, регионам и секторам экономики;
- organization mapping (карта организаций поддержки кластерных инициатив) по регионам и секторам экономики;
- cluster scoreboard (документы по сильнейшим кластерам в инновационных регионах и кластерам по странам);
- calendar (календарь мероприятий);
- library (библиотека с возможностью сортировки по названию, автору, дате, региону, отрасли, сетевым взаимодействиям);
- organizations (данные организаций с возможностью сортировки по названию, региону, отрасли, сетевым взаимодействиям);
- networks (организации, расположенные по сетевым взаимодействиям);
- sectors (организации, расположенные по отраслям);
- classroom (учебные материалы о динамике кластеров, кластерной политике, управлению кластерами);
- regions (регионы)
- users (зарегистрированные пользователи);
- my observatory (личная страница пользователя).

Как видно, данный портал направлен именно на практическую помощь, расширение взаимодействий между участниками кластеров и взаимовыгодное общение. Предлагается создание аналогичной кластерной обсерватории для российских условий.

В настоящее время нельзя не отметить декларативный характер кластерной политики в РФ. На практике в регионах выделяются кластеры, в ряде случаев законодательно оформляется их формирование, однако систематизированной информации о реально существующих кластерах и экономических, социальных и других преимуществах их появления на данный момент нет.

В организационном плане необходимо сформировать Департамент кластерной политики Министерства экономического развития РФ, основной целью которого была бы координация реализации кластерного подхода в регионах России на основе общеметодических подходов.

В числе задач данного Департамента можно выделить следующие:

- научное обоснование применения кластерного подхода и формирование кластерной политики на основе использования научного подхода и практических умений успешно реализуемых кластерных инициатив;
- создание единой информационной базы по РФ, включающей все возможные субъекты, входящие или могущие войти в кластеры с возможностью сортировки по нескольким основаниям: территория – федеральный округ, субъект Федерации, МО по отдельности и в совокупности; отраслевая принадлежность; потенциал субъекта (по выпуску продукции, количеству работников и т. д.); уровень налогообложения; степень сформированности кластера (потенциальный, латентный, формирующийся, действующий); развитость инфраструктуры (технологической, научной, образовательной, энергетической и т. д.); наличие правового обеспечения применения кластерного подхода в регионе и т. п.
- налаживание взаимодействия между территориями, кластерами, заинтересованными министерствами и ведомствами, особенно в части формирования общей нормативно-правовой базы и т. д.;

- сотрудничество с региональными Центрами кластерного развития и другими подобными структурами, внедряющими кластерный подход.

Основные выводы. При отсутствии в подавляющем большинстве случаев на сайтах администраций, правительства, губернатора регионов упоминания о существующих или формирующихся кластерах, практически во всех регионах отсутствует оценка этапа развития того или иного кластера, что связано с несформированностью кластерной политики. Как правило, большинство кластеров упоминаются в стратегических документах, посвящённых развитию региона в связи с необходимостью применения кластерного подхода. Тем не менее, как показывает анализ кластеров, наибольших успехов в развитии кластерного подхода показывают регионы с сильным промышленным потенциалом, развитым инновационным подходом, поддерживаемым региональным руководством или таким сложившимся территориальным распределением производительных сил, которое объективно способствует реализации кластерного подхода. Также целесообразно, на наш взгляд, сформировать общую федеральную базу данных по региональным и межрегиональным кластерным инициативам для налаживания информационного взаимодействия и использования опыта сформированных кластеров с учётом зарубежной практики. Кроме того, необходимо сформировать Департамент кластерной политики Министерства экономического развития РФ.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Киселев А.Н., Колошин А.Б., Адамов В.И. Центр кластерного развития города Москвы [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.innosys.spb.ru/?id=1199>
2. Кушелева И.А. Анализ основных подходов к оценке инвестиционной активности и привлекательности региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2009. – Т. 1. – № 71. – С. 250–254.
3. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.innoclusters.ru/ru/klastjernaia\\_politika\\_za\\_rubjezhom](http://www.innoclusters.ru/ru/klastjernaia_politika_za_rubjezhom)
4. Об итогах проведения конкурсного отбора программ развития территориальных кластеров на включение в проект Перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров, утверждаемый Правительством Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120619\\_03](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120619_03)
5. Родионов Д.Г., Цыпкин Ю.В., Синельникова С. С. Эффективность функционирования технопарков и бизнес-инкубаторов. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2012. – Т. 4. – № 151. – С. 150–159.
6. Российская кластерная обсерватория [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cluster.hse.ru>
7. Andersson T., Serger S.S., Sorvik J., Hansson E.W. The Cluster Policies Whitebook, IKED, 2004.
8. Cluster observatory [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>
9. Cluster policy in Europe. A brief summary of cluster policies in 31 European countries. Oxford Research AS. 2008. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.clusterobservatory.eu/system/modules/com.gridnine.opencms.modules.eco/providers/getpdf.jsp?uid=100146>

**Рощенко А.В.**, к.э.н., доцент

УО «Белорусский государственный экономический университет»,  
г. Минск, Республика Беларусь

## КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РЕАЛИЗАЦИИ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Современный этап развития мировой экономики остро актуализирует проблему поиска незадействованных факторов роста конкурентоспособности национальных экономик. Для Республики Беларусь данная проблема стоит особенно остро в силу существенного отставания по показателям эффективности и интенсивности производства, наличия высокого уровня внешней задолженности, сохранения отрицательного сальдо внешней торговли, наличия проблем со сбытом отечественной продукции на внешнем рынке.

Одним из перспективных факторов этого ряда является задействование кластерного подхода в реализации экономической политики, в том числе и аграрной.

Феномен кластера как сетевого объединения экономически взаимосвязанных предприятий определенной территории известен еще со времен ремесленного производства. В качестве важнейшего фактора развития регионов и обеспечения конкурентоспособности национальной экономики кластеры стали рассматриваться только в последней четверти двадцатого века.

Основоположителем кластерной теории является американский экономист, профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер, определивший кластер как «сконцентрированную по географическому принципу группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков ресурсов, услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых организаций и пр.) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу» [1, с. 258].

В отечественной литературе производственный кластер трактуется как «сетевая организация комплементарных, территориально взаимосвязанных отношениями сотрудничества предприятий и организаций (включая специализированных поставщиков, в том числе услуг, а также производителей и покупателей), объединенных вокруг научно-исследовательского центра» [3, с. 1].

Смысл кластеризации экономики состоит в том, что благодаря лучшей координации усиления мотивации участники кластера приходят к наиболее эффективной комбинации факторов производства. Более того, кластеры:

- создают положительные экстерналии, потенциально доступные всем участникам, кластеров в виде специализированной инфраструктуры, квалифицированной рабочей силы и пр.;
- стимулируют создание новых деловых структур на базе высокой информированности о существующих нишах в производстве продукции и услуг, доступности специфических ресурсов;
- обеспечивают согласование стандартов новых технологий, а также их быстрое распространение среди участников кластера посредством свободной миграции рабочей силы;
- активизируют распространение инноваций, пользуясь преимуществами быстрого реагирования, сокращения издержек на осуществление экспериментальных поставок и возможность оперативного внесения изменений в опытные образцы;
- снижают риски каждого из участников кластера путем разделения между ними высоких затрат на инновации;
- открывают доступ к инновационным разработкам, осуществление которых было бы непосильным для одной фирмы;
- обеспечивают развитие не только горизонтальных и вертикальных связей между фирмами, но и взаимодействие их с наукой и учреждениями образования. В особенности эффективным (посредством снижения издержек на приобретение и распространение знаний) это становится при включении в состав кластера производителей знаний;
- позволяют решать социальные задачи, главным образом посредством роста производимой добавленной стоимости, а также создания рабочих мест для высококвалифицированных кадров, будь то рабочие, специалисты по консалтингу, юриспруденции и т. д.;
- способствуют налаживанию тесных и неформальных связей между производителями и потребителями, что обеспечивает быстрый отклик на изменяющиеся потребности покупателей и существенно снижает размер транзакционных издержек.

В общем итоге реализация вышеперечисленных преимуществ создает конкурентные преимущества путем роста эффективности и снижения административных издержек каждого участника (т.е. создания так называемого синергического эффекта), а также усиления позиций кластеров по отношению к внешним конкурентам.

В экономической теории кластерная политика определяется как деятельность органов государственной власти по разработке целей, принципов и методов стимулирования организации и развития кластеров [3, с. 2]. Субъектами ее проведения называются органы власти наднационального, национального и местного уровня.

В отечественной литературе по проблеме реализации кластерной политики высказывается мнение, что процесс кластеризации в Беларуси должен инициироваться правительством (4, с. 4). В качестве органа управления данным процессом предлагается создать комиссию по кластерам при Министерстве экономики Республики Беларусь, важнейшими функциями которой предполагаются:

- осуществление взаимодействия с правительством, республиканскими и местными органами управления по вопросам разработки законодательной базы создания и функционирования кластеров;
- организация сбора информации о деятельности кластеров;
- оценка конкурентоспособности кластеров;
- разработка предложений по проекту национальной кластерной стратегии.

Эффективность предложенной схемы управления справедливо оспаривается рядом экономистов по причине ее ориентированности на реализацию в рамках существующей административной структуры, в то время как реализация кластерной политики требует смены парадигмы планирования и управления экономикой. Кроме того, ее осуществление в стране невозможно силами одного министерства, требует соответствующего кадрового обеспечения (что особенно проблематично на региональном уровне) и реструктуризации множества предприятий.

Анализ зарубежного опыта показывает, что возникновение кластеров может происходить самостоятельно, либо при посредничестве и прямой поддержке государства. Наилучшим представляется вариант, когда кластерные инициативы при создании соответствующих условий возникают самостоятельно, а государство, наряду с законодательным обеспечением, оказывает поддержку тем секторам, которые в ней наиболее нуждаются.

Важно отметить, что основным источником финансирования кластерных программ очень часто выступают донорские программы технического содействия. К примеру - проект «Кластеры в переходной экономике» по программе «Local Economic and Employment Development (LEED)» при содействии Центральной Европейской Инициативы и Европейского Банка Реконструкции и Развития; проект кластеризации в Индии при финансовой поддержке United Nations Industrial Development Organization (UNIDO); программа развития кластеров в Малайзии при поддержке Организации промышленного развития ООН; проект «Развитие промышленных кластеров» в рамках программы «INTERREG III B», финансирующей развитие кластеров в Венгрии, Польше, Болгарии, Румынии [5, с. 6].

Наиболее интересным опытом реализации кластерной стратегии в аграрной сфере с позиции Республики Беларусь представляется опыт стран и регионов, сравнительно недавно приступивших к ее осуществлению.

Так, применение кластерного подхода в странах Латинской Америки в 1990-х годах обеспечило так называемую «винную революцию», результатом которой стал рост конкурентоспособности продукции на мировом рынке и внедрении инноваций на региональном уровне. Традиционно страны данного региона выпускали вино низкого качества, ориентиро-

ванное на местный региональный уровень. Создание винных кластеров с реализацией имеющихся у них экономических преимуществ, создание новых винных брендов, развитие системы контроля за происхождением вина, запрет на экспорт вина в небутилированном виде в корне изменило ситуацию. Винные кластеры привлекли значительный объем прямых иностранных инвестиций, что стало следующим этапом развития винной индустрии. Кроме финансовых вливаний зарубежные партнеры принесли новейшие технологии. Изменилась маркетинговая стратегия: упор стал делаться на создание имиджа всего региона, что реализовалось в запуске множества совместных рекламных компаний (7, с. 18).

Основными причинами успеха винных кластеров в Латинской Америке традиционно называются:

- целенаправленное формирование привлекательных условий для инвестирования благодаря либерализации налоговой политики и условий торговли;
- создание ассоциаций производителей, сообща реализующих проведение маркетинговых исследований, найм высокопрофессиональных иностранных специалистов и пр.;
- оказание институциональной поддержки со стороны государственных служб, исследовательских институтов и университетов;
- активная поддержка экспортных и маркетинговых инициатив.

Интересна практика создания в этом же регионе фруктовых кластеров, «встроенными» в которые оказались не только крупные фермы, но и мелким и средним производителям (на их долю сегодня приходится от 30% до 60% общего объема производимой продукции). Данные кластеры создавались разными способами: и в результате централизованного планирования государством, и в результате сотрудничества предприятий и государства (яблочный кластер в Санта Катарине), и на основе чистой предпринимательской инициативы (производство дынь в Рио Гранде де Норте). Основными способами выхода на рынок мелких и средних фирм стали: контрактные отношения с крупными экспортерами и оптовыми покупателями, имеющими доступ к рыночным сетям; прямой выход на крупные супермаркеты; совместные действия производителей, совместно реагирующих на вызовы рынка.

В Таиланде развитие агрокластеров началось с инициативы научных организаций. В 2002 г. аграрный факультет университета Касетсарта начал разработку программы, направленной на обеспечение соответствия тайландской продукции (овощей и фруктов) европейским стандартам безопасности и распространение новых технологий производства (на первой встрече присутствовали четыре крупнейших экспортеров, 90 фермерских хозяйств и лидеры фермерских объединений). В создании цепи производства и поставки свежих овощей непосредственное участие приняло министерство сельского хозяйства страны, запустившего программу «Год безопасной пищевой продукции». В течение двух месяцев был создан агрокластер, включающий непосредственных производителей продукции, представителей министерства сельского хозяйства, единый аналитический центр, поставщиков ресурсов, экспортеров и инвесторов. Кластерный подход оказался успешным для обеспечения внедрения самых современных стандартов и впоследствии был распространен на всей территории страны.

В начале рыночных преобразований Китая в планировании развития аграрного сектора акцент делался на увеличение объемных показателей. Все звенья цепочки создания продукции сельского хозяйства – сырьевая, производственная, перерабатывающая, торговая, маркетинговая – управлялись разными министерствами и ведомствами. Горизонтальное взаимодействие производителей было ограничено в результате перехода от крайней формы коллективизма к индивидуализму. С недавнего времени подход в управлении производственной цепочкой изменяется в сторону кластерной концепции. Государством разработана «Программа наиболее благоприятных территорий», согласно которой выделено 11 групп товаров. В одну из этих групп объединено производство говядины, разведение КРС, овцеводство, производство козлятины. Целью программы является выделение приоритетных территорий для развития конкретной группы товаров, позволяющее повысить качество производимой продукции и ее конкурентоспособность.

Главной особенностью китайской аграрной системы является стремление к вертикальной интеграции с образованием крупных интегрированных предприятий, обеспечивающих распространение знаний и информации по всему сектору. Также активное распространение приобретают горизонтальные объединения производителей (ассоциации), обеспечивающие взаимодействие мелких ферм и домохозяйств с государственными органами и крупными предприятиями. Иногда они создаются на базе упразднения бывших государственных департаментов в результате проводимой административной реформы, иногда – это локальные группы домохозяйств, создающиеся в рамках определенной местности. Эти группы также играют огромное значение в обеспечении доступа к информации, технологии, маркетингу продукции; в контроле безопасности продукции, повышении ее качества. В итоге реализуются преимущества положительного эффекта масштаба. Немаловажным аспектом является и то, что такие группы способствуют снижению трансакционных издержек крупных перерабатывающих предприятий, у которых появляется возможность заключения договоренностей с их неформальными лидерами [7].

На базе обобщения результатов мировой практики можно заключить, что применение кластерного подхода в агропродовольственном секторе Республики Беларусь позволила бы решить многие проблемы, существующие в сельскохозяйственной отрасли. Основные из них – низкая эффективность производства, неэффективность перераспределения ресурсов, невысокая отдача от капитальных вложений, искажение хозяйственных стимулов в результате административных методов управления, сохранение иждивенческих настроений вследствие длительного применения практики прямой государственной поддержки производителей.

Отмечая перспективность реализации кластерного подхода в повышении эффективности аграрной политики Республики Беларусь, следует отметить ряд существенных препятствий, столкновение с которыми неизбежно в данном процессе:

- непроработанность кластерной концепции в отечественной науке;
- отсутствие соответствующего кадрового потенциала;
- неразвитость рыночных отношений;

- низкая деловая культура и высокая инерционность мышления;
- отсутствие финансовых ресурсов для поддержки кластерных инициатив.

Следовательно, усилия государства как координирующего органа должны быть направлены на устранение перечисленных «факторов торможения», препятствующих росту эффективности и конкурентоспособности аграрного сектора и национальной экономики Беларуси.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гусаков, В.Г. Производительность и конкурентоспособность сельского хозяйства Беларуси/ В.Г.Гусаков// Белорусский экономический журнал.– 2010. – № 1. – С. 61–72.
2. Жудро, В. Формирование эффективных кластерных моделей развития агробизнеса и сельских территорий/ В. Жудро// Аграрная экономика. – 2011. – № 2. – С. 37–40.
3. Колошин, А., Разгуляев, К., Тимофеева, Ю., Сусинов, В. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и научной конкурентоспособности на основе развития кластеров// [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.politanaliz.ru>.
4. Потер, М. Конкуренция / М.Портер. – СПб., Киев: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
5. Яшева, Г.А. Методологические основы формирования кластерной политики в странах с переходной экономикой // [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.duconference.lv/raksti.pdf/Yasheva.pdf](http://www.duconference.lv/raksti.pdf/Yasheva.pdf)
6. Яшева, Г.А. Кластерная политика в повышении конкурентоспособности национальной экономики: методика формирования/ Г.А. Яшева // [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.infon/wp-content/uploads/2011/UNPAN028624.pdf](http://www.infon/wp-content/uploads/2011/UNPAN028624.pdf)
7. Kiminami Akira. Agricultural clusters in China// [Электронный ресурс] – Режим доступа:[http%3A%2F%2Fpageconsearch.umn.edu%2Fbitstream%2F14711%2F129\(Kiminami%26Kiminami\).pdf](http://www.fageconsearch.umn.edu/%2Fbitstream/%2F14711/%2F129(Kiminami%26Kiminami).pdf)

**Сметюх А.В.**

УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
[SashaSmetyukh@yandex.ru](mailto:SashaSmetyukh@yandex.ru)

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Теоретико-методологические вопросы построения инновационных систем получили развитие в трудах Г. Нельсона, Б.-А. Лундвалла, Н. Розенберга, К. Фримана и других зарубежных экономистов. По нашему мнению категория «инновационная система» относится к общеэкономическим понятиям, включающим рынок, финансы, собственность и т. д. РИС осуществляемым процессам Региональная инновационная система (РИС) состоит из: 1) инновационной инфраструктуры; 2) институциональных основ инновационной деятельности; 3) органов координации и регулирования инновационной деятельностью

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность взаимосвязанных и дополняющих друг друга организаций и предприятий, охватывающие весь цикл осуществления инновационной деятельности от генерации знаний и научно-технических идей до их реализации в конкретные наукоемкие продукты, работы и услуги. В качестве организационных форм РИС выступают наукограды, технополисы, инновационные центры, технопарки, вузы, научно-исследовательские институты, производственные предприятия, инвестиционные фонды, консалтинговые фирмы и т. д. В целом инфраструктура РИС должна обеспечивать следующие функции: обучения, подготовки и переподготовки кадров; осуществления фундаментальных и прикладных работ; независимой экспертизы и оценки научно-технических проектов, предложений и заявок; производственно-технологической поддержки процессов создания новой наукоемкой продукции; продвижения результатов деятельности РИС на региональные, межрегиональные и зарубежные рынки наукоемкой продукции, работ и услуг; финансово-экономического обеспечения инновационной деятельности из различных источников; информационное обеспечение участников РИС и органов власти региона, соответствующих организаций (например, статистических) о состоянии и динамике развития РИС. Органы координации и регулирования процессов формирования и функционирования РИС включают специализированные органы управления, уполномоченные за создание и развитие РИС.

Миссией региональной инновационной системы является обеспечение долговременных условий устойчивого развития экономики региона на основе преимущественного использования интеллектуального потенциала, создания, распространения и реализации новых знаний в форме конкурентоспособных технологий, продуктов, работ и услуг, в целях удовлетворения потребностей населения, формирования региональной экономики инновационного типа. В основе формирования и функционирования региональной инновационной системы находится инновационная политика, под которой понимается совокупность установленных целей и приоритетов развития инновационной деятельности, средств их достижения на основе взаимодействия органов управления различных уровней и субъектов экономики региона. При формировании РИС возникает необходимость сочетания рыночных механизмов с государственными, что связано с ограниченностью их применения в условиях рыночной экономики. Ограниченность рыночных механизмов при формировании и обеспечении функционирования РИС вызвана следующими обстоятельствами.

Во-первых, множественностью разнородных отраслей, организаций и их функций, которые необходимо соединить

в систему, осуществляющую весь инновационный цикл «научно-техническая идея-продукция». Вузы, научно-исследовательские организации, производство, предпринимательский сектор должны получить внешний импульс к интеграции на взаимовыгодной основе, единых правилах и четко проработанной схеме взаимодействия в условиях осуществления инновационной деятельности

Во-вторых, отдельным субъектам экономической деятельности региона сложно единолично сконцентрировать средства и ресурсы для разработки и реализации масштабных инноваций, которые становятся экономически выгодными при определенных масштабах производства. Кооперация предприятий в рамках осуществления единого направления деятельности позволяет осуществлять масштабные проекты, однако интересы хозяйствующих субъектов множественны, разнообразны и часто не совпадают.

В-третьих, конкуренция между предприятиями родственной отрасли, наличие рисков, неопределенностей и транзакционных издержек, потребность в высококвалифицированном персонале и других факторах, связанных с осуществлением инновационной деятельности, вынуждают предприятия отказываться от рискованных капиталовложений в инновации и осуществлять другие виды деятельности, характеризующиеся стабильностью и высокой доходностью.

В-четвертых, важная часть инновационной деятельности – фундаментальные исследования, осуществление экспериментов (особенно в отраслях обороны, экологии, здравоохранения и т. д.) практически не поддаются коммерциализации и невыгодны с точки зрения прибыльности предпринимательскому сектору экономики. Однако, отсутствие теоретических исследований невыгодно для всей экономики региона.

В-пятых, социально-экономический эффект от применения инноваций сложно оценить на уровне одного предприятия. Результат применения инновации проявляется в виде сопряженного эффекта, получаемого в различных сферах экономики региона, у различных участников инновационного процесса и потребителей инноваций. Государственные механизмы, используемые при создании и обеспечении функционирования РИС, реализуются, в основном, посредством государственной (региональной) инновационной политики, которая включает следующие направления: создание правовой базы деятельности РИС; институциональное обеспечение инновационных процессов; формирование инновационной структуры; координация инновационной деятельности; стимулирование и повышение общественной значимости инноваций; поддержка фундаментальных исследований; кадровое обеспечение; интеграция региона в межрегиональные, республиканские и мировые инновационные процессы.

Экономической основой региональной инновационной системы является определенный тип экономики региона (достигнутый или потенциальный). В литературе исследованы типы регионов и стадии их состояния применительно к различным аспектам социально-экономического развития. По нашему мнению, при рассмотрении вопроса о целесообразности формирования региональной инновационной системы следует учитывать характерные особенности регионов, выделяя депрессивные регионы, самодостаточные регионы и регионы-доноры. Депрессивные регионы не могут решать задачи построения инновационной системы по причине кризисной ситуации на территории – падение производства и банкротство значительной части предприятий, массовая безработица, потеря инвестиционной привлекательности и т. п. В подобных регионах практически отсутствуют необходимые ресурсы для модернизации экономики и построения РИС. Самодостаточные регионы характеризуются сбалансированностью доходной и расходной частей бюджета, достигаемой за счет собственных источников, что обеспечивает устойчивое бездотационное социально-экономическое развитие. При этом подобные регионы могут иметь финансовые средства, которые можно использовать для формирования инновационных систем. Однако не все самодостаточные регионы могут создать инновационные системы, и не все экономически успешные регионы нуждаются в таких системах. Объективным основанием подобного утверждения выступают факторы регионального развития и бюджетной обеспеченности. Если бюджет региона формируется преимущественно за счет реализации природных ресурсов, но при этом отсутствует научная, производственная, инновационная инфраструктура, квалифицированные специалисты, система обучения и т. п., то создание инновационной системы становится проблематичной. К регионам-донорам относят регионы, у которых доходы бюджета, формируемые за счет собственных источников, превышают их бюджетные расходы. Однако не все регионы-доноры могут создать инновационные системы, и не все подобные регионы нуждаются в таких системах (по аналогии с самодостаточными регионами).

Таким образом, депрессивные регионы, самодостаточные регионы и регионы-доноры, рассматриваемые по признаку состояния бюджета региона, не могут однозначно соответствовать (или не соответствовать) принципу целесообразности формирования инновационной системы. Наличие свободных и достаточных финансовых ресурсов еще не создают полной обоснованности в принятии решений по формированию РИС. В этой связи применительно к проблеме целесообразности формирования РИС предлагается учитывать следующие варианты основных типов экономики региона.

1. Сырьевой тип развития экономики региона - когда главным ресурсом развития является природное сырье, как невозобновляемое (например, углеводородное) так и возобновляемое (например, лес) и его наличие в регионе.
2. Аграрный тип развития экономики региона - когда главный ресурс развития – сельскохозяйственное производство, для которого в регионе существуют особые, наиболее благоприятные.
3. Инфраструктурный тип развития экономики региона – определяется географическим положением региона, (а не его сырьевые ресурсы), позволяющее ему занять особое место либо в качестве некоего транспортного коридора, либо узловой точки путей сообщения и т. д.
4. Рекреационный тип развития экономики региона - при котором главными ресурсами развития выступают особые курортно-бальнеологические и лечебно-оздоровительные условия региона (минеральные воды, источники лечебной грязи, морское побережье и т. п.) и его привлекательность как места лечения и отдыха (красивые ландшафты и т. д.), благодаря эффективному использованию которых можно развивать экономику.
5. Историко-культурный тип развития экономики региона - определяется особыми историческими или культурно-познавательными условиями региона.
6. Инновационный тип развития экономики регио-

на - когда главный ресурс развития - знания, т.е. когда развитие экономики в регионе может базироваться на создании, производстве и реализации сложной наукоемкой продукции. 7. Комбинированное развитие экономики региона на основе сочетания перечисленных выше его различных типов.

Рассмотренные варианты типов экономики региона предполагают необходимость определения и обоснования приемлемого для региона типа развития его экономики, на котором следует сконцентрировать организационно-управленческие решения, так и всегда ограниченные финансовые и материальные ресурсы. В качестве критерия, определяющего выбор конкретного варианта и его обоснование, предлагается максимум потенциально возможного дохода от развития экономики по тому или иному типу, конечно с учетом всех сопутствующих обстоятельств (например, интеграции, экологии и т. д.). Потенциально возможный доход должен обеспечить без поддержки (субсидий) из республиканского бюджета, тот объем средств, который требуется для удовлетворения жизненных потребностей населения региона, расширенного воспроизводства экономики региона на перспективу и выполнения регионом его обязательств перед государством.

Таким образом, в настоящей статье дано понятие региональной инновационной системы, определены ее функциональные подсистемы. Показана необходимость учета характерных особенностей регионов. Рассмотрены характеристики основных типов экономики региона – сырьевой, аграрный, инфраструктурный, рекреационный, историко-культурный, инновационный, комбинированное развитие.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Афонасова М.А. Проблемы теории и практики управления инновационным развитием регионов: моногр. / М.А. Афонасова. – Томск: Томск. Гос. ун-т систем упр. и радиотехники, 2008. -221с.
2. Диваева Э.А. основы оценки уровня инновационного потенциала: монография / Э.А. Диваева. – М.: Издательство «Палеотип», 2007. – 144 с.
3. Мухамедьяров А.М. , Диваева Э.А. региональная инновационная система: развитие, функционирование, оценка, эффективность / А.М. Мухамедьяров, Э.А. Диваева.- Уфа: АН РБ, Гилем, 2010. – 188 с.

**Старостина А.А.**, д.э.н., проф.,

**Кравченко В.А.**, к.э.н., доц.,

**Названова Л.Н.**, вед. экономист

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина  
allstar@univ.kiev.ua, v\_kravchenko@univ.kiev.ua, l\_nazvanova@ukr.net

### КЛАСТЕРЫ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Глубочайший социально-экономический кризис, в котором оказалась украинская экономика в 2014 г. (как вследствие действия тенденции к загниванию кланово-олигархической экономики, сложившейся в нашей стране, так и в результате разрушительных последствий насильственно-революционных процессов в конце 2013 – начале 2014 гг.) для своего разрешения настоятельно требует использования инновационных факторов экономического роста. Значительный вклад в формирование инновационно-ориентированной экономики должен внести малый и средний бизнес, ведь именно он, как свидетельствует мировая практика, является неисчерпаемым фактором инновационного развития общества.

Сегодня актуальными являются вопросы связанные с исследованием особенностей использования тех или иных направлений государственной поддержки предприятий в зависимости от степени угрозы для них определенных видов рисков, усовершенствованием методов поддержки инновационной активности отечественных предприятий, определением эффективных способов управления предпринимательскими рисками, а также использованием в управлении деятельностью предприятий современных научных концепций эффективного управления, которые призваны обеспечить эффективное функционирование, развитие, конкурентоспособность и устойчивое положение организаций на рынке. К сожалению, на сегодняшний день на украинских предприятиях наблюдается диспропорция между наличием инновационных возможностей и реальным их воплощением на практике, которая, в первую очередь, негативно отражается на их конкурентоспособности.

Не все предприятия в Украине могут быть оценены одинаково за уровнем инновационного развития, потому что в деятельности современных предприятий возникают проблемы, связанные с созданием и распространением инноваций. Так, генерацией идей для создания инновационных технологий и инновационных продуктов активно занимаются крупные предприятия, имеющие, в первую очередь, значительные финансовые ресурсы, маркетинговые технологии, накопленный опыт необходимый для реализации базисных инноваций, направленных на обеспечение долгосрочной конкурентоспособности бизнеса, тогда когда малые и средние предприятия, как правило имеют ограниченный ресурсный потенциал и слабо мотивированы на развитие инновационной активности, поэтому при регулировании инноваций необходим дифференцированный подход.

Исследования инновационной активности отечественных предприятий свидетельствует о том, что она находится на крайне низком уровне, о чем сами за себя говорят результаты исследований, проведенных Центром экономических исследований в 2006–13 гг.:



- технологическая база внедрения высокотехнологической продукции на малых и средних предприятиях г. Киева является крайне низкой и практически не используются технологии созданные на базе новейших научных исследований и разработок;
- отсутствие внешнего финансирования для обеспечения инновационной деятельности малых и средних предприятий, слабость собственной материальной базы, отсутствие собственных средств отражает неспособность малых и средних предприятий к обновлению их технологической базы;
- отсутствие профессионально подготовленных менеджеров по инновационной деятельности отражает квалификационную неспособность наявного у малых и средних предприятий персонала обеспечивать подготовку, производство и сбыт высокотехнологической (инновационной) продукции;
- малые и средние предприятия, как правило, ориентируются на уже сформированные рынки, где самые низкие стимулы для внедрения высокотехнологической продукции, поэтому инновационная продукция для существующих рынков это улучшенные или псевдо инновации (лишь усовершенствованная продукция);
- производство инновационной продукции на малых и средних предприятиях совершенно не связано с венчурным финансированием [1-3].

Одной из причин такого положения является низкая эффективность государственной поддержки развития предпринимательства на макроуровне украинской экономики. Органы государственного управления, которые должны оказывать поддержку предпринимательству, в большей мере, ориентируются на устоявшиеся подходы к анализу его деятельности, что не позволяет в полной мере выявить новые тенденции его развития. Мы считаем, что в сложившейся ситуации необходимо учитывать следующее: влияние на предприятие определенных комплексов доминирующих по степени угрозы рисков и кластерная активность предприятия.

Для повышения эффективности государственной поддержки предпринимательства необходимо применять дифференцированный подход к предприятиям, опирающийся на принципиально новые критерии: во-первых, степень угрозы для предпринимателей определенного комплекса доминирующих рисков, и, во-вторых, принадлежность малых и средних предприятий к определенному кластеру. Это даст возможность оптимизировать использование бюджетных средств за счет их целевого назначения для государственной поддержки тех целевых сегментов предприятий, которым они нужны больше всего.

Угроза определенных видов рисков для предпринимателей была определена во время репрезентативного выборочного исследования малых и средних предприятий г. Киева. Исследование проводилось среди руководителей малых и средних предприятий г. Киева осенью 2005 р. Для проведения опроса была сформирована стратифицированная случайная выборка из 202 малых и средних предприятий. Сначала все МСП были разбиты на 6 групп, соответственно сферам бизнеса, которыми они занимаются: группа 1 – промышленность; группа 2 – строительство; группа 3 – услуги в сфере образования и охраны здоровья; группа 4 – услуги в сфере недвижимости и другие услуги; группа 5 – торговля, отели и рестораны; группа 6 – транспортные и финансовые услуги. Далее из этих групп случайным образом были выбраны предприятия. Доля малых (до 50 работников) и средних (50 – 250) предприятий, а также доля предприятий соответствующей сферы бизнеса в выборке отвечала их соотношению в генеральной совокупности. Начальный список предприятий, с учетом коэффициента охвата, составил 400 единиц. Результаты опроса обрабатывались с помощью программы SPSS.

Для определения степени угрозы определенных видов рисков для руководителей МСП были использованы их ответы на вопросы анкеты относительно того насколько серьезно угрожали деятельности их предприятий следующие риски: производственный; внешнеторговый, электронной коммерции, инновационный, кадровый, коммерческий, маркетинговый, поставщиков, стратегический, финансовый. Оценка проводилась по 5-ти бальной шкале (1 – абсолютно не угрожали; 5 – сильно угрожали).

В ходе исследования проверялись следующие гипотезы:

- существуют ли сегменты малых и средних предприятий г. Киева, отличающиеся степенью угрозы различных видов рисков;

- сегменты МСП г. Киева, сформированы по критерию степени угрозы различных видов рисков, дифференцируются по важности конкретных направлений их государственной поддержки.

В результате факторного анализа были определены факторы, отличающиеся с точки зрения того какой комплекс рисков является доминирующим в этом факторе. Отсюда можно допустить и какой стратегии придерживаются эти предприятия.

Фактор 1. Он объединяет предприятия, которым наиболее серьезно угрожали следующие виды рисков: маркетинговый, внешнеторговый, инновационный, электронной коммерции. О таких предприятиях мы можем сказать, что комплекс присущих им рисков есть достаточно типичным в том случае, если они выбирают стратегию, направленную на внедрение инноваций, выход на новые, в том числе зарубежные, рынки сбыта. Такой комплекс рисков мы можем назвать инновационно-прорывными рисками. Соответственно, предприятия с такими рисками являются предприятиями с инновационно-прорывной направленностью.

Фактор 2. С этим фактором связаны предприятия, которым наиболее серьезно угрожали такие виды рисков: стратегический, финансовый, коммерческий. С нашей точки зрения, такой комплекс рисков есть типичным для предприятий, стратегия которых направлена на коммерческое закрепление достигнутых ими позиций и стабилизацией существующего положения. Такой комплекс рисков мы можем описать как коммерческо-стабилизирующие риски. Соответственно, предприятия с такими рисками являются предприятиями с коммерческо-стабилизирующей направленностью.

Фактор 3. С этим фактором связаны предприятия, которым наиболее серьезно угрожали такие виды рисков: производственный и кадровый. Такого рода набор рисков свидетельствует о том, что эти предприятия концентрируют свое

внимание на производственном аспекте своего бизнеса. Они обеспокоены состоянием производства и его кадрового обеспечения. Данный комплекс рисков мы можем охарактеризовать как производственные риски. Соответственно, предприятия с такими рисками являются предприятиями с производственной направленностью.

Констатируем, что риск поставщиков мы не в состоянии однозначно отнести к какому-то конкретному фактору поскольку его факторные нагрузки являются близкими по своим значениям. Поэтому мы не учитываем этот вид риска для характеристики предприятий.

Дальнейший кластерный анализ методом k-переменных позволил объединить предприятия в однородные группы (кластеры) в зависимости от того, как их руководство воспринимает степень угрозы некоторых видов рисков. В качестве переменных, которые применялись при проведении кластерного анализа, были использованы значения факторов, полученных в результате предварительного факторного анализа.

Было выявлено три сегмента предприятий, на которых преобладают такие риски: инновационно-прорывные (кластер 2), коммерческо-стабилизирующие (кластер 1), производственные (кластер 3). Эти сегменты имеют также разные профили оценок важности тех или иных направлений государственной поддержки предпринимательства, о чем свидетельствует среднее значение оценок направлений государственной поддержки для каждого из трех кластеров.

Инновационно-прорывной сегмент объединяет предприятия, которым наибольшую угрозу представляли такие виды рисков: маркетинговый, внешнеторговый, инновационный, электронной коммерции. О таких предприятиях мы можем сказать, что комплекс присущих им рисков есть достаточно типичным в том случае, если они выбирают стратегию, направленную на внедрение инноваций, выход на новые, в том числе зарубежные, рынки сбыта. Предприятия именно этого сегмента продемонстрировали высокую значимость всех направлений государственной поддержки (кроме кадровой). Эти предприятия должны стать приоритетными с точки зрения оказания им поддержки в их бизнесе. Основные направления поддержки вытекают из угрозы рисков - консультирование и обучение кадров по вопросам маркетинговой, инновационной и внешнеэкономической деятельности.

Поскольку предприятия разных сегментов имеют разные комплексы доминирующих рисков и разные оценки важности конкретных направлений их государственной поддержки, то органы государственной власти должны использовать дифференцированный подход к оказанию такой поддержки, предлагая предприятиям главным образом такие ее направления, которые отвечают их профилю рисков.

Следующим шагом в обеспечении эффективности функционирования малых и средних предприятий стало исследование кластеров – как инструментов реализации потенциала МСП.

Кластеры повышают производительность предприятий в той местности, где они созданы за счет: лучшего доступа к рабочей силе и поставщикам; доступа к специализированной информации; дополняемости продуктов, которые в следствии этого становятся более привлекательными для потребителей; доступа к институциям и общественным товарам; лучшей мотивации руководителей; ускоряют темпы инноваций и определяют их направление, создавая тем самым фундамент для будущего роста путем: лучшего видения и понимания рынка; способности к внедрению быстрых изменений и достаточной гибкости; более низкой цены эксперимента; давления конкурентов и других производителей кластера; стимулируют создание новых предприятий благодаря действию таких факторов как: наличие необходимого сырья, комплектующих, рабочей силы; наличие ниш для новых предприятий; создание нового бизнеса; вложение инвестиций в однородные технологии, инфраструктуру; человеческие ресурсы.[4]

Обратимся к позитивному опыту КНР по созданию кластеров малых и средних предприятий в производстве кабельной продукции, текстильных товаров и швейных машин в провинции Цзянсу (Jiangsu). Например, 4 из 6 текстильных предприятий из кластера в г. Шенже (Shengze) от 50 до 100 процентов своих доходов получают от экспортных операций. Соответствующей есть и структура доходов и у 5 из 6 производителей швейных машин, которые входят в кластер в г. Хенсан (Hengshan) [5]. Если взять, например, провинцию Чжэцзян (Zhejiang), то ее рост практически полностью был обусловлен деятельностью кластеров малых и средних предприятий [6].

Как видим, сегодня кластерные сетевые структуры являются наиболее эффективными формами организации инновационных процессов и форм регионального развития. Таким образом, кластерные сетевые структуры формируют специфическое экономическое пространство для расширения свободной торговли, свободного перемещения капитала и человеческих ресурсов, и тем самым, содействуют формированию структурообразующих элементов глобальной экономики.

Украина так же имеет определенный опыт в создании кластеров, функционирование большинства из которых является заслугой, в первую очередь, местных энтузиастов и эпизодической финансовой поддержки международных организаций. Первый отечественный кластер был создан еще в 1998 г. на Подолье. Позднее при поддержке Департамента Международного развития Великобритании был реализован проект «Развитие частного сектора», в рамках которого, начиная с 2003 года, выделялась помощь для усовершенствования бизнес-среды в Жытомирской, Харьковской, Одесской областях, где за четыре года были созданы такие кластеры, как «Украинская ассоциация камня» (Жытомир), «Одесские вина», «Харьковская ассоциация производителей оборудования и машин», которые и сегодня успешно развиваются. [7]

Но, несмотря на то, что государство старается определенным образом стимулировать развитие кластеров для усиления национальной инновационной системы, на сегодняшний день в их развитии существует ряд ключевых проблем, среди которых: отсутствие законодательной базы, которая бы регламентировала деятельность кластеров; отсутствие инвестиций для развития кластеров; низкая степень информированности о деятельности существующих и потенциальных кластеров, низкий уровень доверия между предпринимателями и органами власти, малыми и крупными предприятиями и т. д.

Для решения существующих проблем, на наш взгляд, необходимо: принять Концепцию кластерной политики, которая бы предусматривала разработку и внедрение пилотных проектов по реализации наиболее важных направлений государ-

ственной кластерной политики, а также разработать финансовый механизм государственной поддержки кластеризации экономики по таким направлениям: развитие транспортной, энергетической и инженерной инфраструктуры; развитие жилищно-коммунальной и социальной инфраструктуры; развитие инновационной инфраструктуры и проектов поддержки в сфере НИИР и их коммерциализации.

Исходя из этого, перспективы создания различных вариантов кластеров есть практически во всех регионах Украины. Для эффективной деятельности кластера необходима заинтересованность в его развитии предпринимателей и поддержка со стороны органов государственной власти. При таких условиях, очевидным станет тот факт, что создание кластеров будет способствовать росту производительности и инновационной активности предприятий, входящих в состав кластера, а также повышению интенсивности развития малого и среднего предпринимательства, активизации привлечения инвестиций, обеспечению ускоренного социально-экономического развития регионов размещения кластеров, что позволит увеличить количество рабочих мест, заработную плату, поступления в бюджеты всех уровней, повысить устойчивость и конкурентоспособность экономики регионов.

Таким образом, ограниченность финансовых ресурсов у государства требует использования новых подходов к оказанию государственной поддержки инновационно-активных малых и средних предприятий. Одним из таких подходов является учет комплексов доминирующих рисков. Исследование состояния управления рисками в сфере предпринимательства г. Киева, проведенного с помощью методов многомерной математической статистики, доказало существование сегментов малых и средних предприятий, отличающихся комплексами доминирующих рисков. Было выявлено три сегмента предприятий, на которых преобладают такие риски: инновационно-прорывные, коммерционно-стабилизирующие и производственные. Поскольку предприятия разных сегментов имеют разные комплексы доминирующих рисков и разные оценки важности конкретных направлений их государственной поддержки, то органы государственной власти должны использовать дифференцированный подход в оказании такой поддержки, предлагая предприятиям, главным образом, такие ее направления, которые соответствуют профилю рисков.

Рассматривая роль кластеров, как фактора поддержки инновационно-активных малых и средних предприятий, можно констатировать, что формирование кластеров должно учитывать, в первую очередь, конкурентные преимущества региона с учетом общей стратегии его развития, что, в свою очередь, позволит создать в регионе значительные конкурентные преимущества и возможности для эффективного ведения бизнеса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Державний комітет України з питань регуляторної політики. - Режим доступу: [www.dkrp.gov.ua](http://www.dkrp.gov.ua)
2. Жилінська О.І. Науково-технічна діяльність у контексті самоорганізації [Текст]: монографія / О.І.Жилінська - К.: Парламентське видавництво, 2010. – 552 с.
3. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. /Под ред. В.Д. Щетинина.- М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
4. Старостина А., Кравченко В. Предпринимательские риски на различных этапах экономического цикла: закономерности и особенности // Проблемы современной экономической теории. Уфа, 201. – С. 38–43.
5. Черваньов Д.М. Система інноваційного менеджменту: теорія і практика [Текст]: підручник / Д.М. Черваньов – К.: ВПЦ «Київський університет», 2012 р.
6. LIU Xiangfeng SME Development in China: a policy perspective on SME industrial clustering – SME in Asia and globalisation. ERIA Research Project, 2007, №5 - <http://www.eria.org/research/images/pdf/PDF%20No.5/No.5-2-China.pdf>
7. Sheng, S. and Y. Zheng. 2004. Zhongjiang phenomenon: industrial clusters and regional economic development. Beijing: Qinghua University Press

**Цекановский З.**, доктор экономики,

Государственная высшая технико-экономическая школа в Ярославле (Республика Польша)

[zbigniew@ciekanowski.pl](mailto:zbigniew@ciekanowski.pl)

**Силук Т.С.**, к. э. н., доцент, УО «БрГУ им А.С. Пушкина» (г. Брест)

[silyukts@mail.ru](mailto:silyukts@mail.ru)

#### РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ

В настоящее время региональное развитие является одной из основных целей всех государств. Используя ресурсы отдельных регионов, государство обеспечивает экономический рост всей страны. Сегодня самым важным элементом регионального развития является человеческий капитал.

Районы, имеющие наибольшее количество добывающих, промышленных и технологических центров, развиваются значительно быстрее, чем другие. Это обусловлено экономическим потенциалом данных областей, т. е. наличием природных ресурсов, промышленности, а также человеческим капиталом. Местные власти не могут повлиять на размещение природных ресурсов в регионе, которые размещены случайным образом по всему земному шару, независимо от потребностей стран. Однако отсутствие месторождений полезных ископаемых не перечеркивает шансы на развитие региона. Такой регион может стать ведущим в области технологий и производства услуг. Наиболее важным фактором, который об-

условливает такую возможность для региона, является человеческий капитал. Регионы, бедные природными ресурсами, посредством инвестирования в человеческий капитал становятся конкурентоспособными.

Предприятие является самым важным субъектом в регионе, они, стремясь увеличить доходы, инвестируют свой капитал в развитие человеческих ресурсов, путем организации многочисленных тренингов и семинаров, которые способствуют росту компании. Развитие региона и государства невозможно без частных инвесторов и предпринимателей, которые, инвестируя в человеческий капитал, обеспечивают улучшение качества жизни жителей региона, производят значительную часть ВРП (валового регионального продукта). Огромное влияние, которое они оказывают на экономику, позволяет предприятиям пользоваться многочисленными местными льготами. Значительное место в региональном развитии занимает политика занятости. В регионах, где уровень безработицы высокий, идет жесткая борьба за получение работы. Создание на таких территориях предприятий и рабочих мест позволяет достичь более высокого уровня жизни. Кроме того, в условиях высокого уровня безработицы можно наблюдать рост преданности и благодарности работника по отношению к работодателю. Внешние и внутренние инвестиции могут кардинально изменить сложную экономическую ситуацию в регионах. Органы местного самоуправления посредством использования различных инструментов могут заинтересовать потенциальных инвесторов и тем самым изменить положение экономики в своих регионах. Предприниматели, инвестировав деньги в такие регионы, не только выплачивают заработную плату работающим, а также развивая человеческий капитал, предлагают им обучение и, следовательно, повышают их стоимость на рынке труда.

На развитие каждого региона влияют экзогенные (внешние) и эндогенные (внутренние) факторы. Эндогенные факторы – собственные ресурсы региона, которые имеются на его территории, а экзогенные факторы – ресурсы, которые привлекаются в данный регион из других областей. К эндогенным факторам относятся:

- 1) структура экономики региона, где особое значение имеет доля сектора услуг;
- 2) инновационность региона, включающая в себя внедрение технологий и создание современных продуктов и услуг, совершенствование производственных процессов;
- 3) доступность капитала, поддержка инвестиций, наличие инвестиционных фондов;
- 4) инфраструктура, которая создает условия для развития региона и включает в себя сферу образования, коммуникации, дороги и т. п.;
- 5) человеческий капитал, включающий всех жителей региона, обогащенных определенными знаниями и умениями [1, с. 177–178].

Экзогенными факторами являются: 1) приток инвестиционного капитала, достижений технологического прогресса, новых технологий; 2) внешний спрос на продукцию и услуги региона; 3) внешние прямые инвестиции [1, с. 180].

Наибольшее значение из всех вышеперечисленных факторов в региональном развитии имеет человеческий капитал – совокупность ресурсов, знаний, навыков, инновационности и способности отдельных работников предприятия и региона для эффективного выполнения задач. Также он включает в себя ценности предприятия и региона, организационную культуру и философию.

Теория человеческого капитала предполагает, что различия в размере заработной платы объясняются увеличением производительности труда, обусловленной более высоким уровнем развития человеческого капитала. Это показывает преимущества роста человеческого капитала. Сотрудники, развивая свои навыки и знания, могут рассчитывать на более высокую зарплату, но при этом получают ее за более эффективную работу, что отражается и на прибыли предприятий.

Наличие или отсутствие необходимого количества и качества человеческого капитала является одной из причин региональной дифференциации. Важным элементом развития человеческого капитала, а, следовательно, и развития всего региона, является его окружение, т. е. социальный капитал и особенности его организации. К социальному капиталу относятся социальные институты жителей данного региона, такие как доверие, нормы и связи, социальные навыки, делающие возможным сотрудничество. Данные социальные факторы повышают общественную эффективность и уменьшают затраты на осуществление транзакций (деловых операций), т. к. сотрудникам не нужно проверять действия и информацию, касающуюся их должностей [2, с. 94]. Конкурентоспособность региона зависит в значительной степени от благосклонности общества по отношению к инновациям. Если люди противятся новым инвестициям, то действуют себе в ущерб, поскольку косвенно снижают привлекательность своего региона для других инвесторов.

Компании заботятся не только об условиях работы, обучении и медицинском обслуживании своих работников, но также строят инфраструктурные объекты. Они, обеспечивая соответствующие условия труда и обучения и улучшая уровень жизни своих сотрудников, заботятся о своих интересах, потому что мотивация и благополучие сотрудников влияют на рост производства и продуцирование новых идей. Это происходит потому, что социальный капитал в значительной мере влияет на человеческий капитал. Наоборот, отсутствие развития может привести к отрицательным эффектам, в т. ч. к снижению технологического уровня по сравнению с современными стандартами.

Использование всех возможностей человеческого капитала возможно только тогда, когда имеется соответствующая научно-исследовательская база и физический капитал. Без специализированных лабораторий и средств на научные исследования развитие региона невозможно. Поэтому обязанностью местных властей является направление инвестиций в научную, научно-исследовательскую и образовательную сферы, что впоследствии повлияет на рост инноваций. Получение преимуществ от инвестиций в человеческий капитал и их положительное влияние на поступательное развитие региона должны рассматриваться как основное направление в региональной политике.

Согласно теории Кобба-Дугласа, производительность инвестированного капитала имеет значительное влияние на потоки финансов. Средства перемещаются из регионов с более высоким уровнем развития, где факторы производства полностью использованы, в регионы, которые менее развиты. Целесообразность такого перемещения капиталов опре-

деляется ценой факторов производства. Чем ниже затраты на инвестиции, тем конкурентоспособность и возможная прибыль выше [3, с. 25–28]. Однако низкая стоимость факторов производства в слаборазвитых или развивающихся странах обусловлена отсутствием соответствующего человеческого капитала. Производство, требующее высокой квалификации работников, не может быть организовано в слаборазвитых странах. Это связано с тем, что стоимость труда там хотя и дешевле, но работники недостаточно подготовлены технологически, поэтому их труд малоэффективен.

Деятельность местных властей может принимать различные формы поддержки и управления развитием человеческого капитала в регионе. С этой целью могут быть использованы финансовые инструменты и налоговые льготы. Предприятия, инвестирующие в регионе, увеличивая прибыль, выделяют средства на здравоохранение, образование, благотворительность и создание инфраструктуры. В свою очередь, местные власти путем отказа от части доходов в данный период способствуют наращиванию человеческого капитала, и такое решение оправдывается в будущем. Кроме снижения налогов, власти региона могут уменьшить стоимость аренды земли или плату за другие объекты недвижимости. Эффект такой политики дает преимущества в будущем, когда человеческий капитал будет обогащен новыми знаниями и навыками. Когда же со временем конкурентоспособность региона возрастет, то станет не нужным использование стимулов в виде отказа от части доходов (налогов и аренды). Новые компании, отмечая наличие в регионе научно-исследовательских учреждений, будут стремиться к использованию преимуществ региона и размещению своих филиалов на его территории.

Управление человеческим капиталом относится не только к аспекту управления людьми, но и к управлению деньгами, предназначенными для развития человеческих ресурсов. Определение потребностей рынка в человеческих ресурсах и восполнение пробелов в их компетентности повышают конкурентоспособность региона. В современных подходах к управлению человеческим капиталом существуют две теории:

1) модель Мичиганского университета, которая предложила революционные методы в управлении человеческими ресурсами. В данной модели можно выделить четыре основные функции управления человеческим капиталом: подбор персонала, оценка результатов работы, награждение сотрудников и их развитие [4, с. 14];

2) модель Гарвардского университета, в рамках которой выделяются четыре основных сегмента управления человеческим капиталом: участие сотрудников, мобильность персонала (прием, перемещение и увольнение), система поощрений (стимулы, заработная плата, доли), организация труда (структуризация труда) [4, с. 15].

Таким образом, влияние человеческого капитала на региональное развитие является очень значительным. Развитые человеческие ресурсы обеспечивают экономический рост региона, привлекают инвесторов, которые способствуют его дальнейшему развитию, повышают инновационность и конкурентоспособность региона. Расширение инфраструктуры, рост образовательных и медицинских услуг и другие факторы являются стимулом к развитию. Важную роль в развитии человеческого капитала в регионе играют предприниматели, которые инвестируя, увеличивают человеческий капитал региона, нивелируют безработицу. Учитывая масштаб преимуществ от развития бизнеса в регионе, местные органы власти должны заботиться о хозяйствующих субъектах, побуждать их к инвестициям, используя имеющиеся в их распоряжении финансовые инструменты и льготы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Kuciński, K. *Przedsiębiorczość rozwój regionalny w Polsce* / K. Kuciński. – Warszawa : Wydawnictwo Difin, 2010. – 188 s.
2. Kamińska, A. *Regionalne determinanty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw* / A. Kamińska. – Warszawa : Wydawnictwo Difin, 2011. – 196 s.
3. Czarny, E. *Makroekonomia* / E. Czarny, E. Nojszewska. – Warszawa : Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2000. – 334 s.
4. Poczowski, A. *Zarządzanie Zasobami ludzkimi* / A. Poczowski. – Wrocław : Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 1996. – 237 s.

**Цыган Р.Н.**

Кременчугский национальный университет имени М. Остроградского  
г. Кременчуг, Украина  
chab@sat.poltava.ua

### ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АПК УКРАИНЫ

Основной целью инновационно-ориентированной стратегии агропродовольственного сектора являются: качественно новое развитие и реализация стимулов для эффективного производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия как материальной основы обеспечения экономического роста агропродовольственного сектора, повышение качества жизни сельского населения и достижения продовольственной безопасности территории, повышения конкурентоспособности конечной продукции.

Исходя из этой цели, были определены следующие задачи инновационной стратегии для агропромышленного комплекса:

- привлечение финансовых ресурсов крупных инвесторов для реализации высокоэффективных инвестиций в АПК;
- создание условий для повышения конкурентоспособности продукции, сохранения и воспроизводства используемых сельским хозяйством природных ресурсов;

- повышение уровня потребления основных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия, их доступности и экологической безопасности для населения;
- повышение роли факторов управления, информатизации и науки в устойчивом развитии сельскохозяйственного производства.

Стратегическое управление инновационной деятельностью представляет собой скоординированные во времени и пространстве, ограниченные располагаемыми ресурсами разработка, принятие, передача, выполнение и контроль эффективности множества управленческих решений, обеспечивающих влияние на процессы и объекты инноваций в интересах выполнения миссии, экономической эффективности инновационной деятельности и деятельности в рамках принятых ею стратегий.

Целью является создание условий для развития аграрной науки и аграрного образования, устойчивого экономического роста, обеспечения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, повышения качества жизни на селе.

Для достижения цели стратегии инновационного развития сформировать экономический механизм ускорения инновационного развития в АПК (рис. 1).

Экономический механизм развития инновационной деятельности в АПК включает: стратегическое управление инновациями, направленное на разработку мероприятий, программ, проектов достижения намеченных целей, исходя производственного потенциала предприятий, внешних и внутренних факторов, потребностей потребителей в нововведениях, планирование инноваций, включающая совокупность инструментов, правил, информации и процессов, направленных на достижение конечных целей, поддержка и стимулирование государством инновационной предпринимательской деятельности, система финансирования инновационных процессов, включающий многоканальность источников поступления финансовых ресурсов, принципы вложения аккумулированных средств, механизм контроля за использованием инвестиций, их возвратность и оценку эффективности инновационных проектов; налогообложения организаций, создающих и осваивают нововведения, страхование инновационных рисков; стратегический и тактический инновационный маркетинг, направленный на поддержание конкурентоспособности предприятия и освоение новых рынков сбыта; ценообразования на инновационную продукцию и услуги. [1]



Рис. 1 Экономический механизм инновационной деятельности в АПК

Применительно к АПК, инновационный процесс представляет собой постоянный и непрерывный поток преобразования технических или технологических идей в новые технологии или отдельные их составные части и доведение их до использования непосредственно в производстве с целью получения качественно новой продукции.

В инновационном процессе участвуют сельскохозяйственные научные и учебные организации, органы управления производством, а также сами товаропроизводители сельскохозяйственной продукции (табл. 1). [2]

Таблица 1. Этапы и содержание инновационного процесса в АПК

Этап	Содержание	Основные исполнители
Создание инноваций	Изучение проблемы отрасли в мире, зарождения идеи и включение ее в план. Проведение фундаментальных и прикладных исследований, выполнения разработок. Оформление законченных научно-технических разработок как объектом интеллектуальной собственности. Производство и реализации наукоемкой продукции. Подготовка инноваций к освоению в производстве	Научно-исследовательские учреждения АПК

Распространение инноваций	Подготовка и переподготовка кадров АПК для работы с инновациями. Осуществление должностных функций органами управления АПК, пропаганда инноваций. Информационное обеспечение предприятий различных организационно-правовых форм в сельхозпроизводстве	
Освоение инноваций	Доведение информации об инновациях в товаропроизводителей. Организационно-экономический механизм освоения инноваций товаропроизводителями. Создание договорных отношений между товаропроизводителями и создателями инноваций. Активная деятельность товаропроизводителей. Платежеспособный спрос товаропроизводителей на инновации	Товаропроизводители совместно с создателями инноваций
Эффект от освоения инноваций	Эффективность освоения инноваций в АПК определяется по отношению дополнительной продукции или дохода, полученного товаропроизводителями, к расходам на создание инноваций и их освоения в производстве	

Как инструмент реализации предложенной стратегии развития сельского хозяйства и агропромышленного комплекса, в целом, можно использовать инновационный кластер.

Сельское хозяйство Украины, надеемся, уже преодолело худший период переходного периода и уже начало наращивать производство в условиях более или менее стабильного экономической и институциональной среды. Этот факт позволяет более-менее предусматривать влияние внешних факторов и политических вмешательств в сельском хозяйстве.

Главным инструментом преодоления негативных тенденций в валовом производстве служит модель инновационного кластера. Она позволит решить задачу как улучшения эффективного использования трудовых ресурсов Украины, так и повышения уровня доходности сельскохозяйственных предприятий.

Положительным моментом создания инновационного кластера является поддержка и привлечение инвестиционных средств в научные организации, и направление их на переоснащение основного производства и совершенствование материально-технической базы.

Агропромышленный комплекс для экономики Украины имеет стратегическое значение. Инновационное развитие АПК означает его качественное реформирование, основанное на росте производственных показателей. Этот процесс должен обеспечиваться постоянным использованием более совершенных технологий производства и переработки сельскохозяйственной продукции. Автор считает, что кластерный подход на инновационной основе является более приоритетным, потому что имеет ряд преимуществ для продуктивного функционирования АПК. А именно, кластеры сочетают в своей основе устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции - так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу, а предприятия агропромышленного кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций. Это объединение позволит использовать потенциал Украины в сельском хозяйстве, наладить поставки качественного сырья непосредственно к производителю, создать прочные связи с другими отраслями, и разработать постоянные каналы сбыта продукции непосредственно от производителя к потребителю, без посредников. Итак, дальнейшие исследования должны быть направлены на поиск путей выхода отечественного агропромышленного комплекса на качественно новый уровень.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Демина Н. Ф. Инновации и инвестиционная деятельность в АПК / Н. Ф. Демина, С. А. Булыгина; Краснояр. гос. аудит. ун-т. – Красноярск, 2009. – 399 с. : Ил.; 21 см.-Библиогр.: С. 378–379.
2. Ландик В.И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения / Ландик В.И. - М.: Мысль, 2003. – 364 с.

## РАЗДЕЛ 5. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ

**Свириденко А.И.**, академик, д.т.н., профессор

Гродненский филиал «Научно-исследовательский центр проблем ресурсосбережения»  
Государственного научного учреждения «Институт тепло- и массообмена имени А.В. Лыкова  
Национальной академии наук Беларуси»  
г. Гродно, Республика Беларусь  
resource@mail.grodno.by

### РЕСУРСЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

При «технологическом» анализе ресурсного обеспечения функционирования и развития экономики государства целесообразно рассматривать «реальные» экономические ресурсы и «виртуальные».

«Реальные» ресурсы включают трудовые, энергетические, материально-сырьевые и информационные ресурсы.

Трудовые ресурсы – трудоспособная часть населения, обладающая необходимыми для устойчивого обеспечения насущных и перспективных потребностей государства и его населения, знаниями и опытом.

Топливо-энергетические ресурсы – имеющиеся в распоряжении государства необходимые для устойчивого функционирования и устойчивого развития экономики государства возможности эффективной добычи, получения, передачи и использования электрической, тепловой и механической энергии.

Материально-сырьевые ресурсы – имеющиеся в распоряжении государства, необходимые для устойчивой работы экономики, природные и синтетические вещества и материалы, включая пищевые и другие продукты.

Информационные ресурсы – накапливаемая и сохраняемая государством культурная, научная и научно-техническая информация, а также интеллектуальные и технические возможности для получения, сохранения, поиска, взаимного обмена и передачи знаний.

«Виртуальные» ресурсы – это условные финансовые инструменты всеобщего количественного эквивалента стоимости реальных ресурсов и разнообразных продуктов из них, выраженные в традиционных денежных или виртуальных компьютерных знаках.

Очевидно, что современное инновационное развитие возможно только при оптимальном гармоничном сочетании используемых «реальных» и «виртуальных» ресурсов.

Качественная по 5-ти балльной системе оценка состояния «реальных» экономических ресурсов Беларуси была проведена первый раз в 1993 г. на 1-ой Международной научно-технической конференции «Ресурсосберегающие и экологически чистые технологии», во второй раз – через 20 лет на 10-й Международной конференции «Энерго- и материалосберегающие экологически чистые технологии» (Гродно, 2013 г.). В табл. 1 показаны результаты этих оценок.

**Таблица 1. Обеспечение РБ основными видами экономических ресурсов**

Год оценки	Трудовые ресурсы	Энергетические ресурсы	Материальные ресурсы	Информационные ресурсы	Среднее значение
1993	4,0	2,0	3,0	4,0	3,25
2013	3,0	2,5	3,0	3,0	2,88

Из представленных данных следует, что за прошедшие годы страна несколько улучшила положение в обеспечении энергетическими ресурсами, но «потеряла» в качестве трудовых и информационных ресурсов.

Очевидно, что качество трудовых и информационных видов ресурсов обеспечивает образование и наука. Известно, что в Беларуси в конце 80-х – начале 90-х г.г. бесплатно обучались примерно 150 тысяч студентов. Позднее произошло резкое увеличение количества учащихся до 450 тысяч студентов, в основном за счет платников. При этом количество профессорско-преподавательского состава увеличилось с 21 тысячи до 25 тысяч. При этом учебная база практически не улучшилась. Это привело к существенному снижению качества обучения, как в школе, так и в ВУЗ'ах. В стране появились «лишние» дипломированные экономисты, бухгалтеры, юристы. Стал нарастать дефицит квалифицированных инженеров и молодых людей, способных работать в науке и заниматься модернизацией в промышленности. В результате в 2012 г. промышленные предприятия только около 80 млн. Евро затратили на исследования и разработки. Все это потребовало экстренных мер со стороны Министерства образования и экономики, Национальной академии наук Беларуси. Но до сих пор очень низка реальная инновационная активность белорусских предприятий. А ведь в мировой практике она достигает 40–60%.

Так, в сопоставимых по численности с РБ странах удельный вес предприятий и организаций, осуществляющих технические инновации составляет: в промышленности Дании – 56%, в сфере услуг – 40%, в Финляндии – соответственно 55 и 47, Чехии – 37 и 33%.



При этом инновационно-активные страны стремительно уходят от сырьевой к инновационной модели развития (табл. 2).

**Таблица 2. Характерные признаки сырьевой инновационной модели развития.**

Сырьевая модель	Инновационная модель
1. Главный фактор – разработка и экспорт невозобновляемых природных ресурсов	1. Главный фактор – развитие и реализация творческого потенциала.
2. Застойная структура производства и экономики в целом	2. Непрерывная диверсификация производства и экономики в целом.
3. Отсутствие спроса на науку и ограниченный спрос на высококвалифицированные кадры.	3. Растущий спрос на науку и высококвалифицированные кадры.
4. Отсутствие институциональной основы для инновационного развития.	4. Развитие институциональной основы инновационного развития.
5. Тенденция монополизации добычи и экспорта сырья.	5. Отсутствие монополии на разработки и производство новых видов товаров и услуг.
6. Усиление социальной поляризации	6. Увеличение удельного веса среднего класса.
7. Препятствия для формирования гражданского общества.	7. Усиление роли населения в экономической и политической жизни.
8. Государство как выразитель интересов сырьевых монополий.	8. Государство как активный участник инновационного процесса.

Совет Министров РБ Постановлением №187 принял обязывающее в ближайшие 10 лет предприятия промышленных Министерств и ведомств нарастающим темпом выделять средства на исследования и разработки. Например, по Минпрому – от 0,75 до 3,1% от общей стоимости отгруженной продукции. Это значительный шаг вперед. Но он будет достаточно эффективным только в том случае, когда произойдет коренной перелом в умах производителей от состояния принуждения к естественным инновационным стремлениям.

Всемирный банк в 2013 году обновил показатели национального дохода на душу населения в странах мира [2], классифицировав их по трем следующим категориям:

1. Страны с высоким уровнем дохода на душу населения (от \$12,616 и выше).
2. Страны со средним уровнем дохода на душу населения (от \$1,036 до \$12,615):
  - Страны с уровнем дохода выше среднего (от \$12,615 до \$4,085),
  - Страны с уровнем дохода ниже среднего (от \$4,085 до \$1,036).
3. Страны с низким уровнем дохода на душу населения (от \$1,035 и ниже).

Из этой информации следует, что Беларусь по последним данным по удельному уровню дохода (~ 6 тыс. долларов США) входит в группу стран с уровнем дохода выше среднего. Для сравнения в США эта цифра составляет около 50 тыс. долларов, в России – 12,7 тыс. долларов. Самый высокий показатель имеет Монако – 187 тыс. долларов США на душу населения. Самый низкий доход – менее 1000 долларов на человека имеют 28 стран, среди которых Кыргызстан и Таджикистан. На самая бедная страна – Демократическая республика Конго, где на душу населения в год приходится 220 долларов при «красной» черте бедности – 500-600 долларов в год.

Экономические трудности нашей страны последних лет, очевидно, свидетельствуют о том, что «советский» промышленный потенциал нашей страны практически исчерпан. Нужны экстренные меры по его существенному обновлению на современном высокотехнологичном уровне.

В отчете за 2013 год об инновационном развитии стран Евросоюза [1] констатируется, что в условиях мировой глобализации, страны, оказавшиеся на обочине инновационного развития, обречены на роль сырьевого придатка или вообще на деградацию. Проблема бедности в глобальном масштабе становится все более острой. Согласно прогнозу всемирного банка к 2025-2030 г.г. 63% мирового населения составят беднейшие страны [1, 3]. От стран, стремящихся не оказаться в этом списке, требуется, прежде всего, повышение уровня образования и стремление к высокотехнологическому развитию. Ведь источник новых идей и технологий – знания. Главный источник новых знаний – наука. Главный инструмент передачи знаний – высококачественное образование.

#### ЛИТЕРАТУРА.

1. Innovation Union Competitiveness Report 2013: Executive Summary. European Union, - 2013, p. 1-16.
2. <http://gtmarket.ru/new/2013/07/11/6104>.
3. Свириденко, А.И. Где найти идеи для инноваций // Беларуская Думка, -№7, - 2011, с. 20-29.

**Байнев В.Ф.**, д.э.н., профессор,  
Белорусский государственный университет  
г. Минск, Республика Беларусь  
baynev@bsu.by

## **МЕЖГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА КАК ФАКТОР ИХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

В странах бывшего СССР после двух с лишним десятилетий беспрецедентного для условий мирного времени либерально-рыночного разгрома научно-технической, инновационной, промышленной сфер их национальной экономики (об этом мы подробно писали, например, в [1, 2, 3]) растет осознание необходимости ее модернизации, инновационного обновления, осуществления мощного технико-технологического рывка. Так, модернизация российской экономики обозначена в качестве стратегического инновационного проекта Российской Федерации, причем в рамках его реализации президент России Владимир Путин специальным указом поручил правительству к 2020 г. создать 25 миллионов современных высокопроизводительных рабочих мест. Солидарен с ним и его белорусский коллега, который в своем очередном (2013 г.) Послании белорусскому народу и Национальному собранию также обозначил модернизацию, инновационное обновление белорусской экономики в качестве одного из трех (наряду с информатизацией общества и поддержкой молодежи) национальных проектов Беларуси.

Реализация этих замыслов существенно облегчится и ускорится в том случае, если в процессе формирования как национальной, так и наднациональной инновационной политики будут учтены следующие общемировые тенденции и процессы.

1. Следует понимать, что подлинным «катализатором» инноваций и, соответственно, «локомотивом» перехода к инновационной экономике любой страны является ее промышленный комплекс. Это однозначно следует из того, что именно промышленность является производителем и поставщиком прогрессивных, инновационных средств труда и предметов быта во все прочие отрасли и сферы жизнедеятельности современного человека. Не секрет, что уже сегодня место той или иной страны в иерархии технологически развитых держав, несмотря на их лукавую риторику о прелестях грядущего «постиндустриального общества», во многом определяется тем, какие она производит компьютеры, микроконтроллеры, электронику, автомобили, суда, самолеты, двигатели, вооружения, бытовую технику и т. д., а также средства их производства. Пройдет некоторое время, и от состояния промышленно-индустриального комплекса будет всецело зависеть экономический и политический суверенитет государств и народов.

Таким образом, несмотря на то, что лидеры мировой экономики, заинтересованные в наращивании своего отрыва от остального мира, искусно маскируют истинное содержание грядущей эпохи мудреными понятиями типа «постиндустриальное общество», «сервисная экономика услуг», «информационное общество» и т. п., специалисты настойчиво поправляют: мир вступает не в постиндустриальную, а в неоиндустриальную эпоху. Иными словами, в технотронном XXI веке решающим фактором не только глобальной конкурентоспособности, но и элементарного выживания стран и их блоков станет уровень развития их промышленно-индустриального комплекса, их способность осуществить новую индустриализацию (неоиндустриализацию) – инновационное обновление промышленности на основе факторов, относящихся к VI технологическому укладу [2, 3, 4, 5, 6].

К счастью, в странах Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) осознают необходимость высокотехнологичного индустриального прорыва в качестве ключевого условия модернизации национальной экономики и достижения ею глобальной конкурентоспособности. О новой индустриальной политике (неоиндустриализации), нацеленной на кардинальное повышение производительности труда за счет его замещения факторами производства, относящимися к высшим технологическим укладам, сегодня говорят, например, на верхних уровнях управления российского государства [6].

Следует пояснить, что концептуальные, теоретические основы новой индустриальной политики сегодня достаточно хорошо разработаны. Индустриальное развитие – это непрерывный, перманентный процесс, первая фаза которого – индустриализация, реализованная в соответствии с формулой «электрификация + механизация народного хозяйства», успешно пройдена всеми развитыми странами, включая СССР, во второй половине прошлого века. Термин «неоиндустриализация» означает, что в наши дни мир вступает в очередную, новую фазу индустриального прогресса, реализуемую в соответствии с принципиально новой формулой «автоматизация национальной экономики + вертикальная интеграция производств и капиталов». Это выражается, с одной стороны, в ускоренном росте количества встроенных микроконтроллерных управляющих устройств, позволяющих многократно повысить производительность физического и управленческого труда. С другой стороны, открытый в 1996 г. российским ученым Сергеем Губановым закон вертикальной интеграции с целью достижения максимальной эффективности производства предписывает объединение в рамках крупных корпораций всех взаимосвязанных звеньев единых цепочек создания стоимости, начиная с добычи сырья и заканчивая производством и сбытом конечной продукции [4, 5].

2. Важно осознавать и учитывать, что сегодня в мире в полном соответствии с требованиями закона вертикальной интеграции прямо на наших глазах происходит кардинальная смена экономической научно-образовательной парадигмы, а именно происходит отказ технологически развитых стран от устаревшей конкурентно-рыночной доктрины в пользу современной и прогрессивной интеграционной системы экономических знаний.

При этом переход к интеграционной доктрине осуществляется сразу на нескольких уровнях. На уровне конкретных субъектов хозяйствования интеграция реализуется в форме стремительного роста концентрации капиталов и прибыли под контролем крупных и сверхкрупных вертикально-интегрированных корпораций на фоне снижения значимости малого и среднего бизнеса (табл. 1).

**Таблица 1. Долгосрочная тенденция нарастания концентрации капитала и прибыли под контролем крупных корпораций США в 1970–2005 гг.**

Год	Всего, %	Размер компании (величина ее капитала), млн долл.						
		менее 10	от 10 до 25	от 25 до 50	от 50 до 100	от 100 до 250	от 250 до 1000	1000 и выше
Доля в совокупном капитале, %								
1970	100	11,95	3,54	3,48	4,49	8,26	19,45	48,82
1990	100	5,42	2,83	2,13	2,76	4,71	10,93	71,21
2000	100	3,54	1,76	1,49	1,87	3,09	8,03	80,23
2005	100	2,90	1,47	1,20	1,54	2,44	7,24	83,21
Доля в совокупной прибыли, %								
1970	100	9,84	2,84	2,93	3,85	8,10	20,52	51,91
1990	100	7,74	4,69	2,51	2,42	3,20	6,46	72,99
2000	100	6,02	2,48	1,24	1,00	1,27	5,49	82,50
2005	100	4,29	1,59	0,98	0,97	1,99	4,12	86,06

Источник: [5, с. 20].

Здесь нелишне будет отметить, что осуществленная в «лихие 90-е годы» приватизация, безжалостно расчленившая единый народнохозяйственный комплекс СССР и бездумно разрезавшая единые цепочки создания стоимости на конкурирующие фрагменты, в полном соответствии с законом вертикальной интеграции существенно понизила эффективность функционирования хозяйственных систем всех уровней. А оказавшиеся в самом начале таких цепочек сырьевые и энергетические монополии (олигархи) растущими тарифами на свою продукцию «взяли за горло» и довели до кризисного состояния обрабатывающий и исследовательский секторы, а заодно спровоцировали на всем постсоветском пространстве «загадочно необоримую» инфляцию.

На уровне национальных экономик объединительные процессы проявляются в виде выявленной МВФ долгосрочной тенденции нарастания в наиболее развитых странах экономической роли государства как интегрирующего экономику и общества института (табл. 2).

**Таблица 2. Долгосрочная тенденция роста госрасходов в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в период 1870–1996 гг., % ВВП**

Страна	Годы						
	1870	1913	1937	1960	1980	1990	1996
Австрия	-	-	20,6	35,7	48,1	38,6	51,7
Бельгия	-	13,8	21,8	30,3	57,8	54,3	54,3
Великобритания	9,4	12,7	30,0	32,2	43,0	39,9	41,9
Германия	10,0	14,2	34,1	32,4	47,9	45,1	49,0
Испания	-	11,0	13,2	30,1	42,1	53,4	52,9
Италия	11,9	11,1	24,5	30,1	42,1	53,4	52,9
Канада	-	-	25,0	28,6	38,8	46,0	44,7
Норвегия	5,9	9,3	11,8	29,9	43,8	54,9	49,2
Нидерланды	9,1	9,0	19,0	33,7	55,8	54,1	49,9
США	7,3	7,5	19,7	27,0	31,4	32,8	33,3
Франция	12,6	17,0	29,0	34,6	46,1	49,8	54,5
Швеция	5,7	10,4	16,5	31,0	60,1	59,1	64,7
Швейцария	16,5	14,0	24,1	17,2	32,8	33,5	39,4
Япония	8,8	8,3	25,4	17,5	32,0	31,3	36,2
В среднем по странам ОЭСР	10,5	11,9	22,4	27,9	43,1	44,8	45,8

Источник: [7, р. 5].

Следует отметить, что особая роль принадлежит государству именно в научно-технической, промышленной, инновационной сфере. Например, в США все научно-технологические и промышленные прорывы регулярно осуществлялись и продолжают осуществляться в рамках многомиллиардных государственных (федеральных) программ. В Великобритании также на правительственном уровне официально утверждены и реализуются государственные приоритеты в области исследований и технологий «Research and Technology Priorities» (2001), государственный план действий «Science and

Innovation Strategy», правительственная промышленная стратегия «Government's Manufacturing Strategy» (2002), созданы Совет по технологической стратегии Великобритании и Центр поддержки инноваций. По мнению многочисленных экспертов, все «экономические чудеса» Японии, Германии, Южной Кореи, Китая, Индии также являются следствием активной государственной инновационной промышленной политики, всемерно способствующей вертикальной интеграции взаимосвязанных производств, прежде всего, в рамках ТНК. При этом государственная поддержка научно-технического, промышленного, индустриального прогресса в странах, совершивших научно-технологический прорыв, не только не ослабевает, но и нарастает быстрыми темпами [8, с. 26–27].

Однако наиболее отчетливо интеграционная парадигма развития проявляет себя на наднациональном, глобальном уровне в форме создания и усиления мощных межгосударственных интеграционных группировок, таких как ЕС, ОЭСР, ШОС, ТС и т. д. В частности, это выражается в повышении координирующей и планирующей роли наднациональных органов управления в экономике, включая сферу научно-технического, инновационного, промышленного развития. Например, в ЕС в 2007–2013 годы реализована VII Рамочная программа научных исследований и разработок, согласно которой централизованные затраты на поддержку исследований и развитие научно-инновационной инфраструктуры союза достигли 73 млрд евро. Это в 4,2 раза больше бюджета аналогичной VI Рамочной программы, реализованной в 2000–2006 годы. В перечне стандартных мер этих и других аналогичных программ – исключение нерационального дублирования НИОКР конкурирующими странами и корпорациями, реализация ими взаимодополняющих научно-исследовательских работ и производств, концентрация ограниченных ресурсов на стратегических направлениях научно-технического прогресса, реализация вертикальной интеграции науки и производств, входящих в единые технологические цепочки передела сырья в конечную продукцию.

В 2010 г. в рамках инициативы ЕС «Промышленная политика для эпохи глобализации» опубликован документ «Интегрированная промышленная политика для эпохи глобализации: выдвигание на передний план вопросов конкурентоспособности и устойчивого развития», обосновывающий целесообразность ускоренного развития крупных вертикально интегрированных корпораций. При этом подлинным прорывом на концептуально-теоретическом уровне формирования новой индустриальной экономики следует считать тот факт, что страны ЕС с традиционного уровня борьбы за «здоровую конкуренцию» внутри союза постепенно поднялись до осознания необходимости формирования его коллективной конкурентоспособности на внешних рынках. Специалисты отмечают важную деталь – в последние годы наши западные соседи в качестве стратегического приоритета развития обозначают не просто промышленную политику, а достижение именно промышленной конкурентоспособности ЕС как целостной экономической системы.

3. Взгляд на модернизацию экономики как на национальный проект подразумевает, что проблемами модернизации и повышения конкурентоспособности должны быть озабочены не только сами обновляющиеся субъекты хозяйствования, но и другие национальные институты, ответственные за создание в стране условий хозяйствования, по крайней мере, не хуже, чем у наших зарубежных конкурентов [9]. И действительно, нелогично и даже безнравственно требовать от отечественных предприятий инновационного обновления и достижения ими глобальной конкурентоспособности в условиях, когда, например, процентная ставка по кредитам в странах бывшего СССР в разы, а порою даже в десятки раз выше, чем у западных конкурентов. Одно только это, надежно отсекая наши субъекты хозяйствования от необходимых для инновационного обновления кредитных ресурсов, ставит их в заведомо проигрышные условия. То же самое можно сказать и о некоторых других ключевых параметрах монетарной, кредитно-денежной, бюджетно-налоговой, инновационной, промышленной политики [2, 3, 9, 10].

Итак, изученный нами опыт развития технологически развитых стран показывает, что успешная модернизация национальной экономики Беларуси, других стран ТС и ЕЭП возможна только в условиях формирования и реализации ими скоординированной межгосударственной инновационной политики. В качестве стратегического направления этой политики должен быть официально объявлен курс на новую индустриализацию, нацеленную на кратное повышение производительности труда за счет массивного производства и внедрения во все сферы жизнедеятельности общества факторов, относящихся к высшим технологическим укладам.

В рамках осуществления новой индустриализации должны быть приняты кардинальные меры по созданию новых и/или воссозданию расчлененных «секирой приватизации» единых цепочек создания стоимости вплоть до введения института «обязательного госзаказа» и национализации стратегически значимых и инфраструктурных отраслей и производств. Принципиальное значение при этом имеет создание белорусско-российских, белорусско-казахстанских, белорусско-российско-казахстанских и т. д. вертикально-интегрированных компаний, которые вместо навязываемой нам Западом концепции «здоровой конкуренции» друг с другом должны быть ориентированы на коллективное противодействие общим внешним конкурентам на основе взаимного дополнения имеющихся у наших стран ресурсов и капиталов. С целью облегчения создания таких межгосударственных корпораций в Договор о Евразийском экономическом союзе необходимо заложить концептуальные положения об «обязанности сторон создавать взаимодополняющие (а не конкурирующие) производства» и «учете взаимных экономических интересов союзных государств», включая сохранение профиля их деятельности, социальной ориентации, справедливое распределение прибыли между объединяющимися компаниями и т. п. Непременное условие их конкурентоспособности – доведение в странах ТС и ЕЭП ключевых параметров кредитно-денежной политики до общепринятых в цивилизованном мире значений [1, с. 63–72; 2, с. 58–73; 3, с. 138–158; 9, 10].

И, наконец, самое главное – необходим решительный отказ от завезенной к нам из-за океана в качестве «тройного коня» конкурентно-рыночной экономической научно-образовательной парадигмы, объективно препятствующей интеграции. Ее нынешний убогий «экономический» вариант не просто программирует самоубийственную дезинтеграцию как рыночную «войну всех со всеми», но и, выдвигая на первый план безграничные потребности индивида, игнорирует задачи

расширенного воспроизводства и развития, является теоретическим фундаментом чудовищной экономической дифференциации и духовно-нравственной деградации людей, губительного для всех нас конфликта человека и природы [11].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Байнев, В.Ф. Модернизация как национальный проект Республики Беларусь // В.Ф. Байнев // Наука и инновации. – Минск, 2013. – №9(127). – С. 38–40.
2. Байнев, В.Ф. Монетарные факторы деиндустриализации / В.Ф. Байнев // Экономист. – Москва, 2009. – № 4. – С. 35–46.
3. Байнев, В.Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы, белорусский опыт: монография / В.Ф. Байнев, В.В. Саевич; под общ. ред. проф. В.Ф. Байнева. – Минск: Право и экономика, 2007. – 180 с. (Электронная версия монографии в Интернете: <http://www.bsu.by/ru/sm.aspx?guid=142653>)
4. Байнев, В.Ф. Социально-экономическое развитие и «ловушки» рыночного либерализма: курс на неоиндустриализацию: монография / В.Ф. Байнев, В.Т. Винник; под общ. и науч. ред. В.Ф. Байнева. – Минск: Право и экономика, 2009. – 114 с. (Электронная версия монографии в Интернете: <http://www.bsu.by/ru/sm.aspx?guid=381253>)
5. Байнев, В.Ф. Экономикс как псевдонаучная научно-образовательная парадигма / В.Ф. Байнев // Новая экономика. – Минск, 2012. – №1. – С. 5–16.
6. Белорусский путь / О.В. Пролесковский, Т.И. Адуло, В.Ф. Байнев [и др.] / Под ред. О.В. Пролесковского и Л.Е. Криштаповича; Министерство информации Республики Беларусь. – Минск: Мастацкая літаратура, 2012. – 510 с.
7. Губанов, С. С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С. С. Губанов. – М.: Книжный мир, 2012. – 224 с.
8. Губанов, С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. – Москва, 2008. – №9. – С. 3–27.
9. Матвиенко, В. О новой индустриализации России / В. Матвиенко // Экономист. – №7. – Москва, 2013. – С. 3–5.
10. Tanzi, Vito. The Demise of the Nation State? / Vito Tanzi // IMF Working Paper 98/120. – 1998. – August. – P. 3–7.
11. Россия – Беларусь. Инновационная политика и интеграционное взаимодействие; Под ред. Г.А. Власкина. – М.: Институт экономики РАН, 2006. – 268 с.

**Бодак М.С.**, доцент

УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
[msbodak@mail.ru](mailto:msbodak@mail.ru)

### ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС КАК ОСНОВА ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Инновационное развитие представляется потенциальным ресурсом, обеспечивающим возможность Республике Беларусь расширить свое влияние на мировые процессы в условиях глобальной конкурентной среды. Усиление инновационной составляющей геополитического потенциала на современном этапе является закономерным результатом предшествующего развития страны, в процессе которого были созданы определенные политические, идеологические, социально-экономические, научно-технологические и другие предпосылки для эффективного вхождения Беларуси в мировую экономику. Для достижения такой цели как включение Республики Беларусь в число высокоразвитых стран, взявших курс на построение постиндустриального информационного общества, экономика страны должна основываться на знаниях. Взаимобусловленность экономического и научно-технологического развития, где главную роль играют «волны нововведений и изобретений», отмечает Й. Шумпетер. Он считает, что превентивность инновационного воздействия «не требует доказательств» [4, с. 49].

Беларусь не является здесь исключением. Для нее, по выражению С. Ю. Глазьева, предстоит «оседлать» новую длинную волну глобального экономического роста и выйти на траекторию опережающего развития. [2, с. 6]. Пока же можно констатировать, что использование устаревших технологий повышает затратность производства. Добавленная стоимость, создаваемая в промышленном комплексе Беларуси, составляет около 30%, в то время как в США около 45-50%. Причина такого положения лежит в низком уровне укладности наукоемкости и технологической вооруженности производства. Примерно 23,9 - 25% продукции, производимой в Беларуси, относится к I-III технологическим укладам, 68,7 - 70% – к IV и 5 - 7,7% – к V-VI. Продукция низкой наукоемкости составляет около 60%, средненизкой и средневысокой – до 30% и высокой – до 10%. Средняя продолжительность использования оборудования в производственной сфере составляет 20-30 лет, а половина базовых технологий разработана в советское время. По уровню прогрессивности используемых технологий ситуация выглядит следующим образом: 79 % – традиционные технологии, 15,8 % - новые технологии и 5,2 % – высокие технологии. Это создаёт проблемы для индустриально- ориентированной экономики в условиях ускорения темпов НТП и сокращения периода научно-технических циклов. Энергоемкость ВВП вдвое превышает аналогичный показатель развитых стран, несмотря на то, что энергетическая составляющая в затратах на производство продукции в Беларуси составляет от 5 до 20% [3, с. 56].

Кроме того, материалоемкие и энергоемкие предприятия нуждаются в высоком уровне межстрановой производственной кооперации. Для поддержания требуемого уровня конкурентоспособности на внешних рынках им необходима постоянная модернизация на основе последних достижений науки. Однако в Беларуси в инновационной сфере задействована непропорционально малая доля ресурсов. Научоемкость национального ВВП составляет менее 1%, тогда как в развитых странах она достигает 4%. В том, что касается абсолютных размеров финансирования исследований и разработок, то они уступают мировым инновационным лидерам в десятки раз. При этом производственный сектор недостаточно участвует в финансировании НИОКР. Официально совокупные расходы соотносятся как 50:50, фактически же удельный вес государства через бюджет и внебюджетные фонды достигает 70-80%. В развитых странах доля корпораций составляет в среднем 75% от объема финансирования. Если говорить о суммарных затратах на технологические инновации в Беларуси, то они составляют не более 3% ВВП против 8% в странах ОЭСР.

Во всех странах мира малые и средние предприятия являются локомотивом развития экономики. Они мобильны, инновационно активны, не требуют государственного вмешательства в их хозяйственную деятельность. Им нужна только благоприятная деловая среда и патерналистская поддержка при выходе на внешние рынки. Что касается структуры белорусской экономики, то особенностью является неразвитость малого и среднего бизнеса, доля которого составляет до 13%. Так в Минске на тысячу жителей приходится порядка 13 малых и средних предприятий, тогда как в Италии – 68, в США – 64.

В Беларуси предприятия, относящиеся к категории малых и средних, главным образом сосредоточены в сфере услуг. Это даёт ряд объективных преимуществ, имеющих в этой области, поскольку по сравнению со сферой товарного производства, она менее капиталоемкая и организация производства в сфере услуг не требует проведения системных НИОКР. И главное – в ней производится большая доля добавленной стоимости при меньшем техногенном воздействии на окружающую среду. При всей своей преимущественной направленности на удовлетворение внутренних потребностей страны, предприятия сферы услуг обладают и значительным экспортным потенциалом, не требуя высокой импортоемкости производства. Польский экономист Лешек Бальцерович считает, что иной позитивной альтернативы для Беларуси сегодня не существует как изменить структуру экономики [1, с. 5].

Целью инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь в 2011–2015 годах является формирование новой технологической базы, обеспечивающей высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики на внешних рынках. К 2015 году в стране получают развитие следующие высокотехнологичные направления, базирующиеся на технологиях V и VI технологических укладов: индустрия информационных технологий; авиакосмическая промышленность; фармацевтическая промышленность; микробиологическая промышленность и индустрия биотехнологий; приборостроение и электронная промышленность; наноиндустрия; ядерная энергетика.

Достижение этой цели предусматривается обеспечить за счет реализации комплекса мероприятий по следующим направлениям: организационно-структурное развитие новых высокотехнологичных направлений национальной экономики; формирование институциональной среды, благоприятной для ускоренного инновационного и технологического развития; привлечение инвестиций и реализация высокотехнологичных проектов; обучение и подготовка кадров, владеющих современными организационно-управленческими и производственными технологиями. При обучении и подготовке кадров, владеющих современными технологиями, устанавливаются контрольные цифры приема студентов в государственные учреждения образования, обеспечивающие получение высшего образования, на 2012 - 2015 годы: в области информационных технологий - 12,5 тыс. человек; в области биотехнологий - 3,2 тыс. человек; в области нанотехнологий - 1,65 тыс. человек [5].

Для реализации комплекса указанных мероприятий предусматривается принятие нормативных правовых актов Президента Республики Беларусь и Правительства Республики Беларусь по развитию новых высокотехнологичных направлений и стимулированию развития кластеров. Содействие формированию инновационно-промышленных кластеров на базе предприятий, организаций и учреждений государственного сектора, включает: химический кластер в г. Гродно (ядро - ОАО «Гродно Азот», ОАО «ГродноХимволокно», УО «Гродненский государственный университет», БГУ, УО «Белорусский государственный технологический университет»); нефтехимический кластер в г. Новополоцке (ядро - ОАО «Нафтан» и УО «Полоцкий государственный университет», Научно-исследовательский институт физико-химических проблем БГУ); агромашиностроительный кластер в г. Гомеле (ядро - РУП «Гомсельмаш» и УО «Гомельский государственный технический университет имени П.П. Сухого»); автотракторостроительный кластер в г. Минске (ядро – РУП «Минский тракторный завод», РУП «Минский автомобильный завод», РУП «Минский моторный завод», БНТУ, ГУВПО «Белорусско-Российский университет», УО «Белорусский государственный технологический университет»); химико-текстильный кластер в г. Могилеве (ядро – ОАО «Могилевхимволокно», ОАО «Моготекс», УО «Могилевский государственный университет продовольствия», УО «Белорусский государственный технологический университет»); ИТ-кластер в г. Минске (ядро - резиденты ПВТ, ГНУ «Объединенный институт проблем информатики НАН Беларуси», БГУ, УО «БГУИР», БНТУ).

Инновационная стратегия развития национальной экономики останется только в планах, если не получится привлечь в достаточном объеме иностранные инвестиции для модернизации экономики и будет слабо развиваться собственная наука. Как следствие этого доля высокотехнологичной продукции в белорусском экспорте может остаться на уровне 5%, в то время как в США она составляет около 30%.

Привлечение инвестиций и реализация высокотехнологичных проектов включает установление ежегодных заданий заказчикам по привлечению прямых иностранных инвестиций и установлению долгосрочных партнерских отношений с международными компаниями, работающими в сфере новых и высоких технологий, в целях реализации масштабных инновационных проектов. На сегодняшний день этому препятствует то обстоятельство, что в Беларуси слабо разработана обоснованная стратегия ее производственно-научной специализации в системе мирового разделения труда.

Экономика Республики Беларусь в значительной мере зависит от условий и результатов внешней торговли. Дальнейшее развитие мировой экономики будет определяться ростом напряженности между мировыми центрами и накоплением диспропорций в мировой торговле и финансовой системе. Мировой финансовый кризис привел к усилению дифференциации между странами. В то время как европейский рынок растет относительно медленными темпами, заметно выросла активность развивающихся рынков. В этой связи на экономику Беларуси в предстоящем пятилетии значительно будут влиять глобальные тенденции мирового экономического развития, что потребует повышения конкурентоспособности национальных товаропроизводителей, внедрения новых технологий. Учитывая высокую экспортную ориентированность белорусской экономики, темпы ее роста будут взаимосвязаны с динамикой развития стран - основных торговых партнеров: России, Германии, Китая, Венесуэлы, Украины, на долю которых приходится более половины экспорта белорусских товаров. По прогнозу МВФ, в 2011–2015 годах предусматривается увеличение ВВП в странах Европейского союза на 10,6%, России – на 24,4%, Польше – на 20,7%, Нидерландах – на 7,2%, Германии – на 9,4%, Великобритании – на 10,4%, Украине – на 28,8%, Казахстане – на 31,5%. Укрепление общего рынка с названными странами позволит Республике Беларусь увеличить свой инновационный ресурс, и соответственно, геополитический потенциал и субъективность в мировых процессах.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бальцеревич Л. Прививка от шока / Л. Бальцеревич // Советская Белоруссия. – 2010. – № 186. – С. 5.
2. Глазьев С. Ю. Кризисы, антикризисные меры и стратегия инновационного народнохозяйственного развития в зеркале теории долгосрочной мегатехнологической динамики / С. Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2008. – № 12.
3. Государственная программа развития высшего образования на 2011–2015 годы. <http://pravo.levonevsky.org/bazaby11/republic01/text764.htm>
4. Марков А.В. Перспективы развития экономики Беларуси в условиях мирового экономического кризиса / А.В. Марков // Иппокрена. – 2011. – № 12.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с

**Борущко Е.П.**, к.т.н., доцент  
ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь»  
г. Минск, Республика Беларусь  
[borushko@open.by](mailto:borushko@open.by)

### ПОЛОЖЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ПОДГОТОВКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГЧП: РАЗРАБОТКА ПРОЕКТОВ, ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБЪЕКТОВ

Обеспечение высоких и устойчивых темпов развития страны невозможно без заинтересованного партнерства государства и частного бизнеса с участием общества. Создание и развитие механизмов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), предусматривающих взаимовыгодное сотрудничество между государственным и частным сектором экономики, рассматривается в мире как одно из основных приоритетных направлений инвестиционной и инновационной политики.

Для качественного функционирования государственно-частного партнерства как института в целом и отдельных инфраструктурных проектов в частности необходимо: наличие полноценной правовой базы, включая нормативные подзаконные акты; создание механизмов партнерства; соблюдение прозрачных и эффективных процедур реализации проектов партнерства.

Проект, реализуемый через механизм государственно-частного партнерства, должен занимать центральное место в планах государства в сфере предоставления инфраструктурных услуг в рамках разрабатываемой Государственной инвестиционной программы, целевой программы развития ГЧП. От того, насколько квалифицированно проведены мероприятия, относящиеся к фазе подготовки проекта, зависит его успешность и эффективность для общества.

В настоящее время в стране осуществляется подготовительный этап, на котором формируется законодательство, в частности, разработан проект Закона «О государственно-частном партнерстве», который должен быть представлен в Палату представителей в текущем году, продолжается разработка сопутствующих нормативных актов, проводятся публично-массовые мероприятия, в том числе с участием международных экспертов в области ГЧП.

Научно-исследовательский экономический институт на протяжении ряда лет занимается проведением подготовительной работы в сфере ГЧП, в частности, методологической, правовой, публично-массовой, но основной объем работ составляет подготовка правовой основы института ГЧП посредством разработки проектов нормативных правовых актов (далее – НПА) как первоосновы для осуществления ГЧП в стране.

Становление и развитие ГЧП в Беларуси должно базироваться как на принятии отдельного Закона, так и на разработке пакета нормативных подзаконных актов, которые дополняют нормы разрабатываемого Закона. Разработчики не ждут принятия Закона, а инициируют разработку НПА еще до его принятия.

Разработчики в рамках изучения отечественного и зарубежного опыта проанализировали состояние использования законодательства, касающегося механизмов создания и реализации проектов ГЧП в таких странах как Россия, Казахстан, Украина, Литва, Латвия, Киргизия, США, ряд стран Евросоюза, а также организаций в рамках ООН (ЮНИДО, ЮНСИ-ТРАЛ). Ключевые моменты данного опыта были использованы в подготовленных проектах НПА.

Разработка и реализация инвестиционного проекта, равно как и проекта ГЧП, может быть представлена в виде традиционно используемого инвестиционного цикла, состоящего из четырех стадий: предвеститорной, инвестиционной, производственной (эксплуатационной), ликвидационной. Каждая из вышеуказанных стадий подразделяется на этапы (периоды), которые имеют свои цели, методы и механизмы реализации.

На основании обобщения зарубежного опыта и результатов проведенного исследования выявлено, что подготовка и реализация проекта ГЧП (включая этап эксплуатации объекта) состоит из следующих этапов:

- инициирование и отбор проекта, составление перечня объектов;
- формирование проектной команды, разработка ТЭО проекта;
- проведение конкурса, выбор победителя – частного партнера;
- создание проектной компании;
- заключение соглашения о ГЧП, иных договорных актов;
- реализация проекта (создание объекта, финансирование, риски);
- эксплуатация объекта;
- завершение проекта.

Виды работ и действий, входящие в тот или иной этап подготовки и реализации проектов ГЧП, изложенные выше, на практике должны осуществляться отдельно (в пределах каждого из этапов) и последовательно в различные периоды. Последовательность осуществления и завершения этапов представлена таким образом, что последующий этап, как правило, наступает после завершения предыдущего.

Одним из результатов завершения работ в пределах одного этапа, как правило, является подготовка на практике уполномоченным и другими органами государственного управления нормативных правовых актов соответствующего уровня (постановления Правительства, постановления Министерства экономики, других республиканских (местных) органов управления).

Основанием для проведения уполномоченным органом работ по подготовке и реализации проекта ГЧП является совместное распоряжение руководителя уполномоченного органа либо юридического лица, иницирующего проект ГЧП, и Центра ГЧП.

Последовательность проведения процедур, начиная от инициирования проекта до его разработки и реализации, выглядит следующим образом.

Уполномоченные государственные органы – инициаторы проекта по отобранным инвестиционным проектам формируют предложения и направляют их для последующего отбора проектов в Министерство экономики, которое с привлечением Центра ГЧП анализирует и оценивает предложения, производит отбор объектов, принимает решение и составляет Перечень объектов<sup>34</sup> (разработчиками подготовлено Положение).

Осуществление проекта ГЧП по утвержденным Перечнем объектам включает в себя наличие отдельного этапа его подготовки и соответственно необходимость разработки нормативного акта – технико-экономического обоснования (ТЭО) проекта, обеспечивающего выявление рациональности и эффективности проекта ГЧП и его оптимальной формы в целях успешной его реализации (разработчиками подготовлено Руководство)<sup>35</sup>.

Министерство экономики осуществляет государственную экспертизу ТЭО отобранных проектов, а также проектов, иницируемых юридическими и физическими лицами, привлекая для этих целей Центр ГЧП (разработано Положение об экспертизе).

Конкурсный отбор частного партнера на право заключения соглашения о ГЧП проводится на основании решения о реализации проекта ГЧП, принимаемого органами государственной власти и управления различных уровней, и утвержденной конкурсной документацией (разработчиками подготовлен акт – Порядок проведения конкурсного отбора).

Вопрос взаимодействия множества участников из числа как частных, так и государственных партнеров в процессе реализации проекта возможно решить, как правило, посредством создания частным партнером – победителем конкурса специальной так называемой проектной компании, которая возьмет на себя обязанности выполнения значительного количества различных функций и задач (в отличие от выполнения их отдельными компаниями).

Проектная компания от лица частного партнера заключает с государственным партнером соглашение о государственно-частном партнерстве (далее – Соглашение) для создания объекта ГЧП, которое определяет правовой статус и механизмы договорных отношений между партнерами. Сотрудниками НИЭИ разработаны Типовые соглашения о ГЧП на объекты инфраструктуры: автомобильные дороги, водоснабжение города.

Ключевым этапом создания проектов ГЧП и соответственно подготовки НПА является этап реализации проекта и последующей эксплуатации объекта. Его содержанием в совокупности с другими этапами предынвестиционной стадии является отдельно подготовленный сотрудниками НИЭИ нормативный акт – Положение о порядке подготовки и реализации проектов ГЧП (далее – Положение). В содержании Положения присутствуют все вышеперечисленные этапы и правовые акты. Следует отметить, что термин «проект ГЧП», равно как и «инвестиционный проект», понимается в двух смыслах:

- как комплект документов;
- как комплекс действий, направленных на его реализацию, т.е. достижение цели. Образно говоря, этот термин употребляется на протяжении всего периода от инициирования проекта до его завершения.

Разработкой проектов государственно-частного партнерства, в том числе ТЭО, занимается уполномоченный орган государственного управления либо уполномоченная организация, иницировавшие проект, с привлечением Центра ГЧП,

<sup>34</sup> Процессы, процедуры, приведенные в разработанных НПА, в данной статье изложены в настоящем времени.

<sup>35</sup> О содержании Руководства по составлению ТЭО проектов ГЧП см. статью автора, опубликованную в Сборнике научных статей БрГТУ 2013 г.



выполняющего функцию национального оператора инфраструктурных проектов.

Как было отмечено выше, реализация инвестиционного проекта, целью которого является создание объекта, базирующегося на принципах ГЧП, осуществляется посредством заключения между государственным партнером и частным партнером – победителем конкурса (созданной им проектной компанией) Соглашения о ГЧП. Государственный партнер, частный партнер и финансирующая организация (инвестор) могут заключить прямое соглашение, определяющее условия их взаимодействия в течение срока реализации проекта ГЧП.

Создание объекта частным партнером в зависимости от принятой формы и схемы ГЧП осуществляется посредством проведения проектирования, строительства и/или реконструкции объекта в соответствии с подготовленным ТЭО проекта, подписанным Соглашением, техническими нормативными правовыми актами и действующим законодательством.

Важнейшими задачами в процессе реализации проектов ГЧП является обеспечение финансирования проектов, в том числе посредством использования метода проектного финансирования, а также распределение рисков. Проектное финансирование является одной из форм вложения средств в формирование новых активов и отличается многообразием источников, различными видами применяемых финансовых продуктов, к примеру, такими как денежные потоки проектов, большим количеством участников (разработчиками подготовлено Положение о проектном финансировании проектов ГЧП).

Распределение рисков, сопровождающих этап разработки и реализации проектов ГЧП, является одной из ключевых характеристик проектов ГЧП. Основанием для распределения рисков между частным партнером (проектной компанией) и уполномоченным органом государственного управления является Примерный перечень основных видов рисков, разделяемых между государственным и частными партнерами, и матрица рисков. Указанные нормы изложены в Типовых соглашениях о ГЧП объектов инфраструктуры транспорта и коммунального хозяйства (НИЭИ Министерства экономики, 2011 г.).

Эксплуатация объекта – производственный этап, в рамках которого осуществляется использование объекта Соглашения частным партнером в соответствии с целевым назначением объекта, в том числе в целях производства товаров, выполнения работ, оказания услуг, в порядке и на условиях, определенных Соглашением. Этап эксплуатации (использования) объекта включает в себя стадии создания системы управления завершенным объектом, функционирование созданного объекта (активов), обеспечение бесперебойной деятельности, организация контроля.

После осуществления этапов по реализации проекта и эксплуатации объекта по истечении определенного в Соглашении срока наступает этап завершения проекта, заключающийся в передаче объекта (активов) от частного партнера (проектной компании) в собственность государственному партнеру (или в аренду с правом выкупа).

Если проект прекращается досрочно или его срок истекает, государственный партнер должен управлять этапом выхода из проекта.

Резюмируя изложенные в статье положения, касающиеся дальнейшего формирования и совершенствования нормативной правовой базы, а также использования механизмов ГЧП, можно сформулировать ряд выводов и рекомендаций:

- результаты исследования, являющиеся проектами нормативных подзаконных актов, могут служить практическими рекомендациями по совершенствованию системы экономико-правового регулирования механизмов ГЧП и использованию правовых норм будущими участниками соглашений о ГЧП;

- до принятия Закона о ГЧП, который может выступить своеобразным катализатором развития нового экономико-правового института партнерства в стране в качестве апробации механизмов ГЧП, создания прецедента для будущих потенциальных проектов следует начинать их отрабатывать в ныне существующих условиях, в частности, обеспечить проведение отбора и разработки экспериментальных (пилотных) проектов в формате ГЧП как в области модернизации инфраструктуры, так и в инновационной сфере в различных секторах экономики;

- оценка положительно зарекомендовавших себя за рубежом инструментов и методов, а также законодательной базы ГЧП, включая нормативные подзаконные акты, применительно к белорусской практике будет способствовать активизации подготовительной работы по созданию института ГЧП.

Проект Положения о порядке разработки и реализации проектов ГЧП, а также проекты других нормативных правовых актов размещены на сайте Министерства экономики в разделе «Государственно-частное партнерство» ([www.economy.gov.by](http://www.economy.gov.by)).

**Егорова В.К.**, к.э.н., доцент

УО «Витебский государственный технологический университет»,

г. Витебск, Республика Беларусь,

[valego@tut.by](mailto:valego@tut.by)

## ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Начало перевода экономики на инновационные рельсы Беларусь провозгласила еще в 2004 году. В 2006-м появилась и первая национальная инновационная программа, которая провозглашала весьма амбициозные задачи: превращение научных знаний в конкурентоспособные товары. В соответствии с ней в 2007-2010 годах предусматривалось финансирование 1014 различных научных и производственных проектов. Причем, объем финансирования научных исследований и разработок с каждым годом увеличивался. По данным Государственного комитета по науке и технологиям (ГКНТ), за пятилетку эти затраты выросли в 2,7 раза. В 2011 году, по данным Белстата, научными исследованиями и разработками в

стране занималась 501 организация (на 33 больше чем в 2010-м). Расходы республиканского бюджета на науку составили 774 миллиарда рублей.

Как видим, финансирование было довольно внушительным. Согласно статистике, доля затрат на исследования и разработки новых продуктов, услуг и производственных процессов выросла с 11,6% до 21,4. Из общих инновационных затрат доля расходов промышленности на внедрение по-настоящему новых и высоких технологий составила только 0,4%. Преобладающим же в структуре затрат по-прежнему являлось приобретение машин и оборудования – 65,1%, что можно назвать модернизацией, но никак не инновациями в классическом понимании этого термина[1].

Оценка параметров выполнения Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь в 2007-2010 гг. весьма неоднозначна. С одной стороны, большинство количественных показателей выполнено. Однако качественные задачи и изменения в области инновационного развития экономики так и не были достигнуты, в частности, не создан полноценный рынок научно-технической продукции, не налажены механизмы коммерциализации нововведений, включая объекты интеллектуальной собственности, не обеспечено удовлетворение спроса реального сектора экономики на инновации.

Как считают эксперты, большинство производимой в нашей стране продукции нельзя назвать инновационной, поскольку инновации – это всегда «ноу-хау», причем не только для внутреннего, но и для внешнего рынка. Если взять в качестве критерия инновационности скачкообразный рост производительности труда, то однозначно можно признать, что реально инновационная продукция есть лишь в IT-сфере. Но даже у резидентов Парка высоких технологий ее доля не превышает 20%[2].

Более половины средств идет на финансирование капитальных вложений, а на научно-исследовательские работы и реализацию Государственной программы инновационного развития – всего около 11%. В отдельных случаях причиной неэффективного использования бюджетных средств, направляемых на инновации, являются несогласованные действия органов государственного управления при формировании и выполнении государственных программ.

По мнению специалистов, для перехода на инновационный путь развития необходимо наличие нескольких факторов. Во-первых, это – научно-интеллектуальный и технологический потенциал, достаточный для запуска и последующего развития инновационного процесса. Во-вторых, постоянный рост количества участников инновационной деятельности. В-третьих, развитая система институтов, ориентированных на инновационное развитие, способных обеспечить эффективное взаимодействие всех участников инновационной деятельности. Наконец, в-четвертых, это – востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов и физических лиц, объединенных в единой национальной инновационной системе.

Как известно, Беларусь обладает третьим по величине, после России и Украины научно-техническим потенциалом среди стран-участниц СНГ. Важнейшим элементом инновационной инфраструктуры Республики Беларусь является Белорусский инновационный фонд. Основной его задачей является оказание адресной финансовой поддержки для выполнения инновационных проектов, работ по организации и освоению производства научно-технической продукции, а также венчурных проектов, включенных в план мероприятий Госпрограммы. Средства выделяются на конкурсной и возвратной основе. В качестве субъектов инновационной инфраструктуры зарегистрированы 16 юридических лиц, из них 11 – это научно-технологические парки. Подавляющая часть резидентов технопарков являются государственными структурами с относительно невысокой эффективностью их деятельности и чрезвычайно малым влиянием на развитие национальной экономики.

Немногочисленность инновационных субъектов хозяйствования в первую очередь связана с проблемами практической реализации разработок, созданных в рамках академической и вузовской науки. В развитых странах данная проблема решается при помощи механизма создания при высших учебных заведениях инновационно активных предприятий, реализующих технологии, созданные в них. В Республике Беларусь пока только Белорусский государственный университет имеет право учреждать унитарные предприятия с целью коммерциализации научных идей и выпуска высокотехнологичной продукции за счет привлечения внебюджетных средств.

Главной причиной низкого уровня наукоемкости в Республике является то, что основным субъектом финансирования НИОКР является государство, на долю которого приходится 53% средств от общего объема расходов на эти цели. Для сравнения: в Германии всего лишь 33% средств финансируется правительством, а 67% приходится на частный капитал, представленный крупными ТНК. Низкая заинтересованность частных инвесторов в финансировании НИОКР в Беларуси объясняется отсутствием механизмов венчурного финансирования. В Германии, например, для этих целей действуют гарантийные программы развития венчурной деятельности, осуществляется практика не прямого, а косвенного государственного воздействия на деятельность инновационно активных субъектов хозяйствования[3].

Любопытную информацию содержит шестой ежегодный аналитический доклад Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), в котором исследуется наиболее полный комплекс показателей инновационного развития национальных экономик, а также приводится рейтинг стран по глобальному индексу инноваций GII. Место в этом рейтинге подсчитывается на основе значений двух подындеков, оценивающих инновационные затраты (институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктура, развитость рынка, бизнеса) и инновационные результаты (результаты в области знаний и технологий, результаты в области творчества). А отношение второго к первому – глобальный индекс инновационной эффективности показывает, какие страны лучше других воплощают инновационные идеи в практические результаты. В докладе за 2013 год на основе 84 показателей дана оценка ситуации в 142 странах мира, в которых проживает 94,9% населения планеты и которые в совокупности производят 98,7% мирового ВВП. В первую пятерку по GII-2013 вошли Швейцария, Швеция, Великобритания, Нидерланды, США. Среди стран СНГ лидирует Молдова (45 место в

мире, 29 – в Европе), за ней следуют Армения (59), Россия (62), Украина (71), Грузия (73) и Беларусь – 77 место в мире и 38 место в Европе. Оценивая ресурсы и результаты инновационного развития страны в контексте глобального индекса инноваций, следует отметить, что как в 2012 г., так и в 2013 г. Беларусь занимала по рейтингу ресурсов 75 позицию, а по рейтингу результатов 79. Коэффициент инноваций - 82, он ниже, чем позиция страны (77) в глобальном рейтинге инноваций 2013 г. По сравнению с 2012 г. этот коэффициент не изменился [4, с. 33]. Беларусь обогнали многие страны с более слабыми инновационной средой и инновационными идеями, но лучшими результатами инновационной деятельности. Таким образом, в мировом рейтинге Республика Беларусь выше позиционируется по инновационным затратам, ниже – по инновационным результатам.

В настоящее время основные усилия концентрируются на реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. (ГПИР). Постановлением Совета Министров Беларуси от 26 декабря 2012 года № 1209 внесены изменения и дополнения в действующую Госпрограмму инновационного развития на 2011–2015 годы. Скорректированы отдельные мероприятия госпрограммы. Количество ее важнейших проектов увеличено с 238 до 265, объем финансирования этих проектов увеличился с Br 77,5 до Br 95,3 трлн. [1]. В рамках Государственной программы инновационного развития Беларуси на 2011–2015 годы в 2012 году была запланирована работа по выполнению 416 проектов, из которых 227 проектов касаются создания новых предприятий и производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития страны, а 189 – модернизации существующих предприятий, технологического переоснащения производств для выпуска новой и усовершенствованной продукции. В 2013 году был запланирован ввод в эксплуатацию 128 проектов госпрограммы, 76 должны были выведены на проектную мощность. Однако результат в 2013 г. оказался более скромным: введены в эксплуатацию производства по 46 проектам, выручка от произведенной инновационной продукции увеличилась на 25% по сравнению с 2012 годом. В числе наиболее значимых результатов - свыше десятка крупных производственных проектов. Среди них - техническое перевооружение производства грузовых цельнометаллокордных шин в ОАО «Белшина»; строительство химкомбината по глубокой комплексной переработке хлорсодержащего минерального сырья в ОАО «Беларуськалий», ГНПО «Химические продукты и технологии».

Вероятно, будут скорректированы планы инновационного развития Беларуси на 2015 год: в 2,5 – 3,0 раза увеличить экспорт высокотехнологичных товаров и услуг, довести уровень наукоемкости ВВП до 2,0%, увеличить долю инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности до 20%. Ведь в 2013 г. уровень наукоемкости ВВП Беларуси составил лишь 0,6%, что ниже, чем в 2012 г. (0,67%) [3]. Впрочем, в мире даже уровень в 2% считается критическим для экономической и научно-технической безопасности государства, оптимальным считается 3%.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

1. Национальная экономика Беларуси продолжает развиваться на индустриальной основе, переход ее на инновационный путь развития пока так и не состоялся.

2. Научно-техническая и инновационная сфера в Республике находятся на периферии общественного развития и не оказывают существенного влияния на макроэкономическую динамику. В Беларуси отсутствует присущая рыночной экономике система мер, стимулов и условий для осуществления инновационной деятельности. Республика еще не достигла состояния «инновационной восприимчивости». Усугубляют ситуацию устаревание материально-технической базы, отток из научной среды специалистов.

3. В своем нынешнем состоянии наука и научное обслуживание в Беларуси не способны обеспечить перевод национальной экономики на путь инновационного развития, так как не обладают достаточным для этого интеллектуальным потенциалом.

Для преодоления негативных тенденций в развитии инновационного потенциала в Республике Беларусь представляется целесообразным реализовать ряд мероприятий по наращиванию интеллектуального капитала путем эффективной взаимосвязи науки и производства, развитию рынка наукоемкой и высокотехнологичной продукции, увеличению экспорта наукоемкой продукции.

В первую очередь в Республике необходимо создать эффективную вертикаль управления в сфере инновационной деятельности на всех уровнях государственного управления и систему развитых горизонтальных связей в пределах самой инновационной инфраструктуры с целью объединения сектора научных исследований и разработок с отечественным промышленным сектором. В качестве полноценных институциональных инструментов целесообразно использовать государственные гранты и государственные контракты на выполнение исследований и разработок, которые должны законодательно закрепить взаимоотношения государства и исполнителя, особенно при оценке полученных результатов. Представляется важной разработка, законодательное оформление и введение в практику стандартов независимой научной экспертизы проектов и их результатов, без которой невозможно эффективно развивать финансирование науки. По мере внедрения в практику института независимой экспертизы потребуется приведение в соответствие системы финансирования научной деятельности с реально достигнутыми результатами. Это, в свою очередь, актуализирует проблему подготовки высококвалифицированных кадров, привлечения в сферу науки, высшего образования и инновационной деятельности талантливых молодых людей.

Среди мер по развитию рынка наукоемкой и высокотехнологичной продукции особого внимания заслуживает преобразование производственного потенциала посредством внедрения наукоемких технологий (информационных, нанoeлектронно-оптических, тонкой химии, биологических и др.) для производства продукции с высокой добавленной стоимостью и низкой энерго- и материалоемкостью. В качестве стимула к созданию отечественных высоких технологий необходимо увеличить затраты на научные исследования и разработки до 2,5–2,9% от ВВП. При этом доля собственных средств организаций в общем объеме затрат на научные исследования и разработки должна составлять не менее 52–54%. Важная

роль должна быть отведена научно-производственным объединениям, позволяющим сформировать сквозной цикл: исследование – разработка – производство – реализация продукции. Для достижения конкурентоспособности на мировых рынках наукоемкой продукции необходимо создание крупных хозяйственных единиц – кластеров, холдингов.

Главной проблемой экспорта наукоемкой продукции является отсутствие действенных экономических механизмов его стимулирования в виде целостной системы государственной поддержки. К мерам такой поддержки можно отнести предоставление фискальных льгот экспортерам наукоемкой продукции, либерализацию мер таможенного регулирования и экспортного контроля, участие государства в страховании экспортных поставок, подготовку квалифицированных кадров для внешней торговли и другие.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Белорусский инновационный фонд [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bif.ac.by/>. - Дата доступа: 11.12.2013 г.
2. Белорусский национальный статистический комитет [Электронный ресурс] – 2006-2013.- Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 02.03.2014 г.
3. Богдан, Н. И. Международные индикаторы инноваций: оценка сильных и слабых сторон национальной инновационной системы Беларуси// Белорусский экономический журнал. – 2013. - №4. – С. 31–48.
4. Парк высоких технологий в Республике Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.park.by/>. - Дата доступа: 12.03.2014 г.

**Житкевич Г.Я.**, к.э.н., доцент

**Гулевич Г.В.**, м.э.н.

УО «Барановичский государственный университет»

г. Барановичи, Республика Беларусь

[g.v.gulevich@mail.ru](mailto:g.v.gulevich@mail.ru)

### ПЕРЕХОД НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Становление рыночной экономики в Республике Беларусь и развитие финансового рынка определяют новый подход к финансовой (бухгалтерской) отчетности, сущность которого состоит в том, чтобы отчетная информация была полезной для принятия экономических решений и эффективного взаимодействия участников рынка как внутри страны, так и за рубежом.

Глобализация мировой экономики обусловлена объективной необходимостью унификации принципов и методов формирования показателей финансовой отчетности всех стран.

Забываясь о развитии финансового рынка, создании и поддержании благополучного инвестиционного климата, правительство Республики Беларусь определило Международные стандарты финансовой отчетности в качестве основного инструмента реформирования отечественного бухгалтерского учета и отчетности. Для этого было предпринято ряд конкретных шагов по сближению с МСФО. Так, постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 04.05.1998 г. №694 «О Государственной программе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета в Республике Беларусь» была утверждена Государственная программа перехода, согласно которой были намечены мероприятия, которые должны были завершиться переходом с 01 января 2008 г. на МСФО в Республике Беларусь. Однако эту задачу выполнили только банки.

Следующим шагом была Директива Президента Республики Беларусь от 31.12.2010 г. №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», согласно которой предусмотрена необходимость обеспечения применения в Республике Беларусь на широкой основе МСФО в бухгалтерском учете. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18.02.2011 г. №216, предусматривает сближение национального законодательства в сфере бухгалтерского учета с МСФО. Рассматривая иерархию вышеперечисленных законодательных документов, следует отметить, что механизм регулирования бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь подвергся модернизации. Промежуточными результатами этой модернизации явились следующие:

- принятие нового типового плана счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению;
- утверждение новых форм бухгалтерской отчетности;
- разработка учета новых объектов – отложенных плановых активов и отложенных налоговых обязательств, инвестиционной подвижности, долгосрочных активов, предназначенных для реализации;
- разработки нового порядка бухгалтерского учета доходов и расходов;
- обновление порядка бухгалтерского учета основных средств;
- определение порядка бухгалтерского учета государственной поддержки и безвозмездной помощи с позиций дохода и др.

Логическим завершением на пути к реформированию бухгалтерского учета в Республике Беларусь явилось принятие нового Закона Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности», который вступил в силу с 1 января 2014 года (за исключением отдельных пунктов статей данного Закона).

В Законе определена тактика и стратегия развития бухгалтерского учета в Республике Беларусь, а также механизм составления, представления и публикации отчетности в соответствии с МСФО (статья 17).

Вместе с тем, исследуя зарубежные источники информации, а также европейский опыт внедрения МСФО, хотелось бы остановиться на тех проблемах, которые придется решать ученым, практикующим бухгалтерам, аудиторам, преподавателям и обучающимся [1, 3, 7].

Одна из основных проблем применения МСФО в европейских странах, а так же в России – наличие квалифицированных специалистов, способных составлять отчетность по МСФО, проводить ее аудит, а также понимать и использовать такую отчетность. В связи с этим важнейшая задача, решить которую предстоит деловому сообществу, а также специалистам бухгалтерского учета и аудиторам – научиться применять и понимать МСФО.

Примечателен европейский опыт внедрения МСФО. В Европе наиболее массовое внедрения МСФО началось в 2005 году. В количественном выражении МСФО приняли более чем 8000 компаний. В целом переход на МСФО эксперты оценивают как положительный шаг и даже как большой успех. Но в тоже время переход на МСФО повлек за собой серьезные изменения для этих компаний, поскольку МСФО устанавливают существенно новые требования в области признания операций в учете и отчетности, оценки и раскрытия информации по сравнению с применявшимися ими ранее национальными стандартами бухгалтерского учета.

Несомненно, это привело к тому, что МСФО обеспечили большую сопоставимость в отражении и оценке статей в учете и раскрытие значительно большего объема информации в финансовой отчетности.

Однако это было только началом. Предстоит проделать долгий путь для достижения значительного уровня согласованности во всех аспектах финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Еще не появилось сколько-либо существенной практики, нет установившихся общепринятых способов применения МСФО. Как констатируют эксперты Комитета по МСФО, только после нескольких лет полноценного применения МСФО репрезентативным количеством предприятий из различных стран и отраслей появится единая точка зрения на то, как нужно применять МСФО на практике, в контексте реальных коммерческих операций. В начале перехода на МСФО неизбежны разнящаяся практика и ограничения уровня сопоставимости и согласованности.

Причина этого кроется в том, что МСФО не основаны на наборе логически последовательных, интегрированных принципов: существуют концептуальные несоответствия и противоречия как в рамках отдельных стандартов, так и между разными стандартами. К тому же некоторые стандарты в явной форме допускают применение альтернативных способов учета. Кроме того, Совет по МСФО не добился существенного прогресса в достижении решения в известных проблемных областях, таких как концессионные договоры в сфере услуг, операции между компаниями, находящимися под общим контролем, приобретение долей меньшинства, осуществление учета в отдельных отраслях экономики.

В результате суждение руководства играет важную роль в выборе и применении учетной политики, а это, в свою очередь, ограничивает уровень последовательности и сопоставимости.

Следовательно, остается существенная проблема, которую должны решать все те, кто участвует в составлении финансовой отчетности, кто ею пользуется, а так же разработчики стандартов и органы надзора и контроля. Решение этой проблемы видится в том, чтобы финансовая отчетность, составляемая в соответствии с международной общепринятой практикой бухгалтерского учета, характеризовалась высочайшим качеством, была на деле сопоставимой и соответственно приносила максимальную пользу инвесторам.

Несмотря на то, что единый подход со стороны органов, регулирующих рынки, крайне необходим, одних мер регулирования недостаточно. Кроме этого, составители отчетности и аудиторы, при полной поддержке со стороны инвесторов и организаций, предоставляющих финансирование, должны осознать, что за обеспечение международной сопоставимости и высокого качества отвечают все участники процесса формирования отчетности. Для успеха внедрения и использования МСФО крайне необходимы согласованные усилия всех стран в области применения и контроля за внедрением стандартов.

Перед всеми заинтересованными сторонами стоит вопрос о том, как добиться равновесия между стандартами, основанными на принципах, а не на жестко прописанных правилах, с одной стороны, и потребностью в еще большей согласованности и прозрачности их применения – с другой.

Обеспечение этого равновесия призвано помочь участникам международных рынков капитала и прочим пользователям финансовой отчетности в соответствии с МСФО достичь сопоставимости отчетности различных компаний с целью получения значимой информации для принятия экономических решений.

Подводя итог, следует отметить, что развитие бухгалтерского учета и отчетности в Республике Беларусь будет осуществляться в направлении планомерного перехода к активному применению МСФО при составлении консолидированной финансовой отчетности, в первую очередь общественно значимых организаций, а также гармонизации разрабатываемых национальных стандартов с МСФО.

Переход в Республике Беларусь на МСФО повлечет за собой создание определенной инфраструктуры сопровождения этого процесса, что было сделано в ряде других стран, принявших МСФО. Особое внимание будет уделено подготовке и переподготовке кадров по углубленному изучению и применению МСФО.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 08.07.2014 г. № 1021 создан Координационный совет и утвержден план мероприятий Правительства Республики Беларусь по сближению национального законодательства с МСФО.

В декабре 2010 года Республика Беларусь ратифицировала Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала и Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах – участниках Единого экономического пространства. Республика Беларусь обязалась в рамках национального законодательства создать гармонизированные требования по регулированию бухгалтерского учета в соответствии с МСФО [5, с. 30].

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гетьман, В.Г. Успехи и резервы в реформировании бухгалтерского учета в России на основе МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2008. – №3. – С. 4–15.
2. Остренко, Е.В. Новые поправки в МСФО // Бухгалтерский учет. – 2013. – №7. – С. 13–19.
3. Применение МСФО : в 3 ч. : пер. с англ. – 2-е стер. изд. – Москва : Альпина Бизнес Букс, 2008.
4. Пятов, М.Л., Карзаева, Н.Н. Новый Закон о бухгалтерском учете и и перспективы развития учетной политики в России // Бухгалтерский учет. – 2013. – №6. – С. 79–84.
5. Рыбак, Т.Н. Реформирование бухгалтерского учета в Республике Беларусь // Бухгалтерский учет и аудит. – 2012. м №9. – С. 30–33.
6. Терехова, В.А. Международные и национальные стандарты учета и финансовой отчетности. : – СПб. : Питер, 2003. – 272 с.
7. Фомичева, Л.П. Трансформация финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО // Бухгалтерский учет. – 2013. – №2. – С. 13–22

**Иванов В.Ф.**, к.э.н., доцент  
ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь»  
г. Минск, Республика Беларусь  
iceminsk@gmail.com

## ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛАРУСИ

Основная цель развития научной и инновационной деятельности связана с увеличением объема знаний, повышения их качества и эффективности использования для создания наукоемкой, высокотехнологичной экономики, конкурентоспособной на мировом рынке. Главные задачи по достижению поставленной цели - научное обеспечение инновационного развития экономики и построение эффективной национальной инновационной системы, включая:

- формирование условий для повышения творческой активности организаций, обеспечивающих научное сопровождение инновационного развития экономики;
- создание научно-инновационной инфраструктуры и развитие отраслевой и «фирменной» науки;
- коммерциализацию результатов научно-технической деятельности и развитие инновационного предпринимательства;
- совершенствование механизмов мотивации и стимулирования научной деятельности;
- повышение уровня подготовки кадров для сферы научных исследований и инновационной деятельности;
- совершенствование законодательства, регулирующего научно-техническую и инновационную деятельность в Республике Беларусь, механизмов правовой охраны и коммерческого использования интеллектуальной собственности.

Определяющим фактором инновационного развития экономики по-прежнему остается наращивание уже созданного в республике научно-технического потенциала. Выполнение фундаментальных и поисковых исследований, формирующих долговременный научный задел – основа для активизации инновационной деятельности. Приоритетное развитие получают биотехнологический, химический, информационно-коммуникационный, электронно-оптический и др. сектора экономики, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью и низкой энерго- и материалоемкостью.

Вместе с тем, особое внимание следует уделить стимулированию инновационного процесса с ориентацией на его заключительную стадию, прежде всего на создание новых наукоемких, высокотехнологичных производств.

Для этого необходимо приступить к формированию технологических платформ как нового для Республики Беларусь механизма государственно-частного партнерства в области инновационного, научно-технологического, социально-экономического развития страны, направленного на улучшение взаимодействия и развитие кооперации между представителями науки, промышленности, органов власти, гражданского общества в наиболее перспективных крупных направлениях инновационного развития. Формирование технологических платформ целесообразно осуществлять путем присоединения в рамках Единого экономического пространства к уже сформированным в России технологическим платформам «Технология экологического развития», «Биоэнергетика», «Медицина будущего», «Биоиндустрия и биоресурсы – Биотех 2030», а также путем формирования собственных технологических платформ, основой которых могут стать реализуемые государственные научно-технические программы «Машиностроение», «CALS – ERP технологии», «Микроэлектроника», «Фармацевтические субстанции и лекарственные средства», «Новые материалы и технологии», «Промышленные биотехнологии», «Химические технологии и производства».

Важно обеспечить создание системы стимулов и условий для практического внедрения перспективных научно-технических разработок в производство и их продвижения на рынок.

Согласно правил ВТО (п. 8.2 ст. 8 ч. IV Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам), в числе разрешенных субсидий рассматривается помощь (поддержка) исследовательской деятельности, осуществляемой предприятиями, а также высшими учебными заведениями и научными организациями на контрактной основе с предприятиями, при условии, что такая помощь покрывает не более 75% стоимости промышленных исследований или 50% стоимости разработок на доконкурентной стадии и предоставляется исключительно на покрытие расходов на исследования и разработки (ИР).

Существуют различные схемы компенсации этим организациям затрат на ИР через налоговые льготы. Наиболее часто используемые инструменты налогового стимулирования исследований и разработок:

- налоговый кредит (tax credit) по налогу на прибыль (корпоративному подоходному налогу);
- вычеты затрат на ИР из налоговой базы по налогу на прибыль с повышающим коэффициентом;
- ускоренная амортизация научного оборудования;
- пониженные налоговые ставки для предприятий при некоторых условиях (например, для вновь созданных инновационных предприятий);
- уменьшение налогов на заработную плату для персонала занятого ИР.

Самой распространенной в мировой экономике налоговой льготой является вычет затрат на научные ИР из налоговой базы по налогу на прибыль с повышающим коэффициентом. Например, такая мера поддержки как вычеты затрат на ИР из налоговой базы по налогу на прибыль с повышающим коэффициентом 1,5 применяется в России, в Китае и других странах.

Законом Республики Беларусь от 31.12.2013 № 96-З «О внесении изменений и дополнений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам предпринимательской деятельности и налогообложения» внесены изменения в статью 130 (подп. 2.7 п. 2) Особенной части Налогового Кодекса. С 1 января 2014 года разрешено включать в состав затрат, учитываемых при налогообложении, расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и опытно-технологические работы с применением повышающего коэффициента до 1,5 включительно. Право на применение такого коэффициента распространяется на работы, результатом которых не стало создание нематериального актива и которые зарегистрированы в установленном порядке в государственном реестре. В этой связи, следует информировать заинтересованных о введении данной стимулирующей меры (сайт ГКНТ, через государственных заказчиков и исполнителей научно-технических программ разного уровня и др.), а также проводить мониторинг данной меры, которая в настоящий момент введена практически без всяких ограничений, и в дальнейшем может потребовать корректировки действующих нормативных правовых актов или разработки новых. Очень важно, чтобы этой льготой смогли воспользоваться именно производственные компании, которые проводят как собственные исследования, так и заказывают их на стороне.

Для поддержания инновационного предпринимательства необходимо предусматривать резервирование средств при формировании бюджета Республики Беларусь на очередной год: для субъектов малого и среднего предпринимательства, являющихся исполнителями (соисполнителями) инновационных проектов, финансируемых за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов в размере 10% от общего объема финансирования этих проектов; для возмещения расходов субъектам инновационной деятельности по патентованию объектов интеллектуальной собственности за рубежом (0,5% – 1% от общего объема финансирования), что предусмотрено ст. 35 Закона Республики Беларусь от 10.07.2012 № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь».

Важным фактором активизации научно-инновационной деятельности должно стать расширение международного научно-технического сотрудничества через участие белорусских ученых в международных проектах, прежде всего Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года и научно-технических мероприятий Союзного государства, обеспечение в ходе выполнения международных программ и проектов баланса интересов отечественных организаций-разработчиков и их зарубежных партнеров в вопросах закрепления прав на результаты исследований. Будут внедряться венчурные механизмы финансирования совместных инновационных проектов посредством создания Белорусским инновационным фондом, российской компанией «Инфраструктурные инвестиции РВК» и Национальным агентством по технологическому развитию Казахстана венчурной компании «Центр инновационных технологий ЕврАзЭС».

С целью создания высокотехнологичных экспортно-ориентированных производств в области электроники, биомедицины, тонкой химии и машиностроения предстоит реализация подписанных соглашений о создании Китайско-белорусского индустриального парка. Развитие отраслевой науки будет идти в основном через формирование в Беларуси инновационно-промышленных кластеров и холдингов. Одним из наиболее динамично развивающихся кластеров может стать нанотехнологический.

Для обеспечения формирования кадрового потенциала научной сферы, отвечающего по своим количественным и качественным параметрам новым потребностям общества необходимо учредить систему государственных грантов для зарубежной аспирантской подготовки молодых ученых – кандидатов наук по новым, перспективным и дефицитным в республике направлениям науки и технологий.

**Карпейчик С. В.**, заведующий сектором

ГНУ «Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси», г. Минск

## **МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА НАУЧНЫХ ФОНДОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

В условиях глобализации мировой экономики актуализируется международное сотрудничество научных фондов различных стран с целью концентрации финансовых средств для решения наиболее значимых научных проблем.

Основным направлением научной политики экономически развитых стран является оптимизация системы управления

и финансирования науки в целях интеграции фундаментальных исследований и прикладных разработок (специальные программы существуют в Германии), предвидения новых «горячих» областей в фундаментальной науке (Bird Eye View Research Program, Япония) и прикладной науке (Scenario Driven Research Program, Япония), коммерциализации результатов исследований [1]. Наряду с увеличением расходов на научные исследования, которые рассматриваются как одна из антикризисных мер, связанных с созданием спроса на инновации и увеличением занятости в научной сфере. Однако, для получения желаемого экономического эффекта деятельность национальных научных фондов не может обеспечить реализацию крупных наукоемких проектов, в особенности в области междисциплинарных фундаментальных исследований. В этой связи важную роль в достижении наиболее высоких результатов по такого рода проектам играет расширение международного сотрудничества национальных научных фондов. В условиях глобализации возникает необходимость разработки методологических принципов развития сотрудничества в научной сфере, основанных на взаимном доверии и равноправии всех заинтересованных сторон. Исходя из международного опыта такого сотрудничества можно выявить общие тенденции и проблемы совместного финансирования и координации деятельности научных фондов.

По мере глобализации научной деятельности усложняются и развиваются формы взаимодействия научных фондов – как на двустороннем, так и на многостороннем уровне. Для развития сотрудничества научных фондов в глобальном масштабе, обмена опытом поддержки научных исследований в различных странах, доведение этого опыта до недавно созданных научных фондов в мае 2012 г. в Вашингтоне по инициативе Национального научного фонда США был создан Глобальный исследовательский совет (Global Research Council) [2]. Глобальный исследовательский совет учрежден как неформальная организация, объединяющая руководителей научных фондов разных стран. В руководящий орган Глобального исследовательского совета – Совет управляющих – входят представители 10 стран. В конце мая 2013 г. в Берлине состоялась первая ежегодная встреча участников Глобального исследовательского совета. В настоящее время в его состав входят около 70 организаций, осуществляющих финансирование научных исследований на конкурсной основе.

Деятельность Глобального исследовательского совета призвана улучшить взаимодействие между национальными научными фондами, что позволило бы выработать методологические подходы в определении приоритетных направлений научных исследований и совершенствовать организационные механизмы конкурсного отбора и реализации проектов фундаментальных исследований.

В практике международного взаимодействия необходимо, чтобы научные фонды руководствовались общими принципами, в том числе и научной экспертизы. Экспертам необходимо иметь необходимые знания и опыт для оценки заявок. Это касается их компетентности в общем контексте научного направления в целом, так и специфических целей и методологии исследований. Эксперты должны отбираться согласно четким критериям. Решения должны приниматься в соответствии с четко описанными правилами, процедурами и критериями оценки, опубликованными заранее. Заявители должны получить соответствующие объяснения результатов рассмотрения их заявок. Заявки должны рассматриваться не предвзято, с учетом их достоинств. Возможные конфликты интересов должны выявляться и регулироваться в соответствии с установленными и заранее опубликованными процедурами. Экспертиза должна соответствовать характеру конкурса, области ведения исследований, отражать затраты на исследовательскую работу и ее сложность. Все материалы заявок, включая любую относящуюся к ним информацию, права интеллектуальной собственности и другие поданные документы, не подлежат разглашению экспертами и организациями, вовлеченными в процесс экспертизы.

Исходя из анализа рекомендаций Глобального исследовательского совета, можно использовать следующие принципы научной экспертизы: компетентность экспертов, прозрачность, объективность, профильность и конфиденциальность экспертизы [3]. При этом добросовестное, соответствующее этическим нормам и правилам экспертизы отношение является определяющим. Таким образом, Глобальный исследовательский совет попытался соединить методологические подходы с морально-этическими нормами отношений, что является принципиально новым, нетрадиционным существующим в международной практике делового сотрудничества научных организаций и фондов.

Научные фонды поддерживают исследования, создающие новые знания и приносящие пользу обществу. Технология отбора проектов основана на конкурсной оценке поступивших заявок путем экспертизы, проводимой самим научным сообществом – не административными работниками, а научными экспертами, т.е. наиболее квалифицированными действующими учеными, работающими в той же области, что и заявитель. Распоряжаясь государственными средствами, научные фонды публично отчитываются за свою деятельность. Обладая такими полномочиями, они должны демонстрировать совершенство оценки предлагаемых им исследовательских проектов и способность понять их цели. Только строгая и прозрачная научная экспертиза дает уверенность, что государственные средства потрачены правильно на наиболее ценные проекты, обеспечивающие прогресс науки и отвечающие интересам общества. Научная экспертиза, предусматривающая обязательное рассмотрение любого поданного проекта независимыми специалистами, является открытым способом распределения бюджета, который способствует конкуренции и предполагает понятные механизмы контроля (оценка по установленным критериям, регулярные отчеты и т. д.) Такой подход обеспечивает прозрачность распределения научного бюджета для широкой общественности настолько, насколько это вообще возможно. Другим преимуществом научной экспертизы является то, что она частично решает сложности, связанные с оценкой актуальности фундаментальных исследований: пусть нельзя точно спрогнозировать, что общество получит за потраченные средства, но компетентные специалисты могут, по крайней мере, решить, насколько конструктивно поставлена задача, перспективна ли она для дальнейшего продвижения науки, имеет ли возможности дальнейшей практической реализации.

Основными задачами развития международного сотрудничества научных фондов являются: содействие отечественным ученым в выполнении исследований в рамках международного сотрудничества по актуальным проблемам фундаментальных исследований, путем содействия участия ученых в расширении коммуникаций, проведению тематических



научных конференций, семинаров, симпозиумов и использование опыта ведущих зарубежных фондов по конкурсному финансированию исследований. Для решения этих задач научные фонды, как правило, проводят работу по установлению прямых связей с зарубежными и международными фондами и организациями, заключают с ними соглашения о научном сотрудничестве и совместном финансировании научных проектов. Эти соглашения и определяют порядок проведения конкурсов совместных научных проектов.

Организация совещаний научных фондов стран «большой восьмерки» является важным механизмом совершенствования форм международного сотрудничества. При этом совещания собираются не для координации научной политики стран-участниц, так как эту функцию выполняют министерства, ведающие образованием и наукой. На встречах глав фондов должен проводиться системный анализ тенденций научного и инновационного развития стран и регионов. Важно отметить, что научные фонды стран пришли к единому мнению о том, что наука не имеет национальных границ и проблемы носят общий характер независимо от того, в какой стране проводятся исследования. Наука должна предвидеть и предсказывать промышленности области спроса знания, а научному сообществу необходимо воспитывать в своей среде исследователей с обширными междисциплинарными знаниями, владеющих современными технологиями и знающих новейшие достижения науки.

Особая миссия с учетом специфики деятельности по анализу и взаимодействию с национальными и международными научными фондами принадлежит Белорусскому республиканскому фонду фундаментальных исследований (БРФФИ), который в своей деятельности уделяет первостепенное внимание международному сотрудничеству. Фонд способствует развитию международных связей, оказывая поддержку совместным научным проектам и участию белорусских ученых в научных мероприятиях за рубежом. Сотрудничество развивается во многих направлениях с различными странами. БРФФИ осуществляется разнообразная деятельность по проведению международных конкурсов: ежегодные конкурсы проектов фундаментальных исследований, проводимых в контакте с зарубежными учеными; совместные конкурсы, реализуемые через Соглашения о сотрудничестве с фондами и организациями на территории СНГ; совместные конкурсы, реализуемые через Соглашения о сотрудничестве с фондами и организациями вне стран СНГ; межрегиональные двух- и трехсторонние конкурсы. В тоже время БРФФИ не принимает участия в деятельности Глобального исследовательского совета.

Проведение совместных конкурсов проектов научных исследований белорусских и иностранных ученых, является наиболее значимой формой интеграции белорусских исследователей в международное научное сообщество, стимулируют уровень исследования, а главное, позволяют поддерживать результаты отечественной науки на международном уровне. Поэтому БРФФИ необходимо продолжать изучение и использовать опыт ведущих зарубежных фондов по конкурсному финансированию исследований. Для создания благоприятных условий по дальнейшему развитию связей с зарубежными научными организациями и фондами БРФФИ должен быть включен в Глобальный исследовательский совет.

Таким образом, разработка методологических подходов развития сотрудничества научных фондов должно быть основано на безусловном учете как национальных особенностей, в том числе нормативно-правовой базы, так и на реальном опыте взаимодействия наднациональных структур (советов, форумов, фондов и т. д.). Совместная разработка методологических принципов, методических норм, организационно-экономических механизмов должна носить плановый, системный характер и соответствовать общепринятым международным правовым нормам. Очевидно, следует разработать и принять на уровне Глобального исследовательского совета пакет конкретных рекомендаций по развитию международно-сотрудничества научных фондов с учетом национальных особенностей развития науки и экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Беляева С. По глобальным канонам. Научные фонды разрабатывают общие правила поддержки исследований. Поиск. 2013. № 24.
2. О сотрудничестве научных фондов стран «восьмерки» // Вестник РФФИ. 2010. №2 (66). С. 5-6.
3. <http://www.globalresearchcouncil.org/about-us>

**Кисельков Н.Г.**, магистр экономических наук, аспирант,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»,  
г. Минск, Республика Беларусь  
[kiselkov\\_nikita@mail.ru](mailto:kiselkov_nikita@mail.ru)

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА ПРОДВИЖЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ

Сделки международного лизинга являются распространенным механизмом продаж оборудования, производимого предприятиями страны-лизингодателя. Данный механизм реализации продукции является довольно действенным для производителей, так как практически полностью сделка может быть профинансирована посредством лизинговой схемы. Лизингополучатели, в свою очередь, получают преимущества из-за того, что в стране-лизингодателя можно привлечь финансирование под более низкие проценты, чем в своей стране, что, естественно, отражается на стоимости всей сделки.

Анализ мирового опыта показывает, что в последние годы лизинговые операции стали неотъемлемой частью стабилизации и развития экономики во многих странах. Темпы прироста объема лизинга в них значительно превышают темпы

прироста частных капиталовложений в производство машин и оборудования. Лизинг широко используется при сбыте продукции как на внутреннем, так и на внешних рынках.

В Республике Беларусь разработана Стратегия развития системы продвижения на внешних рынках продукции белорусских производителей (автомобильной, сельскохозяйственной, специальной техники, продукции станкостроения и другой) на условиях лизинга. Она основана на опыте осуществления данного вида деятельности в Республике Беларусь и за рубежом, в первую очередь в странах СНГ, характеризует возможные направления дальнейшего развития этой деятельности в Республике Беларусь как одного из элементов повышения экспортного потенциала отечественной экономики в ближайшей перспективе.

Действующие нормативные правовые акты, регламентирующие лизинговую деятельность в Республике Беларусь, позволяют заключать и исполнять договоры международного лизинга, в том числе техники отечественного производства с субъектами, осуществляющими хозяйственную деятельность в любой стране.

Развитие системы продвижения на условиях лизинга продукции белорусских производителей предполагает необходимость страхования рисков, связанных с утратой (гибелью), повреждением объектов лизинга, неуплатой лизингополучателем лизинговых платежей.

Стратегия развития системы продвижения на внешних рынках продукции белорусских производителей на условиях международного лизинга предполагает пять основных направлений, суть которых состоит в следующем.

1) В дополнение к тому, что в целях увеличения экспорта работ и услуг из объектов обложения налогом на добавленную стоимость исключены работы и услуги, местом реализации которых не является территория Республики Беларусь, поставка лизингодателю продукции, предназначенной для передачи в лизинг за пределы таможенной территории Республики Беларусь, может осуществляться с применением заводами – изготовителями нулевой ставки налога на добавленную стоимость. Соответственно лизингодателем этот предмет лизинга также должен передаваться с нулевой ставкой НДС.

2) Привлечение зарубежных лизинговых компаний, осуществляющих передачу продукции белорусских производителей на условиях лизинга из Республики Беларусь на внешних рынках, с соответствующим использованием иностранных финансовых ресурсов для приобретения продукции отечественного машиностроения. При этом основными формами государственной поддержки продвижения на внешних рынках продукции белорусских производителей на условиях лизинга могут быть:

предоставление возможности лизингодателям-нерезидентам приобретать продукцию организаций-производителей Республики Беларусь для осуществления лизинга на своей территории с соответствующим их кредитованием банками-нерезидентами;

страхование сделок организаций-производителей Республики Беларусь и лизингодателей (резидентов и нерезидентов) по отдельным видам рисков.

3) Предоставление кредитов на приобретение продукции для экспортного лизинга белорусскими банками под гарантии банков или Правительств тех государств, в которых работают лизингополучатели. В данном случае, учитывая возможность отсутствия согласованных норм, потребуются определять уполномоченные лизинговые компании, которые будут заключать и реализовывать договоры лизинга исходя из национального законодательства и условий стран потенциальных лизингополучателей.

Для стимулирования сбыта продукции белорусских производителей возможно выделение бюджетных займов белорусской стороной как непосредственно организациям-производителям (на начальном этапе в полном объеме поставок объектов лизинга), так и уполномоченной лизинговой компании под удешевление стоимости кредитных ресурсов, полученных от банков.

4) Возможность обоснованного снижения цены договора лизинга, в том числе в части контрактной стоимости предмета лизинга, за счет предоставления бюджетных займов белорусским предприятиям, производящим продукцию для исполнения договоров лизинга при продвижении ее на внешних рынках. Снижение цены может быть необходимым для обеспечения безусловной ценовой конкурентоспособности этой продукции и завоевания рынков государств, имеющих стратегическое значение для белорусской экономики. При этом предполагается компенсация части процентов за пользование банковскими кредитами, что позволит уменьшить стоимость лизинга в целом без потерь для производителей и обеспечить оптимальное соотношение цены и качества продукции белорусских производителей, поставляемой по договорам лизинга при продвижении на внешних рынках.

5) Использование межгосударственных лизинговых институтов, создаваемых в странах – членах Евразийского экономического сообщества (далее – ЕврАзЭС) и СНГ с применением подходов, разрабатываемых на основе международного права и национального законодательства государств – членов указанных сообществ.

Разрабатываемые органами указанных сообществ при активном участии Белорусской Стороны подходы к реализации этих мероприятий предусматривают:

- оформление договоров лизинга на базе технико-экономических прогнозов и пилотных проектов с последующим исполнением договоров поставок и лизинга с участием уполномоченных лизинговых компаний – операторов, сублизинга с конкретными лизингополучателями, а также договоров кредитования, залога, страхования и гарантий, сопутствующих договорам лизинга;

- исследование и определение потребности внутренних операторов государств – участников ЕврАзЭС и СНГ в оборудовании, технике, машинах и механизмах по видам и количеству;

- концентрацию средств коммерческих структур и иных источников средств государств-участников проектов для финансирования лизинговых операций под конкретные проекты и программы.

Важными составляющими финансового обеспечения межгосударственного лизинга рекомендуются:

- консорциальное кредитование;
- обеспечение страхового покрытия уполномоченными страховыми организациями стран-участниц.

В качестве существенных источников финансирования межгосударственного лизинга предполагается использование ресурсов зарубежных банков.

Как показывают исследования, за последние годы наиболее быстропротекаемые изменения происходили в сфере именно международного лизинга. Республика Беларусь после подписания главой государства Указа № 465 «О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности», а также распоряжения о создании Белорусской лизинговой компании на базе ОАО «Промагролизинг», республика оказалась «пионером» в сфере международного лизинга среди государств СНГ. В 2011 г. наиболее активный рост наблюдался именно в сфере экспортного международного лизинга. Национальная лизинговая компания ОАО «Промагролизинг» в 2011 г. заключила договоров на поставку белорусской продукции по международному лизингу на 23,6 млн долларов США, что составило почти 180 % к уровню 2010 г.

За прошедшие 13 лет компания передала по договорам финансового лизинга отечественным и зарубежным лизингополучателям более 19 тысяч единиц техники на общую сумму свыше 1 млрд долларов, из них по международному лизингу – 3290 единиц техники на сумму свыше 120 млн. долларов.

Сегодня ОАО «Промагролизинг» осуществляет поставки техники белорусских производителей на условиях международного лизинга в Россию, Украину, Казахстан, Грузию, Армению, Молдову, ЮАР, Мозамбик, Канаду, Чехию. В 2014 году планируется выход на новые рынки – Монголии, Вьетнама, Туркмении, Бангладеш.

Таким образом, развитие международного лизинга в Республике Беларусь является неотъемлемой частью Стратегии развития системы продвижения на внешних рынках продукции белорусских производителей.

Опыт международного экспортного лизинга, применяемого белорусской стороной, может быть использован в данной сфере странами СНГ, имеющими острую необходимость в увеличении объемов продаж техники и оборудования отечественного производства. Кроме того, наряду с классическими, универсальными лизингодателями, могут принять участие в сфере международного лизинга так называемые «эптивные» лизинговые компании, организованные непосредственно производителем оборудования, техники, для продвижения только своей продукции. Однако, для улучшения качества предоставляемой услуги международного лизинга и, тем самым, увеличения продаж отечественной продукции, целесообразно использовать ресурсы зарубежных банковских и финансово-кредитных институтов, учитывая их низкую стоимость.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Миссия и цели компании. [Официальный сайт белорусского национального лизингового оператора ОАО «Промагролизинг».] – Режим доступа: <http://www.pal.by/about/strategy/>.
2. Об утверждении Стратегии развития системы продвижения на внешних рынках продукции белорусских производителей на условиях лизинга: постановление Министерства экономики Республики Беларусь, 2 марта 2007 г., № 45.
3. Указ Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 465 «О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности в Республике Беларусь» // Эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pravo.by/webnpa/text.asp?RN=p30900465/>.

Докторантка **Галина Крисяк** - Академия народной обороны  
 Адрес проживания: Польша, Варшава 00-910, ул. Заводова 13а  
 Телефон: +48 788 584 317  
 Электронная почта: [halyna.krysiuk@gmail.com](mailto:halyna.krysiuk@gmail.com)

#### ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Актуальность данной проблемы для Украины предопределена тем, что затянувшийся период преобразований национального хозяйства не позволяет обеспечить безопасность государства на должном уровне. Становление науки об экономической безопасности государства в Украине, как и на всем постсоветском пространстве, насчитывает немногим более 10 лет, но уже можно проследить положительную динамику в развитии этого направления экономической науки. Обеспечение достаточного уровня экономической безопасности служит основой для эффективного функционирования национального хозяйства, подводя прочную экономическую базу под национальный суверенитет. Обеспечение национальной безопасности государства невозможно без устойчиво функционирующей, способной отразить разноплановые внутренние и внешние угрозы экономики. В рамках новой парадигмы экономическую безопасность стоит рассматривать как доминантную характеристику социо-экономической системы, которая определяет её способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, устойчивое обеспечение ресурсами развития национального хозяйства, а также последовательную реализацию национально-государственных интересов<sup>36</sup>.

В общем случае анализ системы показателей экономической безопасности подразумевает определенную оценку, которая может быть осуществлена как качественными, так и количественными методами. Однако несмотря на то, что каче-

<sup>36</sup> А.О. Рудницкий, Экономическая безопасность и экономические интересы Украины, [w:] <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36565/127-Rudnitskii.pdf?sequence=1>.

ственные методы широко используются для анализа экономической безопасности, их применение принесет наибольший эффект только в сочетании с количественными методами. В трудах различных авторов встречаются следующие подходы к количественной оценке экономической безопасности систем различного уровня иерархии: мониторинг показателей экономической безопасности и сравнение их с пороговыми значениями; теории катастроф; многомерного статистического анализа<sup>37</sup>.

Экономическая безопасность - это независимость государства в формировании и развитии собственной экономической системы. Материальной основой такой независимости является собственность народа на национальное богатство (совокупность созданных и накопленных в Украине трудом всего общества материальных и духовных благ, интеллектуального потенциала общества, природных ресурсов и т. д.). Угроза экономической безопасности выступает обратной стороной экономического суверенитета и означает постепенную утрату народом собственности на свое национальное богатство и потерю государством способности проводить независимую политику в интересах народа, а также постепенное превращение страны в сырьевой придаток, источник дешевых ресурсов<sup>38</sup>.

Согласно концепции национальной безопасности Украины, главная роль в сфере экономической безопасности предоставляется именно государству, которое осуществляет определённые мероприятия путём реализации конкретных доктрин, программ, стратегий согласно действующему законодательству. Она непосредственно связана с состоянием стабильности государства, и, зная закономерность этой взаимосвязи, можно диагностировать состояние и направить определённым образом развитие государства, используя эффективную модель государственного управления. При нормальных условиях экономические угрозы являются обратной стороной экономического выигрыша и обычным условием деятельности в рыночной конкурентной среде<sup>39</sup>.

Экономические интересы Украины состоят в усовершенствовании национального законодательства об экономической безопасности как составляющей части национальной безопасности государства; это обусловлено тем, что в настоящий момент политическая составляющая опирается на недостаточно надёжный экономический базис; принятие адекватных законов в сфере энергетики и природопользования, которые препятствуют недобросовестного использования ресурсов; борьба с тенезацией экономики. Отдельной статьёй должны быть предусмотрены исследования в области практического освоения и рационального использования минеральных и живых ресурсов континентального шельфа и исключительной экономической зоны Украины<sup>40</sup>.

Национальные экономические интересы (НЭИ) неотделимы от истории и традиций украинского народа, системы хозяйствования, менталитета, культурных и духовных ценностей. В качестве выразителя и гаранта защиты НЭИ должна выступать государство. В аналитической и прогнозной деятельности соответствующие государственные органы должны определять НЭИ, исследовать взаимодействие, соотношение приоритетности. Можно применить следующую классификацию национальных экономических интересов:

1. По степени важности: жизненно важные; стратегические; тактические
2. По продолжительности действия: долговременные; среднетривали; краткосрочные
3. По характеру столкновения: параллельные; конфронтационные; расходящиеся; общие
4. По месту действия: внутренние; внешние
5. По степени реализации: нереализованные, частично реализованы; реализованы
6. По сферами распространения: производственные, финансовые, экспортно-импортные, технологические, институциональные, военно-экономические, социально-экономические, демографо-экономические, эколого-экономические.

Формирование долгосрочной стратегии экономической безопасности предусматривает формулирование основных угроз экономической безопасности. При этом под угрозой экономической безопасности понимают сложившиеся в обществе экономические и другие условия, способные прямо или косвенно влиять на экономическую безопасность предприятия в приведенной в или ближайшем будущем Угрозами экономической безопасности Украины следует считать явные или потенциальные действия, затрудняющие или невозможной реализацию национальных экономических интересов и создают опасность для социально-экономической и политической систем, национальных ценностей, жизнеобеспечения нации и отдельного лица<sup>41</sup>.

Среди направлений обеспечения экономической безопасности Украины трудно выделить два-три приоритетных, поскольку общее состояние национальной безопасности Украины оставляет желать лучшего. Можно выделить два пути решения проблем:

1. комплексный подход к решению (преодолевается большинство угроз безопасности, как на национальном, так и на региональном уровнях);
2. приоритетный поход (выделяются несколько направлений, улучшение показателей по которым поднимет общий уровень безопасности и облегчит реформы в остальных сферах)<sup>42</sup>.

<sup>37</sup> Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник/ под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005.-896с.

<sup>38</sup> Экономическая безопасность Украины, [w:] <http://ekonomy.info/2009-05-19-08-18-41/142-2009-05-26-05-40-07.html>.

<sup>39</sup> Белопольский М. Г. *Национальная экономическая безопасность в Украине* / Белопольский М. Г., Киселев В. Д. // Научные труды Донецкого государственного тех. университета. – 2002. – № 46. – С. 50–55.

<sup>40</sup> А.О. Рудницкий, op. cit.,[w:] [dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36565/127-Rudnitskii.pdf?sequence=1](http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36565/127-Rudnitskii.pdf?sequence=1).

<sup>41</sup> О .Е. Корыстин, Национальные экономические интересы и угрозы экономической безопасности Украины,[w:][http://uchebnikonline.ru/ekonomika/ekonomichna\\_bezpeka\\_koristin\\_oye/natsionalni\\_ekonomichni\\_interesi\\_zagrozi\\_ekonomichniy\\_bezpeki\\_ukrayini.htm](http://uchebnikonline.ru/ekonomika/ekonomichna_bezpeka_koristin_oye/natsionalni_ekonomichni_interesi_zagrozi_ekonomichniy_bezpeki_ukrayini.htm)

<sup>42</sup> А.О. Рудницкий, op. cit.,[w:] [dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36565/127-Rudnitskii.pdf?sequence=1](http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36565/127-Rudnitskii.pdf?sequence=1).

В связи с недостатком ресурсов, в первую очередь финансовых, украинское правительство реализует второй сценарий, который подразумевает реализацию программ развития отдельных отраслей. Однако, при выделении приоритетов, необходимо учитывать, что национальное хозяйство имеет сложную структуру и повышенное внимание к одной его части, при полной дискриминации всех остальных приведет к негативным результатам по системе в целом.

Государственная стратегия национальной экономической безопасности должна быть направлена на:

- характеристику и классификацию внутренних и внешних угроз;
- определение и мониторинг факторов, которые подрывают социально-экономическую систему государства;
- определение критериев и параметров, которые характеризуют национальные экономические интересы;
- формирование экономической политики и необходимого механизма, который устраняет или смягчает действие этих факторов, которые подрывают социально-экономическую систему государства;
- управление и координацию деятельности органов государственной власти по обеспечению экономической безопасности на национальном, региональном и глобальном уровнях<sup>43</sup>.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Белопольский, М.Г. Национальная экономическая безопасность в Украине / Белопольский М.Г., Киселев В.Д. // Научные труды Донецкого государственного тех. университета. – 2002. – № 46.
2. Корыстин, О.Е. Национальные экономические интересы и угрозы экономической безопасности Украины. [w:] [http://uchebnikonline.ru/ekonomika/ekonomichna\\_bezpeka\\_koristin\\_oye/natsionalni\\_ekonomichni\\_interesi\\_zagrozi\\_ekonomichniy\\_bezpetsi\\_ukrayini.htm](http://uchebnikonline.ru/ekonomika/ekonomichna_bezpeka_koristin_oye/natsionalni_ekonomichni_interesi_zagrozi_ekonomichniy_bezpetsi_ukrayini.htm).
3. Национальная безопасность Украины : науч. доп. НИСД / под ред. О. Ф. Белова. – К. : НИСД, 1997.
4. Рудницкий, А.О. Экономическая безопасность и экономические интересы Украины, [w:] <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36565/127-Rudnitskii.pdf?sequence=1>.
5. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник/ под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005.
6. Экономическая безопасность Украины, [w:] <http://ekonomy.info/2009-05-19-08-18-41/142-2009-05-26-05-40-07.html>.

**Кудрицкая Е.Г.,**

УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
[helenkudrizkaya@mail.ru](mailto:helenkudrizkaya@mail.ru)

### ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В условиях глобализации и сохраняющихся кризисных явлений в мировой финансово-экономической системе интеграционные процессы приобретают все большую актуальность и значимость. Объединенные общими интересами и задачами государства более успешно действуют в глобальной экономике, получая реальные конкурентные преимущества. Лидирующим интеграционным проектом на постсоветском пространстве является Евразийский экономический союз. Выбранная Республикой Беларусь многовекторная стратегия социально-политического и экономического развития, предполагает сохранение существующих связей с Россией и другими странами СНГ. Создание единого пространства и общего рынка создает новые возможности в первую очередь, для инновационного развития Беларуси. Это обеспечивается уникальным географическим положением страны на стыке двух крупных экономических регионов, ЕС и СНГ; развитием подсистем науки, исследований, и производства на основе разделения труда и специализации; общей системой институтов, отсутствием языковых барьеров; сохранением профессиональных и научных контактов, особенно между представителями ведущих научных школ.

10 октября 2000 года в столице Казахстана – г. Астане – был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), вступивший в силу 30 мая 2001 года после его ратификации всеми государствами – членами Сообщества. Участниками ЕврАзЭС стали Республика Беларусь, Республика Казахстан, Кыргызская Республика, Российская Федерация и Республика Таджикистан. Статус наблюдателя при ЕврАзЭС получили Украина, Молдова и Армения. В Договоре об учреждении ЕврАзЭС было определено, что Сообщество создается для эффективного продвижения процесса формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также реализации других целей и задач, определенных в вышеупомянутых соглашениях о Таможенном союзе, Договоре об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях и Договоре о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве. Была создана международная организация с функциями, обеспечивающими формирование общих внешних таможенных границ входящих в нее государств, выработку единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен и элементов функционирования общего рынка. Учреждением ЕврАзЭС было закреплено единство политической воли глав государств-участников решительно продвигаться по пути интеграции, и многопланового сотрудничества с перспективой объединения экономических потенциалов: от зоны свободной торговли через Таможенный союз к Единому экономическому пространству и в перспективе – к Экономическому союзу.

<sup>43</sup> Национальная безопасность Украины : науч. доп. НИСД / под ред. О. Ф. Белова. – К. : НИСД, 1997.

В своем становлении ЕврАзЭС прошло несколько ключевых этапов. На начальном этапе были приняты документы, регламентирующие работу его основных органов – Межгосударственного совета, Интеграционного Комитета, Межпарламентской Ассамблеи, а также утверждены Положения о порядке приема в члены ЕврАзЭС и о статусе наблюдателя при ЕврАзЭС. При Интеграционном Комитете ЕврАзЭС создавались Советы и Комиссии по различным направлениям сотрудничества. Регистрация Договора об учреждении ЕврАзЭС в Секретариате ООН состоялась в апреле 2003 года, а в январе 2004 года Сообщество получило статус наблюдателя в Генеральной Ассамблее ООН [1]. Через семь лет после подписания Договора об учреждении ЕврАзЭС в октябре 2007 года в Душанбе главами трех из пяти государств был принят Договор о создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза и утвержден План действий на 2008-2010 годы по формированию таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества. Эти документы определили стратегию и последовательность шагов по созданию таможенного союза Беларуси, Казахстана и России. В начале 2009 года была создана Комиссия Таможенного союза со статусом международной организации. Активная работа правительств этих стран, Комиссии Таможенного союза и других структур Сообщества позволила с 1 января 2010 года начать работу Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС на основе сформированной договорно-правовой базы. С 1 июля 2011 года таможенные территории трех стран объединены в единую таможенную территорию. В 2009 году были созданы Антикризисный фонд ЕврАзЭС и Центр высоких технологий ЕврАзЭС. В декабре 2010 года подписан пакет из 17-ти базовых Соглашений, формирующих новый, более глубокий уровень интеграции – Единое экономическое пространство Беларуси, Казахстана и России. После их ратификации в 2011 году они вступили в силу с 1 января 2012 года.

Согласно исследованию, проведенному международным консорциумом «Европейский монитор» и Центром интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЕАБР) в странах СНГ и Грузии в 2012 г., 60% опрошенных жителей Белоруссии приветствовали создание Таможенного союза, 62% – создание Единого экономического пространства. Отрицательно относились к Таможенному Союзу лишь 7% респондентов, безразлично – 28% [2, с. 17].

Экономическая целесообразность, важность формирования Таможенного союза, а затем и Единого экономического пространства, придает новый импульс сотрудничеству по инновационным проектам в интересах модернизации экономики стран ЕврАзЭС и обусловлена рядом объективных преимуществ интеграции. В пакете документов Единого экономического пространства есть ряд соглашений, которые устанавливают единые принципы и правила регулирования деятельности субъектов естественных монополий, формируют единую конкурентную политику для предпринимательской деятельности, устанавливают единые правила предоставления промышленных субсидий и государственной поддержки сельского хозяйства.

В условиях Единого экономического пространства будут действовать единые механизмы регулирования торговли, проводиться согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая политика. Общий рынок товаров и услуг, капитала и рабочей силы в рамках Единого экономического пространства позволит эффективно развивать производственно-кооперационные связи между предприятиями, повысит степень конкурентоспособности нашей продукции, создать дополнительные рабочие места, улучшить положение трудовых мигрантов. Таким образом, участие в Едином экономическом пространстве обеспечит принципиально новые возможности для дальнейшего инновационного развития, и структурной перестройки экономик Республики Беларусь Казахстана и России.

По оценкам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, макроэкономический эффект от создания Таможенного союза и ЕЭП составит не менее 5% прироста ВВП в расчете на пятилетнюю и до 15% – на десятилетнюю перспективу. К 2030 году годовой прирост ВВП за счет создания Единого экономического пространства для Беларуси может увеличиться на 14 млрд. долларов, для Казахстана – на 13 млрд. долларов, для России – на 75 млрд. долларов. Совокупный эффект для России, Казахстана и Беларуси от создания Единого экономического пространства может составить до 900 млрд. долларов [3, с. 8]. Поэтому, в отношении ЕврАзЭС правильнее говорить не о формировании, а о восстановлении Единого экономического пространства, на принципиально новых принципах рыночной экономики.

Очередным этапом инновационного развития, в рамках евразийской интеграции, должен стать переход к Евразийскому экономическому союзу. ЕЭС предусматривает дальнейшее углубление сотрудничества государств-участников в экономической сфере и социально-экономических вопросах. 18 ноября 2011 года главами трех государств была принята «Декларация о евразийской экономической интеграции». Как следует из Декларации, к 2015 году должна быть завершена кодификация нормативно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства. Это означает систематизацию законодательства, качественную переработку действующих норм, устранение несогласованностей, восполнение пробелов и отмену устаревших норм. Кодификация не пересматривает ранее достигнутые договоренности, скорее наоборот, они приобретут систематизированный вид. Целенаправленный переход от Единого экономического пространства к Евразийскому экономическому союзу предполагает следующую последовательность действий государств-членов:

- унификацию национальных законодательств государств-членов в соответствии с договорно-правовой базой Единого экономического пространства;
- создание интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли (ИИСВТ), обеспечивающей применение современных информационных технологий;
- совершенствование механизма и правового обеспечения статистики взаимной торговли стран-членов Таможенного союза и прежде всего, следует унифицировать статистическую форму декларирования товаров;
- повысить ответственность декларантов за достоверность сообщаемой информации по операциям взаимной торговли. Целесообразно привлечение налоговой службы к формированию агрегированных данных о товарных потоках в физических и стоимостных показателях;

- необходимо разработать Соглашение о едином порядке экспортного контроля государств – членов Таможенного союза. Без унификации национальных норм экспортного контроля затруднено их право применение на внешней границе Таможенного союза;
- завершить формирование зоны свободной торговли Таможенного союза с заинтересованными государствами и унифицировать торговые режимы;
- для обеспечения эффективного право применения законодательства Таможенного союза и Единого экономического пространства необходима гармонизация систем административной и уголовной ответственности за совершение правонарушений в сферах регулирования, переданных на наднациональный уровень;
- целесообразна унификация норм национальных законодательств, в сфере государственной службы, определяющих статус чиновников, работающих в наднациональных структурах;
- для завершения формирования единой таможенной территории целесообразно создание единой системы лицензирования внешнеторговых операций Таможенного союза.

Таким образом, дальнейшее социально-политическое и экономическое развитие Республики Беларусь, неразрывно связано с процессами евразийской интеграции и сотрудничества. Это расширит возможности для научно-технического прогресса, откроет доступ к новым технологиям, что, несомненно, внесет значительные потенциальные выгоды для инновационного развития Беларуси, и в итоге укрепит конкурентоспособность страны в мировой финансово-экономической системе.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев, С. Ю. Европейский Союз и Евразийское экономическое сообщество: сходство и различия процессов интеграционного строительства / С. Ю. Глазьев // Экономическая газета. – 2013. – 19 августа. – С. 24.
2. Евразийские интеграционные проекты в восприятии постсоветских стран и Китая / Е.М. Кузьмина [и др.]; под общ. ред. Е.М. Кузьминой. – Москва: ИЭ РАН, 2013. – 226 с.
3. Задорин, И.В. Мониторинг общественных настроений: первая волна / И.В. Задорин // Евразийская экономическая интеграция. – 2012. – № 3. – С. 15–23.

**Кузнецов Э.А.**, аспирант  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
edkuznet@mail.ru

## РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Микрофинансовый сектор в Республике Беларусь находится в настоящее время в самом начале своего развития, не смотря на то, что первый потребительский кооператив был зарегистрирован в 2002 г. Эта некоммерческая организация работала на основании «Положения об обществах взаимного кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства», утвержденного Постановлением Совета Министров от 30.12.2001 г. №1911 о мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства». В нее входили 10 небольших фирм, которые объединили свои паевые взносы для оказания временной финансовой помощи членам организации.

Первый кооператив, который объединял только физических лиц, – кредитный союз ПК «Столичный клуб взаимопомощи», был создан в 2004 г. А спустя три года появилась организация финансовой взаимопомощи «Консультационно-финансовый центр «Взаимопомощь» (г. Марьина Горка Минской области), в которую входили как юридические, так и физические лица.

В отличие от банков, чья деятельность регулируется официальными государственными органами, кредитные кооперативы координируют свою работу через создаваемые ими «гражданские институты». В нашей стране ими являются Республиканская ассоциация потребительских кооперативов финансовой взаимопомощи (РАКФВ) и Республиканский микрофинансовый центр (РМЦ).

РАКФВ действует в сфере совершенствования правового пространства, а также работает в направлении методологического обеспечения и популяризации кредитной кооперации в стране. Ее усилия привели к упразднению в 2009 г. нормы, устанавливающей обязанность уплаты авансового подоходного налога с полученных пайщиками займов.

РМЦ был создан марте 2009 г. в форме «кооператива второго уровня». Он строит свою деятельность на аккумулировании свободных денежных средств и перераспределении их между микрофинансовыми организациями (МФО), нуждающимися в привлеченных сторонних ресурсах для пополнения собственных портфелей или повышения уровня ликвидности, а также проводит обучение и текущее консультирование персонала МФО и взаимодействует с зарубежными микрофинансовыми центрами, тем самым способствуя внедрению в Беларуси лучшего мирового опыта.[1]

Положительные макроэкономические процессы в Республике Беларусь стали ключевыми из ряда факторов повлиявших на активизацию населения страны в сторону заимствования денежных средств. Население стало больше зарабатывать, как следствие повысился уровень жизни, что в свою очередь повлияло на увеличение покупательной способности

и увеличение спроса на дорогие товары длительного использования. В самом начале периода кредитного «потребительского бума» физические лица легко могли получать кредиты в коммерческих банках, так как объем их кредитной задолженности был невысоким, и объемы кредитов на потребительские нужды, а так же автокредитов, по данным Национального банка Республики Беларусь были далеки от нормативных значений.

С течением времени ситуация с кредитование физических лиц изменилась.

Во-первых, физических лиц перестали кредитовать в иностранной валюте. Кредитование населения в иностранной валюте содержало неоправданно высокий валютный риск и риск непогашения кредитов в случае увеличения сумм платежей до таких размеров, которые превышают доход кредитополучателя. Это связано с тем, что граждане получают заработную плату в белорусских рублях. В то же время под влиянием мирового финансового кризиса при проявлении дисбалансов в экономическом развитии страны (например, возникших в 2011 году) возможны значительные непредсказуемые колебания взаимных курсов иностранных валют, что ведет к снижению платежеспособности кредитополучателей.

Население Республики Беларусь, как правило, не в полной мере осознавало перечисленные риски. [2]

Во-вторых, сроки кредитования были нормативно ограничены.

В-третьих, Национальный банк ввел институт «кредитного бюро», в которое коммерческие банки предоставляли информацию о выданных кредитах, в том числе и физическим лицам.

С начала 2011 года, по данным Национального банка, увеличился уровень просроченной задолженности со стороны физических лиц, и в то же время начал возникать спрос на краткосрочные займы, а коммерческие банки прекратили давать деньги всем желающим. Для того, чтобы взять кредит в банке на потребительские нужды потенциальный заемщик должен удовлетворять следующим требованиям: иметь постоянный заработок, чистую кредитную историю, своевременно оплаченные счета и небольшие объемы действующей кредитной задолженности. Всю эту информацию проверяют в любом коммерческом банке, так как существуют определенные нормативы по финансовой безопасности клиентов банка.

В МФО в настоящее время таких нормативов нет. Законодательная база по предоставлению займов на сегодняшний день морально устарела, коммерческие МФО нередко используют нечестные способы увеличения прибыли на физических лицах с невысоким уровнем финансовой грамотности при использовании различных маркетинговых рекламных компаний.

По сообщению Национального банка в Республике Беларусь в настоящее время существует немногим более 50 микрофинансовых организаций, а величина выданных ими кредитов физическим лицам составляет всего 19 млрд. BYR, что в сотни раз меньше суммы банковских кредитов [3]. За период деятельности данных компаний ими наработан опыт работы с заемщиками любых категорий. Среди них есть постоянные клиенты, а также просрочившие свои платежи и мошенники. В судах уже начала складываться определенная практика работы с проблемными клиентами. Существует список неблагонадежных клиентов.

Важно обеспечить безопасность и доступность финансовых ресурсов в данном сегменте. Для этого Национальный банк подготовил проект Указа «О микрофинансовых организациях», который до конца марта 2014 года находится на доработке в Администрации президента Республики Беларусь. По мнению экспертов, документ повысит прозрачность микрофинансового сектора экономики и обеспечит безопасность потребителей услуг МФО. Национальный банк не будет вводить лицензирование организаций, занимающихся микрофинансированием. Планируется только создание реестра юридических лиц, осуществляющих подобные услуги.

Национальный банк планирует осуществить ряд мер, направленных на защиту населения. Указ введет беспрецедентные меры по защите прав потребителя финансовых услуг, которых нет на всем постсоветском пространстве. Предполагается, что по договору микрозайма, кроме процентной ставки за пользование займом, не может быть никаких дополнительных платежей, МФО будет не вправе в одностороннем порядке менять условия по процентной ставке либо срок действия договора, а также применять штрафные санкции за досрочное погашение микрозайма. Будет введено ограничение по размеру штрафных санкций по договору микрозайма суммой самого микрозайма. Кроме того, регулятор получит полномочия по введению при необходимости предельного уровня процентных ставок.

Необходимо отметить, что микрофинансирование – это не только небольшие займы физическим лицам на короткие сроки (до зарплаты, до пенсии, на потребительские нужды). В этой связи, принятие вышеуказанного Указа позволит упростить доступ к финансам и разнообразить источники привлечения денежных средств не только физическим лицам, но и представителям малого и среднего бизнеса, а так же индивидуальным предпринимателям. Микрофинансирование для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей очень важно в условиях отсутствия либо ограничения кредитования со стороны банков Республики Беларусь из-за жесткой денежно-кредитной политики в стране.

Так как клиентами коммерческих МФО нередко становятся директора либо учредители малых предприятий, которым по тем либо иным причинам отказали в финансировании их предприятий банками, образованием просроченной дебиторской задолженности, наложением арестов на расчетные счета. В таких ситуациях для урегулирования различных проблем с бизнесом берутся займы физическими лицами на короткие сроки для пополнения расчетных счетов предприятий, в виде займов от учредителей.

Проблема с ликвидностью предприятий малого и среднего бизнеса в последнее время стоит очень остро. Ставки по банковским кредитам в белорусских рублях в настоящее время колеблются в коридоре 45-55 процентов годовых, но из-за ужесточения денежно-кредитной политики с середины 2013 по настоящее время объем кредитования резко сократился.

Исходя из всего вышеизложенного, развивая сектор микрофинансирования можно достичь следующих результатов:

- создание эффективной государственной политики в области развития микрофинансирования, направленной на оптимизацию условий развития микропредприятий и доступа малообеспеченных граждан к финансово-кредитным ресурсам;



- повышение уровня финансовой культуры населения и предпринимательского сектора;
- определение значения в социально-экономическом развитии страны органами государственного управления микрофинансирования как эффективного инструмента содействия занятости и самозанятости населения, поддержки предпринимательства в небольших городах и сельских регионах, снижения уровня неформального кредитования;
- определение значения и роли микрофинансирования в национальной финансовой системе, устранить недостаток знаний по определенным вопросам организации и развития микрофинансирования;
- повышение уровня организации микрофинансирования у финансовых институтов, для ускорения внедрения современных методик и программ микрофинансирования и расширения ассортимента кредитных продуктов;
- принятие гибкой законодательной базы для развития негосударственных некоммерческих организаций, предоставляющих микрофинансовые услуги в удаленных регионах, малых городах и сельских населенных пунктах.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецов, Э.А. Государственное регулирование микрофинансирования / Э. А. Кузнецов // Наука и инновации. – 2014. – 03(133). – С. 34–37.
2. Кредитная история // – 10.06.2012 – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – HTML: [http://nbrb.by/publications/interviews/2012\\_8.asp](http://nbrb.by/publications/interviews/2012_8.asp)
3. Нацбанк возьмется за микрофинансирование // – 10.11.2013 – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – HTML: <http://www.belmarket.by/ru/248/55/19725>

**Кукареко Д.В.**, магистр экономических наук, аспирант  
Белорусский государственный университет  
г. Минск, Республика Беларусь

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ С ВЫСОКОЙ СТЕПЕНЬЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ

В Республике Беларусь взят курс на создание экономики, основанной на знаниях и, вместе с тем, социально ориентированной. В этой стратегии очень важную роль играет государство. Особенно актуальным становится инновационное развитие, опирающееся на интеллектуальную составляющую. Интеллектуальный потенциал и создаваемые им объекты интеллектуальной собственности стали определяющим фактором ускоренного социально-экономического развития передовых стран мира. Обладатели прав на самые передовые мировые технологии становятся владельцами главного ресурса научно-технического и социально-экономического прогресса, поскольку интеллектуальная составляющая уже давно является основной в структуре цен многих наиболее емких по объему рынка товаров.

Быстрое повышение значимости сферы интеллектуальных ресурсов в мировых процессах развития происходит в контексте ускорения глобализации мировой экономики, связанной, в том числе, и с выходом мировых технологий на новый качественный уровень. Именно инновации, порождаемые знаниями, составляют основу глобальной экономики.

В итоге главным инструментом прогресса и главной задачей человечества становится формирование человека, обладающего творческим, культурным потенциалом, новаторскими способностями. По мнению известного теоретика постиндустриального общества Д.Белла, когда знание в своей систематической форме вовлекается в практическую переработку ресурсов (в виде изобретения, усовершенствования), можно сказать, что именно знание, а не труд выступает источником стоимости [3].

В современной мировой экономике новые знания, воплощаемые в производстве, составляют до 85% прироста ВВП, что позволяет утверждать о прямой зависимости экономического роста от НТП и интеллектуализации основных факторов производства. Знания и интеллектуальный продукт, созданный обладателями этих знаний, становится новациями, которые при созданных условиях и институциональной среде могут трансформироваться в инновации, то есть получить свое вещественную или невещественную, но доступную к использованию, форму.

Инновационные изменения становятся тем успешнее, чем большее количество людей вовлечены в выявление и решение определенной проблемы либо задачи. Что имеет значение для малой организации, то с полным правом можно отнести и к государству как макроорганизации. Так в роли руководителя выступает государство, выбирающее общую стратегию и создающее институциональную среду для рационального функционирования.

В качестве примера успешного создания качественных благоприятствующих условий институциональной среды и высокого уровня институтов можно считать современное функционирование экономики Израиля. В определенный момент руководством страны был сделан акцент на развитие интеллектуальной составляющей и создавались все условия для такого развития. Затраты на исследования и разработки являются самыми высокими в процентном отношении к ВВП в мире и составляют сейчас 4,39 % ВВП (ППС) по данным Всемирного банка или порядка 11 млрд. долл. ППС в абсолютном значении [4]. При этом стоит учитывать изначальные условия для экономического успеха страны, ведь базовыми считаются наличие ценных природных ресурсов (в Израиле, к примеру, есть запасы лишь калия, минеральных солей и грязей Мертвого моря, природного газа и совсем малое количество нефти), размер территории (в сравнении с Россией территория Израиля составляет всего 0,12%, в сравнении с Беларусью – 10%), количество трудовых ресурсов (население

Китая 1,3 млрд, население Израиля 8 млн, население Японии 127 млн), благоприятная мирная обстановка с соседями (Палестинский вопрос), помощь соседей и международных организаций (благоприятные условия для Беларуси от наличии финансовой помощи от России). Можно сказать, что Израиль использовал свой креативный потенциал по максимуму, учитывая, что перечисленные условия не предполагали выхода на передовые позиции, а, следовательно, качественный экономический рост и повышение благосостояния страны.

В этой связи очень интересным является подобный опыт, используя который мы смогли бы формировать институциональную среду у нас в Беларуси, что позволит создать такие условия, в которые придет иностранный капитал в качестве инвестиций, а также будет спровоцирована высокоинтеллектуальная активность малого бизнеса, который сможет повторять успех белорусской компании Wargaming во всех сферах экономики (разработанная белорусской компанией Wargaming игра World of Tanks заработала в 2013 году 372 млн долларов по данным аналитической компании SuperData) [5].

Рассмотрим инфраструктуру, созданную страной с наивысшим уровнем финансирования исследований и разработок: инфраструктура инновационного сектора в Израиле представлена Инвестиционным промо-центром (Invest in Israel), Группой ведущих ученых (Office of the Chief Scientist), университетами, колледжами и исследовательскими центрами, работающими с парками высоких технологий, а также имеющих там свои стартап-проекты. Такая инфраструктура позволила привлечь иностранный капитал и инвестиции крупных компаний, которые разместили там свои исследовательские центры с ведущими разработками. Причем более 60% инвестиций в R&D (Research and Development) делают именно частные организации, а не государство. Высокотехнологичное благоденствие явилось результатом успешной государственной политики и ряда инициатив R&D, проведенных Группой ведущих ученых.

В результате многие из ведущих мировых компаний разместили свои исследовательские центры (R&D centers) в Израиле, и среди них Intel, IBM, Motorola, Applied Materials, BMC, Creo, Marvell, Cisco, HP and Nestlé. Установление научных контактов одновременно с США и Европой позволяет Израилю стать научным мостом для международной интеграции.

Так на данный момент Израиль представляет уникальное сочетание высокого академического уровня, научных инноваций и предпринимательского опыта в разработках на различных ступенях развития.

#### 1. Высокий академический уровень включает:

- Несколько передовых мировых университетов, начавших пионерские исследования в медицине, науке о жизни, сельском хозяйстве, электронике, робототехнике, компьютерных технологиях, инжиниринге, энергетике, а также нанотехнологиях. Около 30% от общего числа R&D реализуются в государственном секторе Израиля (включая оборону) и 45% проводятся в университетах, колледжах и исследовательских центрах страны. Примерно половина студентов изучают медицину, прикладные науки и инжиниринг.

- Уникальные человеческие ресурсы.

В Израиле 135 человек с академическим инженерным или прикладным образованием на 10000 населения (в США только 81). Около 70000 ученых и инженеров работают в высокотехнологичной отрасли. Многие служили в армии и привыкли принимать оперативные решения, имеющие большое значение, в напряженной обстановке, а также обладают способностями координации командой и гибким мышлением.

- Синергия академического сектора и промышленности

Университеты тесно работают с сектором промышленности и сочетают следование строгим академическим стандартам и открытость новым идеям и направлениям. Во всех университетах есть собственные компании технологического трансфера, которые заявляют 1000 новых международных патентов ежегодно. Большинство университетов также связаны с технологическими инкубаторами для стартап-компаний.

На данный момент в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) около 60% всех НИОКР финансируются отраслями экономики и 30%—государством [2]. В то время как в странах с трансформационной экономикой ситуация противоположная. И именно поэтому так остро стоит вопрос о повышении эффективности деятельности научно-исследовательских институтов. НИИ нередко оказывают услуги для малых фирм, у которых не хватает возможностей и рыночной информации для определения собственных технологических, организационных и управленческих потребностей.

#### 2. Государственная поддержка

- Закон поощрения капитальных инвестиций
- Программа поддержки конкуренции
- Налоговые льготы для промышленных производств
- Закон поощрения промышленных исследований и разработок
- Благоприятствование венчурному инвестированию
- Продвижение R&D центров на периферии
- Специальная программа - R&D центры для финансового сектора
- Вовлечение в международную структуру R&D кооперации

Рассмотрим, в чем же причины низкого уровня инвестиций. Очевидно, необходимо, чтобы государственные расходы имели инновационную направленность, поощряли эффективные компании и правильные институты.

Во-первых, негативно на инновационной активности сказывается замещение частного спроса государственным, который не выставляет жестких инновационных требований.

Во-вторых, государство «заставляет» предприятия внедрять инновации поощрением. Однако необходимы и введения регламентов, стандартов и так далее.

В-третьих, нет ясных инструментов, позволяющих оценивать компании, принадлежащие государству. Значительные инвестиционные ресурсы концентрируются в компаниях госсектора, однако среди госкомпаний и естественных

монополий значимых стимулов к снижению издержек и повышению прозрачности программ технологической модернизации не создано.

В-четвёртых, ограничены инструменты, связанные со стимулированием инновационного предложения. В современных условиях кризиса следует подумать о развитии венчурных инвестиций. Данный бизнес работает при высоких рисках, поэтому мало что теряет в нестабильные времена. Более того, в условиях кризиса легче завоёвывать новые рынки.

Из-за относительной бедности Республики Беларусь полезными ископаемыми и энергоносителями появляется жизненная необходимость развивать интеллектуальные ресурсы современного общества, сделав их основой новой информационно-антропогенной эволюции. Поскольку Республика Беларусь также ограничена в ресурсах, которые можно было бы направить на государственную поддержку инноваций, определение небольшого перечня наиболее востребованных технологий представляется весьма актуальным. Однако страна обладает главным ресурсом, который при условии грамотного государственного управления может обеспечить быстрый переход экономики на качественно новый научно-технологический уровень: интеллектуальным потенциалом белорусских ученых, изобретателей и рационализаторов, являющихся авторами инноваций. И здесь решающая роль отводится внедрению научных результатов, получению прибыли от их продажи. Экономический рост возможен только за счет активизации инновационной деятельности, а значит, коммерческая выгода является одной из ключевых задач любого субъекта хозяйствования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Карпова, Ю.А. Введение в социологию инноватики. Учебное пособие. – СПб, 2004.
2. Расширяя горизонты инноваций: переосмысление роли государства в развивающихся странах Региона Европы и Центральной Азии. 2011 The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
3. Bell, D. The Social Framework of Information Society / Computer Age: A 20 Year View, 1981. – 254 p.
4. The World Bank. Explore. Create. Share: Development Data [Electronic resource]/ The World Bank. - Mode of access: <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx> . - Date of access: 18.01.2014
5. World of Tanks обошла World of Warcraft по выручке [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://lenta.ru/news/2014/01/20/tanks/> . - Дата доступа: 24.01.2014

**Лебедева Е.Н.**, к.э.н., доцент

УО «Витебский государственный технологический университет»,

г. Витебск, Республика Беларусь

[lebedevayelena@mail.ru](mailto:lebedevayelena@mail.ru)

## ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ДИНАМИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Открытость национальных экономик, развитие общественного разделения труда и его кооперации привело к глобализации экономики и увеличения задолженности стран. Проблема роста национального долга является актуальной сейчас для всех государств. В последние годы увеличилось как абсолютное значение величин внешнего государственного долга, так и количество стран – должников. Страны прибегают к заимствованиям при дефиците государственного бюджета, при недостаточном количестве ресурсов для проведения экономических реформ.

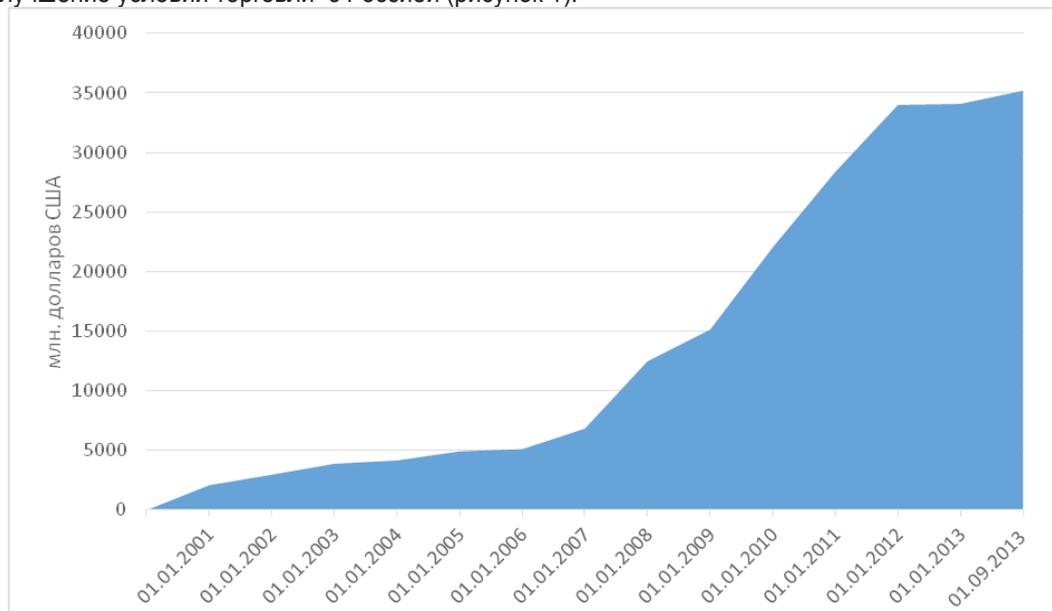
Начиная с 2001 года, произошел существенный рост внешнего долга и Республики Беларусь. Значение этого важнейшего макроэкономического показателя возросло как в абсолютном, так и в относительном выражении. Мы попытаемся проанализировать основные причины роста задолженности страны и наметить основные направления и пути сокращения государственного долга Беларуси.

Различают понятия национального долга (national debt) и государственного долга. Национальный долг включает в себя сумму потребительских, корпоративных и государственных долгов. Государственный долг – это сумма задолженности по выпущенным и непогашенным государственным займам (включая начисленные по ним проценты) [1]. Также государственный долг включает в себя долговые обязательства, отнесенные на долг правительства страны, Национального банка или на долг местных исполнительных органов. Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. В соответствии с рекомендациями Международного валютного фонда в качестве внутреннего долга рассматриваются обязательства органов государственного управления, держателями которых являются резиденты. Внешний долг - это задолженность перед нерезидентами страны. Валовой внешний долг Республики Беларусь на любой данный момент времени представляет собой невыплаченную сумму фактических текущих и безусловных обязательств, которая требует выплаты основного долга и/или процентов дебитором в некоторый будущий период времени и которая представляет собой обязательства резидентов Республики Беларусь перед нерезидентами.

В отличие от внешнего государственного долга, включающего лишь обязательства Правительства перед нерезидентами, валовой внешний долг охватывает финансовые обязательства перед нерезидентами всех резидентов Республики Беларусь, которые разделены на четыре основных сектора экономики: органы государственного управления, органы денежно-кредитного регулирования, банки (депозитные организации, за исключением центрального банка), а также другие секторы (прочие юридические и физические лица).

При накоплении государственного долга возникают проблемы с его обслуживанием, поэтому для любой страны важное значение имеет эффективная система управления государственным долгом, способная предотвратить возможный долговой кризис.

Как свидетельствуют статистические данные, начиная с 2001 года, произошел существенный рост внешнего долга Республики Беларусь. В основном это было обусловлено ростом цен на импортируемые энергоносители. В течение 2011–2013 годов произошло замедление темпов роста государственного долга Республики Беларусь и даже его некоторое сокращение в течение 2012 года. В значительной степени это обусловлено тем, что в 2012 году Беларусь обеспечила существенное улучшение условий торговли с Россией (рисунок 1).

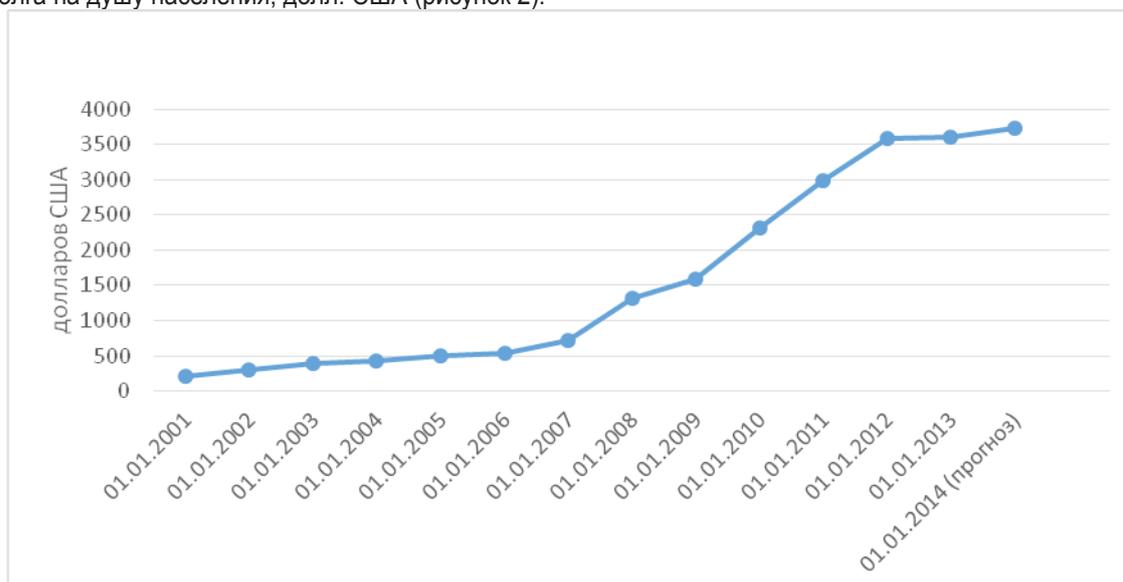


**Рисунок 1. Динамика валового внешнего долга Республики Беларусь.**

Источник: разработано автором на основании данных Национального банка Республики Беларусь [2].

В целом внешний государственный долг Республики Беларусь в широком определении на 1.10.2013 года в абсолютном выражении составил 37 098,2 млн.долл. США и увеличился за год по сравнению с тем же периодом 2012 года на 800,1 млн.долл.США, или на 12,5% [2]. Правительство РБ продолжило политику рефинансирования внешнего госдолга за счет увеличения внутреннего. В этом случае внешний долг переводится во внутренний, что способствует перераспределению выплат в пользу резидентов. В итоге, при общем незначительном приросте государственного долга, внешняя его составляющая сократилась. Внутренний государственный долг Беларуси по состоянию на 1 сентября 2013 года составил 32,2 трлн. рублей, увеличившись с начала года на 6,3 трлн. рублей, или на 24,5 % (с учетом курсовых разниц) [3].

Увеличение абсолютных показателей величины внешнего долга Республики Беларусь сопровождается и некоторым ростом его относительных значений. В частности, наблюдается положительная динамика такого показателя, как величина внешнего долга на душу населения, долл. США (рисунок 2).



**Рисунок 2. Валовой внешний долг Республики Беларусь на душу населения, долл.США.**

Источник: разработано автором на основании данных Национального банка Республики Беларусь [2].

Однако на фоне других стран этот показатель остается достаточно низким (рисунок 3).

<b>Земля</b>	<b>10 000</b>
Европейский союз	32 092
США	53 437
Великобритания	31 495
Германия	63 493
Франция	74 410
Нидерланды	226 503
Япония	19 300
Испания	52 588
Италия	39 234
Ирландия	482 340
Австралия	42 057
Швейцария	182 899
Канада	24 749
Австрия	97 411
Швеция	72 594
Дания	110 216
Греция	49 525
Норвегия	113 174
Португалия	47 632
Россия	3 634
КНР	260
Белоруссия	3 643

**Рисунок 3. Валовой внешний долг на душу населения в различных странах, долл. США.**

Источник: разработано автором на основании [5].

Несмотря на увеличение внешнего долга на душу населения, в целом показатели кредитоспособности Республики Беларусь свидетельствуют о том, что наше государство относится к группе стран с низким уровнем задолженности (таблица 1).

**Таблица 1. Показатели кредитоспособности по внешнему государственному долгу Республики Беларусь**

Показатели кредитоспособности	Норматив МБРР	01.01.2011	01.01.2013	01.01.2014
Отношение ВГД к экспорту товаров и услуг, %	220	96,8	73,1	62,3
Отношение ВГД к ВВП, %	60	17,1	18,9	17,4
Отношение платежей по погашению и обслуживанию ВГД к экспорту товаров и услуг, %	25	17,6	14,3	14,1

Источник: разработано автором на основании данных Национального банка Республики Беларусь [2].

Таким образом, относительный показатель внешнего государственного долга Беларуси находится в пределах порога экономической безопасности (не более 55 – 60 % к ВВП). По версии МВФ к 2017 г. Валовой внешний долг правительства Беларуси снизится, предположительно, с 35 % к ВВП до 25,4% к ВВП и будет несколько превышать показатель 2008 г. (21,7 % к ВВП) [4].

В течение ближайших 2 – 3 лет в Республике Беларусь необходимо создать благоприятные условия для выплаты долговых обязательств и разработать эффективную систему управления внешним государственным долгом. В настоящее время уже разработан проект Концепции по управлению внешним долгом до 2015 г., ведется работа над стратегией управления государственным долгом на кратко- и среднесрочный период.

Можно сделать следующие выводы:

1. Произошло общее увеличение задолженности государств. И эта тенденция свойственна всем развитым странам.
2. Как показал проделанный анализ задолженность белорусского государства, во-первых, не превышает установленные международные индикаторы государственного долга; во-вторых, наметилась тенденция некоторого сокращения

внешнего долга нашей страны. В значительной степени это обусловлено пока скорее удачной стратегией управления внешним долгом.

3. Опыт свидетельствует о необходимости поддержания государственного долга на уровне, обеспечивающем сохранение экономической безопасности страны (не более 60 % ВВП). Превышение этого критерия может привести к деструктивным явлениям в экономике, а при чрезмерном увеличении – к дефолту. При отсутствии источника недорогого и доступного финансирования резко возрастает долговая нагрузка на экономику стран, растут затраты по обслуживанию долга и вынуждают сокращать социальные выплаты, что создает напряженность в обществе, приводит к протестам и забастовкам. Об этом свидетельствует опыт Греции и стран Балтии.

4. Финансовый кризис показал несостоятельность экономических моделей роста многих развитых стран, основанных на привлечении дешевых финансовых ресурсов с мирового рынка капиталов. Долговой кризис еврозоны усилил неустойчивость мировой экономики. Невозможность заемщиков своевременно расплачиваться по кредитам привела к удорожанию стоимости заемных ресурсов и ужесточению требований к заемщикам. Это ухудшает условия заимствования на мировых рынках для других стран, в том числе и для Республики Беларусь.

Мировой опыт свидетельствует о том, что чрезмерное увеличение долговой нагрузки оказывает негативное влияние на состояние финансовой системы и экономики государства.

В целом мировой финансовый кризис поставил под сомнение эффективность существующих моделей хозяйствования развитых стран, показал, что возможно многие из них «живут не по средствам».

Принятие жестких мер по сокращению бюджетных расходов не гарантирует быстрого преодоления долгового кризиса. Для решения данной проблемы необходимо создание условий для эффективного экономического развития, формирующего материальную основу для выплат по задолженности и разработка соответствующей системы мер.

Во-первых, необходимо на государственном уровне проводить постоянный мониторинг динамики долговых выплат с тем, чтобы предупредить возникновение кризисных явлений и своевременно принять комплекс упреждающих мероприятий по снижению долговой нагрузки.

Во-вторых, целесообразным представляется проведение постоянного контроля объемов ожидаемых чистых экспортных поступлений, возможных новых внешних займов и прочих видов финансирования, достаточных для обслуживания государственного долга.

В-третьих, особое внимание необходимо обращать на направления расходования денежных средств. Эффективность заимствований должна быть обеспечена соответствующим ростом производства товаров и сферы услуг, основанных на новых прогрессивных технологиях. Инвестиции в развитие высокоэффективных производств, в разработку новых технологий позволит стране в будущем увеличить экономический рост и рассчитаться за привлеченные средства.

В-четвертых, в политике управления государственным долгом одним из приоритетных направлений должно стать максимально возможное снижение стоимости долга за счет удлинения срока заимствований и удешевления выплат по долговым обязательствам. Для этого целесообразно осуществить разработку государственной программы по управлению внешним долгом. Наличие такой программы позволит координировать меры по снижению уровня задолженности и обеспечить более эффективный контроль за привлечением и использованием средств из-за рубежа, оптимизировать существующие выплаты по долговым обязательствам. Было бы целесообразно согласование политики по обслуживанию внешнего долга с экономической политикой в целом, в особенности с денежно-кредитной и валютной, т. к. долг, выраженный в иностранной валюте, оказывает давление на обменный курс и создает риски в денежно-кредитной сфере.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. - 5-е изд. доп. и перераб. - М.: Институт новой экономики, 2002. - 222 с.
2. Министерство финансов Республики Беларусь. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.minfin.gov.by/public\\_debt/pressreleases](http://www.minfin.gov.by/public_debt/pressreleases) - Дата доступа: 11.01.2014.
3. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/ExternalDebt/Parameters/>. - Дата доступа: 29.01.2014.
4. Список стран по внешнему долгу. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>. - Дата доступа: 25.02.2014.
5. Forecast of economic development of Belarus and the CIS in 2012-2017 gg. [Electronic resource]. - Access mode: <http://businessforecast.by/partners/ratings/488/> - Date of access: 3.12.2013.

Линчевская О.С., научный сотрудник  
ГУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси»,  
г. Минск, Республика Беларусь  
olin2004@tut.by

## ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЕ ПРОИЗВОДСТВО БЕЛАРУСИ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Развитие инновационной сферы является одной из главных задач в современной Беларуси. Согласно Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, основным направлением инновационно ориентированного производства в стране в 2011–2015 годах является внедрение новых и высоких технологий, обладающих наибольшей добавленной стоимостью, низкой энерго- и материалоемкостью, способствующих созданию новых видов товаров и услуг, новейших экологически безопасных (чистых) материалов и продуктов, а также обеспечивающих производство традиционных товаров и услуг с новыми свойствами и параметрами, соответствующими современным технологическим укладам [1].

Основными высокотехнологичными направлениями, базирующимися на технологиях V и VI технологических укладов являются следующие:

- индустрия информационных технологий;
- авиакосмическая промышленность;
- фармацевтическая промышленность;
- микробиологическая промышленность и индустрия биотехнологий;
- приборостроение и электронная промышленность;
- наноиндустрия;
- ядерная энергетика.

На сегодняшний день проектами мирового научного уровня являются комплекс работ по созданию в Беларуси атомной энергетики, разработка технологий и формирование субмикронного электронного производства.

Тем не менее в настоящее время в отраслевой структуре промышленности по-прежнему относительно высокой остается доля производств с устаревшими технологическими укладами, таких как производство пищевых продуктов – 18,5%, переработка нефтепродуктов – 20,5%. По данным 2012 года инновационные производства, развитие которых на основе использования оптических, электронных, нано- и биотехнологий позволит осуществить технологический прорыв в развитии промышленности, создать новые наукоемкие производства V и VI технологических укладов, составляют в совокупности 35,8%

Для рассмотрения и анализа развития инновационно ориентированного производства Беларуси в статистике исследуется ограниченный перечень показателей: показатели инновационной активности (число инновационно-активных предприятий промышленности, уровень инновационной активности), затраты на технологические инновации, объем отгруженной инновационной продукции, экспорт высокотехнологичных товаров и др. [2,3]

Аналитические исследования показали, что за период с 2002 по 2012 годы в стране наблюдалась тенденция устойчивого сохранения невысоких показателей инновационной активности предприятий. Количество инновационно-активных предприятий промышленности существенно не изменялось на протяжении исследуемого периода, тем не менее их число увеличилось с 325 до 437 в 2012 г.

Несмотря на то, что доля инновационно активных предприятий промышленности в общем числе обследованных организаций промышленности с 2002 года возросла в 1,64 раза и составила в 2012 г. 22,8%, значение данного показателя пока существенно ниже, чем в странах-лидерах (Германия – 79,3%, Бельгия и Португалия – 60% и выше, Австрия, Швеция, Италия, Финляндия – больше 56 %). В тоже время в сравнении с Российской Федерацией, где доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, не превышает 10% от их общего числа, ситуация выглядит немного оптимистичнее [3,4].

Важным показателем для определения инновационной активности предприятия, отрасли и экономики страны в целом является размер затрат на технологические инновации. Наибольший объем затрат на технологические инновации (30,1%) осуществляют предприятия, производящие машины, оборудование и транспортные средства (25,4% от всех инновационно-активных предприятий промышленности). На втором месте по объему осуществляемых затрат (22,7%) находятся предприятия по производству кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов, чья доля в общем количестве инновационно-активных предприятий очень незначительна (0,7%). Среди остальных видов деятельности заметно выделяются предприятия химического производства и предприятия по производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования, доля которых в общем объеме затрат на технологические инновации составляет 7,6% и 5,9% соответственно. Таким образом, можно сказать, что 50% инновационно-активных организаций формируют не менее 65% всех затрат на технологические инновации, вкладывая их в приобретение машин и оборудования.

Несмотря на строго возрастающую положительную динамику роста объема отгруженной продукции в фактических ценах на протяжении исследуемого периода, наблюдается общая тенденция к снижению удельного веса инновационной продукции в общем объеме. Безусловно, положительным моментом можно считать увеличение доли инновационной продукции в 2012 году, которая составила 17,8%, что на 3,4 п.п. больше, чем в 2011 г. и на 8,5 п.п. - в сравнении с 2002 г. При

этом новой в масштабах мирового рынка является не более 1% белорусской инновационной продукции.

Анализируя динамику показателей экспорта, следует отметить, что, несмотря на положительную динамику удельного веса инновационной продукции, отгруженной на экспорт, в общем объеме отгруженной инновационной продукции в течение последних двух лет, уровень 2004 года 83,6% не достигнут, в то время как инновационная деятельность должна создавать конкурентоспособные продукты и услуги, обеспечивающие неоспоримые преимущества для выхода и освоения ниш зарубежных рынков. Доля же инновационной продукции в экспорте промышленной продукции на протяжении рассматриваемого периода не превышала одного процента.

В целом, применительно к рассматриваемому периоду времени значимым негативным моментом является устойчивая строгая тенденция к снижению удельного веса инновационной продукции, реализуемой на зарубежных рынках. Положительным можно считать в таких условиях лишь рост доли отгрузок инновационной продукции в страны СНГ главным образом за счет уменьшения доли инновационной продукции, предназначенной для внутреннего потребления, как следствие падения внутреннего платежеспособного потребительского спроса на новые продукты.

Таким образом, не существенно изменяющаяся ситуация в сфере инновационного развития производственной сферы Беларуси за последние более чем 10 лет, в условиях нарастания темпов научно-технического прогресса и обострения конкуренции на мировом рынке, не позволяет рассчитывать на быстрое сокращение разрыва со странами-лидерами.

Динамика роста количества инновационно-активных предприятий очень незначительна. Организации ориентированы главным образом на модернизацию оборудования, приобретение машин, локальное совершенствование технологических процессов, разработку частей производственного процесса, и как результат, существенных преобразований, радикальных изменений в промышленном производстве не происходит. В то время как инновационная деятельность должна создавать конкурентоспособные продукты и услуги, обеспечивающие значительные преимущества для выхода и освоения ниш зарубежных рынков, доля инновационной продукции в экспорте промышленной продукции на протяжении рассматриваемого периода не превышает 1%: в экспорте инновационной продукции преобладает ориентация на товары и услуги с малой наукоемкостью. При этом лишь 0,7% белорусской инновационной продукции из общего объема отгруженной инновационной продукции является новой в масштабах мирового рынка.

Таким образом, для выхода страны на уровень стран Европейского союза, лидирующих в области инновационного развития, необходимо стимулирование инновационного производства, особенно производящего высоко- и средне-технологичную продукцию, с целью создания конкурентоспособного продукта, обеспечивающего значительные преимущества для выхода и освоения зарубежных рынков.

#### ЛИТЕРАТУРА.

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. Утв. Постановление Совета Министров Республики Беларусь 26.05.2011 № 669.
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат сборник/ Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 118 с.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат сборник/ Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – 157 с.
4. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2012 году. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 124 с.

**Маслова Г.Г.**, к.э.н., доцент

**Нестерова Н.В.**, к.э.н., доцент

УО «Белорусский государственный экономический университет»,

г. Минск, Республика Беларусь

1222666@tut.by

## ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Беларусь обладает значительным трудовым потенциалом, формирование которого определяется динамикой численности трудоспособного населения. Численность трудовых ресурсов в экономике Республики Беларусь в 2010 г. составляла 6079 тыс. чел., в 2011 г. – 6031 тыс. чел., в 2012 г. – 6057 тыс. чел. В связи с этим в текущей пятилетке обеспечение занятости происходит в условиях ожидаемого уменьшения численности трудовых ресурсов и занятого населения. Количество занятого населения в общественном производстве составляла в 2010 г. – 4666 тыс. чел., в 2011 г. – 4655 тыс. чел., в 2012 г. – 4571 тыс. чел., в январе-июне 2013 г. было занято 4534 тыс. чел. [5,6, с. 143].

Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, на конец июля 2013 г. составила 22,3 тыс. человек, что составило 0,5% от экономически активного населения [5].

Устойчивая тенденция снижения численности занятого населения наблюдалась в промышленности, сельском хозяйстве при увеличении занятых в строительстве и сфере услуг. Сокращение уровня занятости в экономике сопровождалось оптимизацией численности кадрового персонала, ростом производительности труда, ликвидацией устаревших рабочих мест.



В связи с этим, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. указывается, что основным направлением реализации политики занятости являются: повышение эффективности использования трудовых ресурсов и конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда; формирование кадрового потенциала в соответствии с потребностями развития экономики и требованиями нанимателей к качеству рабочей силы; повышение гибкости рынка труда за счет совершенствования системы переподготовки кадров, в том числе и среди безработных (планируется к 2015 г. удержание безработицы в пределах 1,5-2 %); стимулирование занятости на основе создания новых рабочих мест в наукоемких и высокотехнологичных производствах и сфере услуг (предполагается создание более 120 тыс. рабочих мест); создание условий мотивации к высокоэффективному труду и повышение социальной ответственности за результаты своего труда, укрепление трудовой и исполнительской дисциплины; создание системы социального страхования населения от безработицы. В результате решения поставленных в рамках данной Программы задач численность работников в экономике достигнет 4640–4670 тыс. человек в 2015 г. и уровень занятости населения возрастет до 80 % к трудовым ресурсам [3, с. 27].

В этих условиях возрастает роль заработной платы в обеспечении занятости населения. Именно заработная плата остается основным источником доходов населения Республики Беларусь и стимулирует инновационную деятельность субъектов хозяйствования. Оплата труда в структуре доходов населения в 2013 г. составила 64,4%. Среднемесячная заработная плата в Республике Беларусь за июль 2013 г. составила 5450 тыс. руб., что в долларах США составило 616,5 долл. США [2].

Сущность заработной платы проявляется в ее основных функциях: воспроизводственной; стимулирующей; компенсационной и других. На величину заработной платы оказывают влияние национальные особенности качества жизни каждой страны, сформировавшиеся в процессе ее экономического, социального и культурного развития. Существенное воздействие на заработную плату оказывают цены на товары и услуги, в связи с чем различают: номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в 2010 г. составила 1217,3 тыс. руб. (рост в сравнении с 2009 г. – 156%), в 2011 г. – 1899,8 руб. (рост в сравнении с 2010 г. – 156%); в 2012 г. – 3676,1 тыс. руб. (рост в сравнении с 2011 г. – 193%). Реальная заработная плата росла более медленными темпами, так в 2010 г. ее рост в сравнении с 2009 г. составил 115%, в 2011 г. рост в сравнении с 2010 г. – 101,9 %; в 2012 г. рост в сравнении с 2011 г. – 121,5% [4, с. 73].

В соответствии с Трудовым Кодексом оплата труда работников в Республике Беларусь производится на основе часовых и (или) месячных тарифных ставок (окладов), определяемых в коллективном договоре, соглашении или нанимателем, а в организациях, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями, - Правительством Республики Беларусь или уполномоченным им органом. Отнесение выполняемых работ к конкретным тарифным разрядам (должностям) и присвоение работникам соответствующей квалификации осуществляются в порядке, определяемом коллективным договором, соглашением или нанимателем в соответствии с Единым тарифно-квалификационным справочником работ и профессий рабочих, квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и служащих, иными квалификационными справочниками, утвержденными в установленном порядке. Формы, системы и размеры оплаты труда работников, в том числе и дополнительные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, устанавливаются нанимателем на основании коллективного договора, соглашения и трудового договора. Формы, системы и размеры оплаты труда государственных служащих и приравненных к ним лиц устанавливаются законодательством. Формы и системы оплаты труда работников организаций, финансируемых из бюджета и пользующихся государственными дотациями, устанавливаются нанимателем, а размеры оплаты труда - Правительством Республики Беларусь или уполномоченным им органом. Дифференциация размера оплаты труда осуществляется в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников [7, с. 35].

В экономике Республики Беларусь применяются две формы: повременная и сдельная оплата труда с их различными системами. На предприятиях с различной формой собственности получила распространение оплата труда на основе индивидуальных контрактов, предполагающих индивидуальный подход к оплате труда.

В современных условиях особое значение приобретает регулирование заработной платы, которое в Республике Беларусь включает регулирование спроса и предложения на рынке труда, государственное регулирование и коллективно-договорное регулирование оплаты труда.

Государственное регулирование направлено на обеспечение минимального уровня доходов населения, установление минимальной заработной платы, обеспечение правовой основы договорных отношений между работниками и нанимателями; и установление заработной платы на государственных предприятиях и в бюджетных организациях.

Особое место в государственном регулировании занимает установление минимальной заработной платы. Минимальная заработная плата (месячная, почасовая) применяется в сфере трудовых отношений и обеспечивает социальную защиту работников. Она устанавливается Законом Республики Беларусь «Об установлении и порядке повышения размера минимальной заработной платы». Размер минимальной заработной платы является обязательным для всех в качестве нижней границы оплаты труда работников и обязательным для всех нанимателей. Размеры минимальной заработной платы устанавливаются Советом Министров Республики Беларусь, исходя из показателей бюджета Республики Беларусь, уровня занятости, производительности, экономических возможностей республиканского и местных бюджетов, а также нанимателей, сложившихся величин средней заработной платы, компенсаций и других социальных выплат. В соответствии с Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 13 декабря 2012 г. №1144 «Об установлении размера минимальной заработной платы» с 1 января 2013 г. месячная минимальная заработная плата установлена в размере 1395 тыс. руб. и почасовая – 8, 340 тыс. руб. и подлежит индексации [2].

Следует отметить, что в Республике Беларусь осуществляется взаимовыгодное сотрудничество государства, работодателей и работников по вопросам регулирования социально-трудовых отношений.

Система социального партнерства в Республике Беларусь включает в себя трехсторонние консультативные органы, процессы ведения коллективных переговоров и заключения коллективных договоров и соглашений, создание и совершенствование нормативно-правовой базы, проведение консультаций, семинаров, конференций, а также порядок разрешения коллективных трудовых споров. Социально-партнерские отношения в нашей стране строятся на основе следующих основополагающих принципов: равноправие сторон; соблюдение норм трудового права; полномочность принятия обязательств, определяемая наличием письменных документов, подтверждающих полномочность сторон вести коллективные переговоры и подписывать коллективные договоры, соглашения; добровольность принятия обязательств. Учет реальных возможностей принятия на себя обязательств; обязанность выполнения принятых на себя обязательств и ответственность за их невыполнение; отказ от односторонних действий, нарушающих договоренность; взаимное информирование сторон переговоров об изменении ситуации.

В настоящее время в Республике Беларусь действуют отраслевые и местные советы по трудовым и социальным вопросам (всего их 18 и 272 соответственно) [1, с. 38].

Социальное партнерство на уровне организаций имеет основной целью принятие сторонами дополнительных обязательств и социальных гарантий, закрепленных в коллективных договорах. В республике на сегодняшний день профсоюзными организациями заключено 17469 коллективных договоров. Через них гарантии и льготы распространяются на 4 млн граждан Беларуси.

Таким образом, для реализации социального партнерства в Республике Беларусь выстроена четкая система коллективно-договорного регулирования трудовых отношений.

Коллективно-договорное регулирование направлено на обеспечение единства меры труда работника и его оплаты. Коллективные договоры, заключенные между организацией и профсоюзной организацией, представляющей интересы работников, является юридической формой регулирования трудовых отношений. В коллективный договор включаются взаимные обязательства нанимателей и работников по вопросам тарификации работников, повышении ставки 1-го разряда, применяемые доплаты, премии, условиях их установления и механизма повышения заработной платы.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг., поступательный рост заработной платы будет обеспечен путем: предоставления широких прав субъектам хозяйствования в выборе форм и систем заработной платы; установления прямой зависимости повышения заработной платы от показателей эффективности производства, качества и производительности труда; создания экономических предпосылок для легализации всех трудовых доходов; роста доходов от самозанятости и предпринимательской деятельности [3, с. 26-27].

Государственная политика регулирования оплаты труда направлена на создание условий и возможности трудоспособным гражданам зарабатывать средства для удовлетворения своих потребностей и обеспечить рост уровня жизни за счет собственно заработанных средств. Заработная плата будет формироваться с учетом того, что благополучие граждан должно зависеть от их личного трудового вклада, квалификации и предприимчивости.

В современных условиях заработная плата должна в полной мере выполнять свою стимулирующую функцию. Наиболее актуальным становится повышение мотивационного потенциала заработной платы и увязка механизма ее роста с результатами труда.

Мотивация труда будет базироваться на создании новых гибких систем оплаты труда, внедрении прогрессивных видов премирования во взаимосвязке с показателями производительности труда и качества продукции, личным вкладом каждого работника в повышение эффективности деятельности организаций [3, с. 28].

Необходимость исключения излишнего регулирования заработной платы определена положениями Директивы Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности». В целях реализации основных положений п. 7. Директивы № 4 был принят Указ Президента Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. №181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования оплаты труда». Главной особенностью этого Указа является придание рекомендательного характера применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь. Субъектам предпринимательской деятельности Республики Беларусь с 1 июля 2011 г. предоставляется право самостоятельно принимать решение о выборе любой системы оплаты труда [8, 9].

В связи с этим, в Республике Беларусь было принято Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь № 104 от 21.10.2011 г., которое рекомендует использовать гибкие системы оплаты труда в коммерческих организациях всех форм собственности самостоятельно в коллективных договорах, положениях, иных локальных нормативных правовых актах, трудовых договорах (контрактах) определяют формы, системы и оплату труда работников, в том числе тарификацию, выплаты стимулирующего и компенсирующего характера (премии, надбавки, доплаты и другие выплаты). Система оплаты труда работников разрабатывается с учетом специфики и видов деятельности организации (индивидуального предпринимателя), его структурных подразделений, особенностей трудовых и производственных процессов, организационной структуры, численности работников, других факторов. Они должны способствовать заинтересованности, как конкретного работника, так и коллектива работников в конечных результатах деятельности предприятия [10].

На основе сдельной и повременной форм оплаты труда для работников могут применяться прямая сдельная, сдельно-премиальная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная, простая повременная и повременно-премиальная системы оплаты труда. Кроме того, организация оплаты труда может быть основана на следующих разновидностях гибких систем оплаты труда: система оплаты труда на основе тарифной сетки, разработанной в организации; система оплаты труда на основе комиссионной системы; система оплаты труда на основе «плавающих» окладов; система оплаты труда на основе грейдов.

В современных условиях особое значение приобретает система оплаты труда на основе грейдов. Это система строится на расположении всех (отдельных) профессий и должностей работников организации по соответствующим грейдам

в зависимости от сложности и напряженности труда, его условий, уровня квалификации работников. При этой системе оценивается значимость профессии рабочего (должности служащего) для организации, которая, как правило, измеряется в баллах. С этой целью могут использоваться различные критерии оценки профессий рабочих (должностей служащих). Каждый из критериев оценивается определенным количеством баллов. Шкала всех оценок разбивается на ряд интервалов, которые называются грейдами. Общая сумма полученных по всем критериям баллов определяет положение (ранг) конкретной профессии рабочего (должности служащего) в структуре организации. В зависимости от полученного количества баллов конкретная профессия (должность) попадает в тот или иной интервал, т.е. относится к определенному грейду. Для каждого грейда устанавливается диапазон размеров оплаты труда.

Система грейдов позволит материально заинтересовать работников в повышении производительности труда, максимально учитывать сложность выполняемых работ, уровень квалификации, эффективность, а также вклад каждого работника в общие результаты деятельности, его предприимчивость, творческий подход.

Таким образом, в экономике Республики Беларусь формируется новый механизм оплаты труда, который сочетает в себе многоуровневую коллективно-договорную систему в сфере трудовых отношений и централизованное регулирование заработной платы. При этом возрастает значение социального партнерства в урегулировании разногласий между работниками и нанимателями, налаживании взаимоотношений между субъектами на основе принципа социального равенства.

Повышение стимулирующей роли оплаты труда предполагает использование гибких систем, которые позволяют стимулировать высокопроизводительный и эффективный труд, мобильно реагировать на изменения, происходящие как в экономике, так и на рынке труда, а также осуществлять максимальный учет вклада каждого работника.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бубен, А. Социальное партнерство как регулятор трудовых отношений / А. Бубен // Финансы, учет, аудит. – 2011. – № 10. – С. 38-40.
2. Динамика изменения средней зарплаты в Беларуси с 2004 по 2013 годы. – 2013. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://mojazarplata.by/main/srednjaja-zarplata/dinamika-izmenenija-srednej-zarplaty-v-Belarusi-za-2004-2010-tablicy#-1-2>. – Дата доступа: 03.09.2013.
3. «Об утверждении рекомендаций по применению гибких систем оплаты труда в коммерческих организациях». Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь № 104 от 21.10.2011. //Консультант плюс: Беларусь [электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Нац.центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа: 11.03.2014.
4. «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования оплаты труда». Указ Президента Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. № 181 //Консультант плюс: Беларусь [электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа: 11.03.2014.
5. «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности». Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 № 4. //Консультант плюс: Беларусь [электронный ресурс] / ООО «Юрспектр», Нац.центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа: 11.03.2014.
6. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. – Минск, 2011. – 112 с.
7. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь, Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 323 с.
8. Социально-экономическое положение Республики Беларусь в январе-июне 2013 г. – 2013. – [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2013\\_6.php](http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2013_6.php). – Дата доступа: 03.09.2013.
9. Статистический ежегодник Республики Беларусь, Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – 715 с.
10. Трудовой кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп. по состоянию на 28 янв. 2013 г. – Минск: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2013. – 256 с.

**Морозова Н.Н.**, к.э.н., доцент

Академия управления при Президенте Республики Беларусь  
г. Минск, morozova7373@mail.ru

### РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА КАК КРИТЕРИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Процессы трансформации, протекающие в белорусской экономике, оказывают серьезное влияние на систему экономических интересов субъектов хозяйствования и направления их взаимосвязей. Особенную значимость приобретают экономические интересы наемного работника, а также вопросы эффективности их реализации, так как именно они, определяют судьбу экономики посредством влияния на экономическое поведение человека. Не реализова своего экономического интереса, наемный работник не может полностью самоутвердиться. Его экономический интерес многогранен, поскольку работник одновременно выступает собственником рабочей силы, членом трудового коллектива и общества. В структуре экономического интереса наемного работника ключевое место занимает уровень дохода, значительную часть которого составляет заработная

плата, выступающая основной формой вознаграждения за труд. Так удельный вес оплаты труда и трансфертов населению (пенсии, пособия, стипендии и др.) в общем объеме денежных доходов населения в 2013 г. составил 85%, при этом на заработную плату приходилось 64,2% [1, с. 19]. В основе определения размера оплаты труда должно лежать объективное условие – реально существующая стоимость воспроизводства наемного работника и его членов семьи. Оплата труда – это часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода, зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющую между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала. Иначе говоря, заработная плата является вознаграждением, которое работодатель обязан выплачивать работнику в соответствии с условиями трудового договора и требованиями трудового законодательства. Развитие и оптимизация системы оплаты труда на предприятии позволяет усилить мотивацию работников, увеличить производительность труда, и в то же время поддерживать уровень жизни работников на достойном уровне. Заработная плата занимает центральное место среди мотивов и стимулов труда, поэтому при умелом сочетании различных способов побуждения к качественному, высокопроизводительному труду избранный мотивационный механизм позволит разрешать возможные противоречия между работником и работодателем, стабилизирует баланс их интересов и будет способствовать достижению целей организации. Все это и определяет актуальность темы исследования.

В экономической литературе проблема заработной платы освещена довольно широко. Есть традиционно сложившиеся концепции заработной платы, подробно изложенные в трудах таких авторов, как М. Фридман, Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, К. Р. Макконелл, С. Л. Брю, П. А. Самуэльсон. Проблема экономических интересов и материального стимулирования достаточно активно обсуждалась советскими учеными-экономистами до начала 1990-х годов. Среди фундаментальных исследований этого периода выделяются работы Л.И. Абалкина, Р. Мазитовой, В.В. Радаева, предметом исследования которых являлись экономические интересы в социалистическом обществе. Акцент на взаимосвязь экономических интересов и заработной платы сделан в современных трудах В.И. Белкина, Н.А. Волгина, Р.С. Капелюшника, Е.Е. Николаевой, Л.С. Боровик, С. В.Шевченко и пр.

В настоящее время политика в области оплаты труда, социальная поддержка и защита работников возложены непосредственно на предприятия, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размер оплаты труда, материального стимулирования его результатов. Заработная плата имеет большое значение, как для работника, так и для работодателя. Для работника оплата труда – это основной источник его доходов, средство воспроизводства его рабочей силы, повышения уровня благосостояния. Для работодателя заработная плата работников представляет затрачиваемые им средства на привлечение по найму рабочей силы (одна из основных статей издержек на рабочую силу и себестоимости). С одной стороны, работодатель заинтересован в снижении удельных затрат рабочей силы на единицу продукции, с другой – в повышении ее качества и значит способен увеличивать расходы на ее содержание, если это будет способствовать увеличению прибыли предприятия. Уровень оплаты труда влияет на поведение работника и работодателя в условиях неравномерного спроса и предложения на рабочую силу в пространстве и во времени, что предполагает необходимость регулирования этих отношений на основе реализации функций и механизма оплаты труда. Итак, под заработной платой в современной экономической литературе понимается ряд трактовок: цена, выплачиваемая за единицу затрат труда наемного работника; часть национального дохода, выраженная в денежной форме и распределенная по количеству и качеству труда, затраченного каждым работником, и поступающая в их личное потребление; денежная компенсация, которую работник получает в обмен за свой труд. В экономической теории заработная плата определяется как цена, выплачиваемая за использование труда, при этом труд рассматривается как широкое понятие и включает оплату труда рабочих самых разных профессий, специалистов всех профилей. Различают денежную, или номинальную, и реальную заработную плату, причем она имеет тенденцию к дифференциации по различным видам деятельности, странам, регионам и отдельным работникам (мужчинам, женщинам). По-прежнему, низким остается уровень оплаты, работников образования, здравоохранения, культуры, сельского хозяйства и значительно выше среднего в финансовой сфере (рис. 1).



Рис. 1 Номинальная начисленная средняя заработная плата работников Республики Беларусь по отдельным видам экономической деятельности в январе 2014 г., тыс. руб. [2].

В экономике развитых стран в длительном периоде прослеживается тесная взаимосвязь между реальной почасовой заработной платой и выпуском продукции за час. Реальный доход на одного рабочего может расти такими темпами, что и объем производства на одного рабочего (например, спрос на труд в США высок потому, что он высокопродуктивен), однако рост предложения труда может снижать общий уровень заработной платы. С другой стороны, растущая производительность труда может вести к относительному сокращению спроса на труд, когда повышение предложения труда превалирует над возрастанием спроса на труд. Вместе с тем размер заработной платы в рыночных условиях определяется качеством труда, квалификацией, профессиональной подготовкой работника, опытом его работы. Высокое качество должно быть стимулировано, несмотря на то, что потребительская стоимость может снижаться и происходит это вследствие: если качество труда в процессе производства продукции оказалось низким, и созданный продукт не отвечает по своим характеристикам установленным на него стандартам; если товар морально устаревает, и на смену ему приходит новый, наиболее полно удовлетворяющий запросы потребителей; если продукт как результат целесообразной деятельности человека не пользуется спросом из-за отсутствия в нем необходимых потребительских свойств [3, с. 124]. Весьма важно добиться чтобы уровень оплат труда приближался к уровню необходимых затрат на воспроизводство рабочей силы и потому уровень зарплаты должен быть не менее 40 % в ВВП [3, с. 145]. Регулирование заработной платы в условиях рыночной экономики представляет собой сочетание и взаимодействие трех звеньев: государственного вмешательства, коллективно-договорного регулирования, осуществляемого предпринимательскими профсоюзными организациями, и рынка труда, подчиненного действию закона стоимости. Роль государства в процессе установления и регулирования заработной платы более социальная, чем экономическая, а характер государственного воздействия – скорее косвенный, чем прямой. Главная функция государства – обеспечение гарантированного минимума доходов населения. Для этого оно с помощью соответствующих актов может устанавливать минимальную заработную плату, обязывать предпринимателей корректировать оплату труда в связи с ростом цен, проводить определенную налоговую политику. Минимальные показатели в феврале 2014 г. следующие: размер минимальной заработной платы составил Br руб. 1660000 (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14 декабря 2013 г. № 1076); Бюджет прожиточного минимума в среднем на душу населения Br руб. 1128070; Минимальный потребительский бюджет на одного члена семьи из четырех человек – Br руб. 1780680. Минимальные потребительские бюджеты устанавливаются ежеквартально постановлением Министерства труда и социальной защиты в ценах последнего месяца квартала для шести социально-демографических групп и двух семей разного состава. МПБ применяется как социальный норматив для прогнозирования изменений уровня жизни населения, усиления социальной поддержки нуждающихся граждан, обоснования минимальных размеров государственных социальных гарантий. Минимальная заработная плата – это гарантированный минимум заработной платы, устанавливаемый государством в законодательном порядке, ниже которого не может оплачиваться труд рабочих и служащих. Официально установленные гарантированные общенациональные минимумы или ставки заработной платы имеются в США, Канаде, Франции, Нидерландах, Люксембурге, Испании и Португалии. Хотя их нет в Германии, Италии, Великобритании и Японии, но фактически они устанавливаются в коллективных договорах, в основном в промышленности. Таким образом, государственное регулирование оплаты труда имеет место в любом государстве независимо от социального строя.

С принятием Директивы Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» и Указа Президента Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда» коренным образом изменился механизм регулирования оплаты труда в реальном секторе экономики [4]. Была определена необходимость исключения излишнего регулирования рынка труда путем перехода от обязательного применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь к её рекомендательному характеру. Для субъектов предпринимательской деятельности в области оплаты труда были сняты практически все административные барьеры и ограничения, предоставлены широкие права и возможности в применении различных систем оплаты труда, в том числе и с использованием зарубежного опыта. В связи с этим Министерством пересмотрена практически вся нормативная правовая база, регулирующая оплату труда в реальном секторе экономики. В связи с либерализацией оплаты труда и расширением прав нанимателей в установлении гибких систем оплаты труда значительно возрастает ответственность специалистов, занятых вопросами организации оплаты труда. В этих целях Министерством в 2012 г. принят ряд Рекомендаций, призванных оказывать методическую помощь руководителям и специалистам коммерческих организаций при проведении ими работы по совершенствованию действующих и внедрению новых систем оплаты труда, которые носят межотраслевой характер и могут использоваться указанными организациями независимо от формы собственности и осуществляемых видов экономической деятельности. К ним относят: о моральном и материальном стимулировании работников за экономию и рациональное использование топливно-энергетических и материальных ресурсов (постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 22 февраля 2012 г. № 27/13); по премированию работников коммерческих организаций по результатам финансово-хозяйственной деятельности (постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 28 февраля 2012 г. № 29); по созданию системы материального и морального стимулирования за выпуск продукции, пользующейся спросом на внешних рынках (постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 28 февраля 2012 г. № 30); по применению коллективных систем оплаты труда (постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 2 мая 2012 г. № 56); по построению систем оплаты труда на основе оценки сложности труда и грейдингования (постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 25 февраля 2013 г. № 20) [5]. Все эти мероприятия являются критерием для роста мотивационной составляющей работников.

Как известно, заработная плата выполняет несколько функций: воспроизводственная, заключающаяся в обеспечении возможности воспроизводства рабочей силы; стимулирующая или мотивационная, направленная на повышение заинтересованности в развитии производства; социальная, способствующая реализации принципа социальной справедливости; учетно-производственная, характеризующая меру участия живого труда в процессе образования цены продукта, его долю в совокупных издержках производства. Значительным противоречием функций является то, что одни из них ведут к дифференциации зарплат, другие, наоборот, к их выравниванию и чем сильнее выравнивание, тем слабее дифференциация, тем слабее стимулирующее воздействие заработной платы. При регулировании заработной платы необходимо умело использовать объективное единство и противоположность ее функций, своевременно усиливать одни или ослаблять другие, чтобы организация заработной платы отвечала ее объективному содержанию и особенностям развития общества. Умелое использование стимулирующей функции превращает заработную плату в один из важнейших рычагов повышения результативности производства и экономического роста. Заработная плата зависит от условий производства, от рыночной конъюнктуры, от состояния экономики в тот или иной период времени. Различия в заработной плате определяются, прежде всего, уровнем развития производства. В индустриально развитых странах высокий уровень заработной платы обусловлен достижениями в области производства и производительности труда.

Мотивация труда относится к числу проблем, решению которых в мировой практике всегда уделялось большое внимание. Отечественные теория и практика мотивации труда, как правило, сводятся к оплате труда, основанной на фиксированных тарифных ставках и должностных окладах, и не всегда являются эффективными. Поэтому при формировании систем мотивации труда на предприятиях, особенно крупных, необходимо использовать уже накопленный мировой практикой опыт. Из всего разнообразия моделей систем мотивации труда в рыночной экономике большинства промышленно развитых стран можно выделить как наиболее характерные японскую, американскую, французскую, английскую, немецкую, шведскую модели. Проанализировав приведенные системы оплаты труда можно сделать вывод о том, что наиболее распространенной в современных условиях является повременная форма оплаты труда, дополненная премированием по различным основаниям, а также различные гибкие системы оплаты труда, основанные на стимулировании работников посредством участия в прибылях компаний (как правило, путем приобретения акций). Применение премии призвано обеспечивать оперативную реакцию на изменение индивидуальной результативности труда, при этом необходимо учитывать следующие психологические тенденции: чем выше ценность и регулярность вознаграждения, тем выше эффективность работников; эффективность труда наемных работников при несвоевременном вознаграждении ниже; если высокие трудовые показатели со временем перестают вознаграждаться, то эффективность труда работника снижается. Размер премии должен всегда быть дифференцирован для работников, оказывающих разное влияние на эффективность деятельности организации и добивающихся разнообразного уровня личной результативности. Применение сдельной формы оплаты труда в чистом виде используется лишь в странах СНГ. Очень важно, чтобы организация не несла ненужных расходов, и при этом люди чувствовали, что их труд оплачивается справедливо. Для этого в любой организации проводится разработка системы мотивации с использованием различных видов вознаграждения: оклад, доплата, премия, бонус и пр. Каждый из них имеет свое предназначение: одни нацелены на стимулирование операционной деятельности; другие - на удержание персонала; третьи - на достижение стратегических целей. Уметь сочетать различные виды оплаты труда - значит управлять эффективностью работы сотрудников и, соответственно, повышать эффективность работы предприятия в целом.

Итак, мотивационный механизм должен включать: материальную составляющую – заработная плата (постоянная часть, переменная часть, система вознаграждений); нематериальную составляющую - возможности продвижения по карьерной лестнице, непрерывность обучения, инициативность, уверенность в стабильности места работы, соответствие работы способностям, ориентация на престиж и уважение в коллективе, удовлетворение от хорошо выполненной интересной работы, занятие любимым делом. Будучи основным источником дохода работников, заработная плата, являясь формой вознаграждения за труд и формой их материального стимулирования, должна быть направлена на вознаграждение работников за выполненную работу и на мотивацию для достижения желаемого уровня производительности. Поэтому правильная организация заработной платы будет непосредственно влиять на темпы роста производительности труда, стимулировать повышение квалификации трудящихся, а оплата, являясь традиционным фактором мотивации труда, оказывать доминирующее влияние на производительность.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Беларусь в цифрах: стат. справ. / Национальный статистический комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – 76 с.
2. Морозова, Н.Н. Механизм функционирования аграрного рынка труда: Монография. – Могилев: МГУ им. А.А. Кулешова, 2003. – 164 с.
3. О начисленной средней заработной плате работников Республики Беларусь в январе 2014 г. [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/salary.php>
4. О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда : Указ Президента Респ. Беларусь , 10 мая 2011 г., № 181 // Консультант Плюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Мн., 2011.
5. Оплата труда [Электронный ресурс] / Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь– Минск, 2014. – Режим доступа: [http://mintrud.gov.by/ru/new\\_url\\_358565190](http://mintrud.gov.by/ru/new_url_358565190).

Новикова Л.Н., к.э.н., доцент  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
ket@bseu.by

## ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В современных условиях основой устойчивого экономического роста любой экономической системы выступает активная инновационная деятельность, обеспечивающая высокий уровень ее конкурентоспособности на мировом рынке.

Рынок не в состоянии обеспечить интенсивное инновационное развитие в силу ряда причин: успех радикальных изменений зависит от качества общественных благ (науки и образования), производство которых не связано с коммерческими эффектами; инновационно-технологический сектор малочувствителен к краткосрочным рыночным сигналам, для его развития требуются средне- и долгосрочные стимулы; высокий уровень расходов и повышенный риск продвижения инновации могут подавлять стимулы к инновациям у участников рынка.

Все это обуславливает необходимость активного участия государства в качестве надрыночного института, проявляющегося в форме разработки и реализации инновационной политики, создающей благоприятную среду для инновационного развития,

Инновационную политику можно определить как политику, направленную на разработку, продвижение и обеспечение инноваций.

Разработка оптимальной инновационной политики имеет особое значение для Республики Беларусь, поскольку в начале 1990-х годов в стране был объявлен стратегический курс на построение экономики, основанной на науке и технологиях. Основной целью государственной политики в области развития науки и технологий является переход на инновационный путь развития страны, обеспечение конкурентоспособности отечественных научных исследований и разработок, ускорение их использования в интересах развития экономики, человека и окружающей среды. На основе Национальной стратегии устойчивого развития до 2020 года, Технологического прогноза на 2006-2025 годы была разработана Концепция Национальной инновационной системы (одобрена Комитетом по научно-технической политике при Совете Министров 8 июня 2006 г.). В настоящее время реализуется Государственная программа инновационного развития на 2011–2015 гг. Целью инновационного развития в 2011–2015 годах является формирование новой технологической базы, обеспечивающей высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики на внешних рынках.

В основе формирования инновационной политики Республики Беларусь лежат такие принципы как: свобода научно-го и технического творчества; защита интеллектуальной собственности; направленность инновационной деятельности на достижение приоритетов социально-экономического развития страны; обеспечение эффективного взаимодействия компонентов национальной инновационной системы; стимулирование субъектов национальной экономики к активной инновационной деятельности; государственное инвестирование в инновационные проекты на конкурсной основе; обеспечение оптимального сочетания государственного регулирования инновационной деятельности и рыночных механизмов ее развития; развитие международного сотрудничества в инновационной сфере.

Инновационная политика, прежде всего, должна обеспечить законодательную базу инновационной деятельности. В республике уделяется значительное внимание данной сфере, о чем свидетельствуют принятые в последние годы нормативно-правовые акты, регулирующие научно-техническую и инновационную деятельность. Одними из важнейших являются закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» от 10 июня 2012 г., Указ Президента Республики Беларусь от 7 августа 2012 г. №357 «О порядке формирования и использования средств инновационных фондов», Указ Президента Республики Беларусь от 20 мая 2013г. №229 «О некоторых мерах по стимулированию реализации инновационных проектов» и др.. Учитывая многочисленность и разноплановость нормативно-правовых актов, необходима полная, научно-обоснованная кодификация национального законодательства об инновационной деятельности посредством принятия нового Инновационного кодекса Республике Беларусь. Это позволит достичь более высокой и четкой степени упорядоченности правовых норм в инвестиционной сфере, даст возможность избежать противоречий, позволит субъектам хозяйствования свободнее ориентироваться в законодательстве.

В нормативно-правовом регулировании инновационной деятельности основной упор делается на научно-технологические инновации. Данный вид инноваций не только представляется наиболее приоритетным для Беларуси, но и фактически отождествляется с инновационной деятельностью в широком понимании. Вместе с тем, по мнению ряда экономистов, все больше значение приобретают сервисные, организационные и институциональные инновации.

Важнейшей задачей инновационной политики является содействие развитию инновационной инфраструктуры. В настоящее время в Республике Беларусь она представлена более чем 80 организациями, оказывающими консалтинговую, информационную и организационную поддержку в области инноваций. В Беларуси действует ряд научно-технологических парков. Только за 2011 год и первую половину 2012 года было зарегистрировано четыре новых технопарка. Однако доля продукции технопарков в общем объеме производства инновационной продукции является незначительной, что свидетельствует о необходимости повышения эффективности их деятельности.

Значительное влияние на активизацию инновационной деятельности в стране оказывают Белорусский банк развития и Белорусский инновационный фонд. Только в 2012 г. инновационным фондом было начато финансирование двух венчурных проектов.

В Национальной академии наук создана собственная сеть организаций–посредников, представленная ассоциацией Академгородок (20 членов), Инновационным центром Института технологий металлообработки (г. Могилев) и 32 научно–технологическими и предпринимательскими структурами.

Однако инфраструктура инновационной экономики формируется в основном в Минске и крупных областных центрах, что снижает эффективность реализации региональных научно–технических программ.

В стране не создана система венчурного финансирования, нет банков, которые специализировались бы на финансировании инновационной деятельности, отсутствуют патентные суды, деятельность которых направлена на защиту интеллектуальной собственности.

Одним из основных направлений инновационной политики является стимулирование инновационной деятельности. Государство осуществляет его в различных формах: финансирует инновационные проекты за счет бюджетных средств, предоставляет права пользования госимуществом для осуществления инновационной деятельности, осуществляет закупки товаров (услуг) в инновационной сфере и иных формах, в том числе путем предоставления налоговых льгот. В Налоговом кодексе Республики Беларусь закреплены новые налоговые льготы для инновационных организаций, которые начали действовать с 1 января 2012 г. Льготы по налогу на прибыль, пониженная ставка 10% прибыли организаций, полученной от реализации товаров собственного производства, которые являются высокотехнологичными; освобождение от налога на недвижимость, для производителей лазерно–оптической техники ставка налога на прибыль –10%.

Увеличению масштабов инновационной деятельности в республике могло бы способствовать значительное расширение базовых условий для снижения организациям, занимающимся инновациями, ставки налога на прибыль. Сегодня они сводятся к реализации инновационной продукции собственного производства. Вместе с тем представляется важным предусмотреть в качестве базовых условий внедрение и использование хозяйствующими субъектами инновационных технологических процессов, осуществление ими организационных и управленческих нововведений, направленных на повышение эффективности своего функционирования.

Целесообразно при предоставлении налоговых льгот использовать дифференцированный подход к организациям–инноваторам: величина налоговой льготы должна соответствовать степени новизны, реализуемой инновации. Конечно, такой подход к льготированию потребует создания государственного органа, который будет проводить соответствующую экспертизу инноваций, разработку критериев оценки революционности инноваций.

Налог на недвижимость в настоящее время не стимулирует инновационную активность организаций (за исключением производителей лазерно–оптической техники). Он не побуждает их к использованию принципиально нового оборудования, которое достаточно дорого, не стимулирует к замене оборудования, срок службы которого закончился, новым.

Возможно, положение изменится, если организации, использующие инновационное оборудование, будут в течение определенного ряда лет освобождаться от уплаты налога на недвижимость. Льготы могут быть дифференцированы в зависимости от того, является ли оборудование на момент его использования новым в масштабах мировой экономики или масштабах республики.

Как показали исследования западных экономистов, одним из основных факторов, определяющих темп диффузии инноваций, является уровень образования управляющих, что делает организацию подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в сфере инновационной деятельности особо значимым элементом инновационной политики. Недостаточно высокий уровень профессиональной подготовки, отсутствие у руководителей знаний в области маркетинга, менеджмента сказывается на инновационной активности субъектов национальной экономики.

Однако нынешняя система подготовки научных кадров высшей квалификации не в полной мере отвечает современным требованиям. Основная их часть готовится для фундаментальной науки и высшей школы, что снижает возможности полноценного кадрового обеспечения высокотехнологичных производств, особенно в регионах.

Усугубляет положение интеллектуальная миграция в республике. В данной сфере наблюдается такая неблагоприятная тенденция как омоложение научной эмиграции. Большинство опытных ученых и преподавателей со стажем выехали за рубеж в конце прошлого века, когда ощущалась особенная нехватка финансирования и сокращение рабочих мест. В настоящее время растет поддержка науки и образования со стороны государства, особенно это касается остепененных сотрудников со стажем. Но талантливым выпускникам ВУЗов и аспирантам в первые годы научной и преподавательской деятельности приходится нелегко и в плане финансовой обеспеченности, и в плане поддержки самостоятельных научных исследований. В то же время многие частные западные фонды заинтересованы в привлечении талантливой молодежи в свои страны.

Эмиграции научных работников должна быть противопоставлена определенная система механизмов, стимулирующих работу на родине и возвращение из–за рубежа. Особое внимание при этом должно быть уделено «группам риска»: молодым ученым и аспирантам, проходящим стажировку или обучающимся в зарубежных научных центрах, а также работающим по контрактам ученым среднего возраста, являющимся носителями значительной интеллектуальной собственности». В первую очередь следует обратить внимание на обеспеченность жильем. Именно быстрая возможность строительства жилья по доступным ценам может способствовать привлечению молодежи в научную среду.

Рассмотренные аспекты инновационной политики показывают, что в современных условиях она превращается в один из стержневых элементов всей системы государственного регулирования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Касымова, Н. Концепции инновационного кадрового менеджмента / Н. Касымова // МЭ и МО. – 2013. – №3. – С. 62– 67.



2. Кочетков, Г.Б. Проблема инноваций в экономике США / Г.Б. Кочетков // США, Канада. Экономика – политика – культура. – 2009. – №4. – С. 31–44.
3. Силкина, Е.В. Зарубежный опыт государственного регулирования инновационной деятельности / Е.В. Силкина // Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы». – Минск: ГУ «БелИСА», 2006. – С. 56–59.
2. Степаненко, Д.М. Функционирование инновационной инфраструктуры в Республике Беларусь / Д.М. Степаненко // Банковский вестник. – 2009. – №4. – С. 36–41.

**Обухова И.И.**, к.э.н., доцент

**Горун Е.В.**

УО «Брестский государственный технический университет»,

г. Брест, Республика Беларусь

iobuhova@yandex.ru

## ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА В БЕЛАРУСИ

Одной из важнейших Государственных целевых программ инновационного этапа белорусской экономики является «Программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы». Принятие данной Программы свидетельствует о большом внимании со стороны институтов государственной власти к туристической отрасли, которая имеет как экономическое, так и социальное значение в современном мире.

Создание условий для повышения уровня и качества жизни человека, всестороннего развития личности и обеспечения физического здоровья нации – главный приоритет институционального управления социально-ориентированной рыночной экономикой в Республике Беларусь. И развитие туризма в значительной степени способствует его реализации. Сегодня туристический бизнес служит источником значительных доходов государства и экономических субъектов, способом межнационального общения граждан, получения новых знаний о своей стране и других государствах, налаживания деловых контактов и, в конечном счете, инструментом укрепления дружбы между народами.

Влияние государства в сфере стимулирования активности субъектов на рынке туристических услуг (РТУ) в настоящее время определяется не только участием бюджета в финансировании развития туристической инфраструктуры, но и поддержкой инновационных проектов, позволяющих активизировать экспортный сегмент рынка. Однако, как показали результаты нашего исследования, эффективность институциональных воздействий на эту сферу экономики в Беларуси пока невелика, и одной из причин этого являются недоработки в нормативно-правовом обеспечении и фактическое отсутствие методических инструментов регулирования туристических потоков.

Согласно определению ООН, туризм представляет собой миграции населения, не связанные с переменой места жительства, сопровождаемые перемещением денежных потоков как внутри страны (внутренний туризм), так и из других стран (экспорт туристических услуг) или в другие страны (импорт туруслуг). Туристический рынок рассматривается как особая сфера экономических отношений между потребителями услуг – туристами, и производителями услуг – туристическими организациями разного профиля, а механизм его регулирования основан на сочетании рыночных рычагов и правовых инструментов. В Законе Республики Беларусь от 25 ноября 1999 года № 326-З «О туризме» дается следующее определение потребителям туруслуг: туристом считается физическое лицо, совершающее туристическое путешествие на период более 24 часов или осуществляющее не менее одной ночевки в стране временного пребывания.

Однако в данном определении не рассматриваются экономические параметры туризма, которые позволяют отличить его от понятий «миграция населения» и «миграция труда». Поэтому законодательную формулировку необходимо дополнить такими критериями, как предельный срок пребывания в другом месте, который не должен быть больше 1 года, а также неосуществление туристом оплачиваемой деятельности в посещаемом месте.

Особенно важно учитывать эти критерии, изучая ситуацию на внешнем туристическом рынке, так как соотношение между экспортом и импортом туруслуг оказывает значительное влияние на состояние платежного баланса, характеризующего валютные потоки страны. В платежном балансе Республики Беларусь экономические результаты туристической деятельности отражаются в статье «Поездки», которая включает в себя услуги гостиниц, ресторанов, местного транспорта, а также услуги связи, и других объектов туристской инфраструктуры, обслуживающих РТУ.

Рынок туристических услуг является особым сегментом рыночной экономики, на котором осуществляется кругооборот туристского продукта в обмен на денежные потоки между субъектами рынка. Специфика РТУ состоит в том, что реализация товара на нем происходит как в неявной, условной форме (туристические путевки), так и в явной форме конкретных услуг, оказываемых туристам. Причем туристические путевки продают турфирмы или их агенты, а сами услуги туристам предлагают различные объекты инфраструктуры внутреннего или внешнего РТУ. Это значительно усложняет управление финансовыми отношениями на данном сегменте рынка и, в определенной степени, вызывает разбалансированность туристского кругооборота.

Туристский кругооборот – это система экономических и юридических (гражданско-правовых) отношений, возникающих между туристом и турфирмой, и показывающих направления движения туристских потоков, инвестиций в развитие туризма и денежных поступлений в бюджет от доходов туристской деятельности [1]. Схема туристского кругооборота и субъекты рынка туруслуг показаны на рисунке 1.

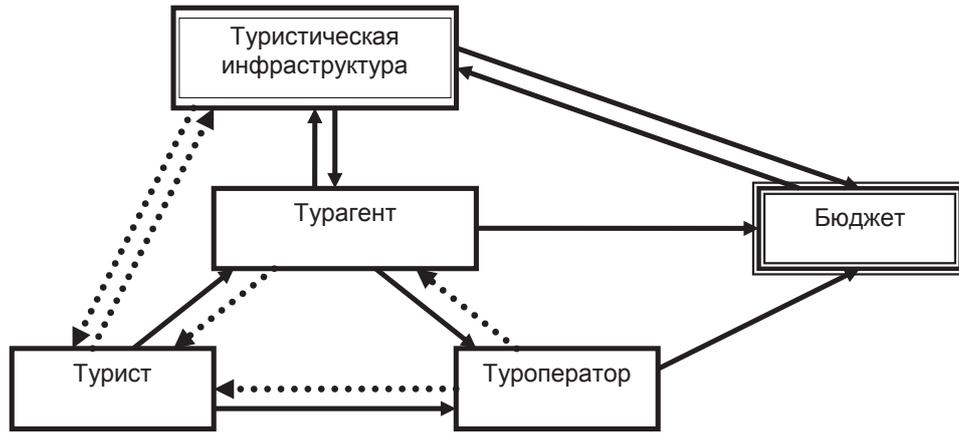


Рисунок 1. Туристический кругооборот

На схеме сплошными стрелками показано движение денежных потоков, пунктиром – движение потоков туристического продукта в неявной (путевки) и явной формах (туристические услуги). Данная схема применима как к импорту, так и к экспорту туристических услуг, развитие которого весьма актуально для Республики Беларусь.

Выполненный нами анализ сальдо статьи «Поездки» платежного баланса показал, что в период с 2007 по 2011 год расходы по импорту услуг значительно превышали доходы по экспорту, хотя с каждым годом, благодаря ряду мер, направленных на стимулирование экспортной деятельности в данной сфере, отрицательное сальдо уменьшается.

Так, в 2011 году по сравнению с 2008 годом оно уменьшилось в 3.7 раза и составило 95,5 млн. USD, что свидетельствует о некоторой активизации въездного туризма в Республику Беларусь. Тем не менее, удельный вес экспорта услуг в торговом балансе в 2011 году равнялся всего 1% (таблица 1), а в расчете на одного жителя Беларуси - 48.5 USD. В то же время в большинстве европейских стран доля экспорта туруслуг превышает 10 %, в среднем на одного жителя здесь приходится более 750 USD. По данным Всемирной туристской организации, в настоящее время на туристические услуги приходится около 10% совокупного мирового продукта, а к 2020 году прогнозируется пятикратный рост этого показателя [1].

Таблица 1. Доля экспорта туристических услуг в совокупном экспорте торгового баланса в 2011 году.

Страна	Доля экспорта туруслуг, %	Страна	Доля экспорта туруслуг, %
Кипр	23.7	Украина	4.8
Греция	21.7	Литва	4.2
Испания	13.2	Россия	2.0
Болгария	11.3	Беларусь	1.0

На рисунке 2 наглядно представлено соотношение между въездным и выездным туризмом за 2008 – 2011 годы. Из графика видно, что число белорусских граждан, выезжающих за рубеж в туристические поездки, хоть и медленно, но все-таки увеличивается почти на 7% в год (среднегодовой темп роста равен 106.8%). Однако ситуация с иностранными туристами, приезжающими в Беларусь, достаточно сложная: если в 2010 году наблюдался рост численности интуристов по сравнению с предыдущими периодами, то резкое уменьшение их числа в 2011 году привело к снижению среднегодового темпа динамики в анализируемом периоде до 93.7% [2].

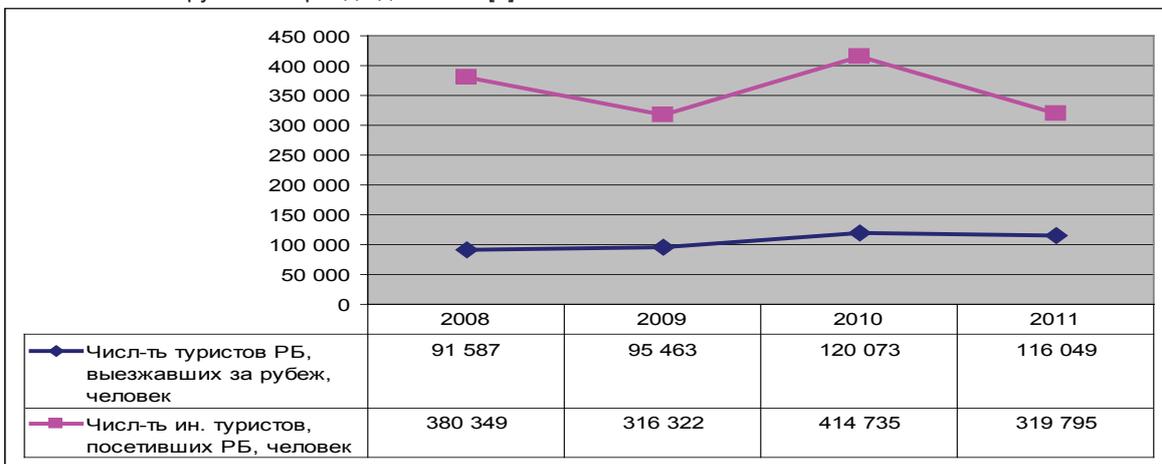


Рисунок 2. Экспорт и импорт туристических услуг.

Выполненный анализ показал, что на белорусском туристическом рынке наблюдается отрицательная динамика объемных показателей экспорта туруслуг, которые уменьшаются в среднем на 6.3% в год. Наша страна имеет достаточно большой потенциал для развития туристической сферы, однако он не используется в полной мере. Поэтому 24 марта 2011 года Постановлением № 373 Совета Министров Республики Беларусь и была принята Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы, предусматривающая ряд мер, направленных, главным образом, на развитие международного туризма путем создания благоприятных условий для привлечения иностранных туристов.

Значительное внимание в ней уделяется совершенствованию финансово-экономических инструментов регулирования рынка туристических услуг и факторам эффективного использования всех источников финансирования туристической инфраструктуры. Для реализации основных мероприятий Государственной целевой программы, наряду с другими финансовыми источниками, используются средства бюджета. Так, Законом Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2013 год» предусматривалось бюджетное финансирование туристической инфраструктуры в сумме 3 859.5 млн. руб. (в 2012 году - 2767, 8 млн. руб.), то есть объем финансирования был увеличен почти на 40%. Однако сальдо платежного баланса по статье «Поездки» и в 2013 году оставалось отрицательным.. Следовательно, основные задачи Программы по стимулированию развития экспорта туристических услуг не были выполнены, а, значит, государственные ассигнования по-прежнему используются недостаточно эффективно.

В этой связи на кафедре «Бухгалтерского учета, анализа и аудита» в рамках СНЭО «ЭКОМ» проводятся научные исследования, направленные на разработку предложений по совершенствованию механизма распределения финансовых ресурсов между отдельными видами деятельности на белорусском рынке туристических услуг. Были выявлены проблемы основных субъектов инфраструктуры РТУ.

Наиболее развитым в нашей стране можно считать гостиничный бизнес. Услуги по размещению и обслуживанию туристов по состоянию на 1 января 2013 предоставляли 315 гостиниц, 37 гостиничных комплексов и 120 других средств размещения общей вместимостью около 30 тыс. мест. Однако средняя их загрузка в 2012 году составила только 43%, из них нерезидентов, то есть иностранных туристов, было менее половины [3]. Одной из причин сложившейся ситуации является отсутствие «звездной» классификации, по качеству оказываемых гостиничных услуг и уровню материально-технического оснащения только 38 гостиниц и гостиничных комплексов (12% от общего их числа) имели соответствующую категорию.

Достаточно активно иностранные туристы посещают оздоровительные и санаторно-курортные учреждения Беларуси. В 2012 году нерезиденты составили 26.9% от общего числа граждан, размещенных в санаторно-курортных организациях Беларуси (всего 844 тыс. чел.). Санаторно-курортные и оздоровительные услуги предлагали 112 санаториев и оздоровительных центров, а также около 120 турбаз, домов отдыха и пансионатов, оказывающих различные услуги оздоровительного туризма.

Агротуризм является наиболее быстро развивающимся в нашей стране туристическим сектором. Так, в 2011 году насчитывалось 1576 агроусадоб, принимающих туристов, в 2012 году - уже 1775 субъектов, а такие меры, как открытие целевой кредитной линии ОАО «Белагропромбанк», предусмотренное законодательством минимальное число документов налоговой отчетности и другие льготы стимулируют развитие этого вида деятельности на рынке туруслуг. Тем не менее, как видно из таблицы 1, экспортный агротуризм находится еще на очень низком уровне – всего 17.3% общего числа туристов составляли нерезиденты из других стран.

Следует также отметить, что и придорожный сервис, несмотря на предпринимаемые государством меры (льготы по налогу на прибыль, по земельному налогу, отчислениям в инновационные фонды и т. п.), нельзя признать соответствующим мировому уровню, что, в свою очередь, тормозит развитие экспорта на белорусском туристическом рынке.

Так как одной из причин недостаточного уровня туристического бизнеса является разбалансированность рынка туристических услуг в Республике Беларусь, нами была предпринята попытка разработать финансовые инструменты, позволяющие обеспечить равновесное его состояние. На основе изучения данных о развитии гостиничного бизнеса, санаторно-курортных организаций и агротуризма выполнена сегментация этих секторов РТУ по состоянию на 1.01.2013 г., результаты которой использованы для разработки модели сбалансированного бюджетного финансирования (таблица 2).

**Таблица 2. Модель сбалансированного финансирования РТУ.**

Сегмент РТУ	Доля интуристов	Желаемый уровень	Необходимый прирост	Размер финансирования
Условные обозначения	$d_i$	$d_o$	$\Delta d$	$F_i$
Гостиницы	39.9%	50 %	10.1 %	295.8 млн. руб.
Санаторно-курортные организации	26.9 %	50 %	23.1 %	676.4 млн. руб.
Агротуризм	17.3 %	50 %	32.7 %	957.5 млн. руб.
Итого:		65.9 %		1929.7 млн. руб.

Для того, чтобы обеспечить равновесие между экспортным и внутренним сегментами РТУ, предлагается на первом этапе довести долю нерезидентов в каждом секторе до половины от общего числа обслуживаемых туристов ( $d_o = 50\%$ ).

Исходя из желаемого уровня экспорта, можно рассчитать необходимый прирост доли обслуживания интуристов в сфере гостиничного бизнеса, агроэкотуризма и в санаторно-курортных организациях ( $\Delta di = do - di$ ). Как видно из таблицы 2, наибольший прирост объема экспорта должна обеспечить сфера агроэкотуризма ( $\Delta d3 = 32.7\%$ ), в то время, как оказание нерезидентам гостиничных услуг надо увеличить только на ( $\Delta d1 = 10.1\%$ ).

Процентная сумма увеличения числа иностранных туристов в 2013 году по рассматриваемым видам обслуживания составляет:  $D = \sum \Delta di = 65.9\%$ . Этот показатель можно использовать как базу для распределения бюджетного финансирования на выполнение мероприятий Государственной программы развития туризма в соответствующем периоде.

На основе данной модели мы определили расчетный объем бюджетных ассигнований в рассмотренные объекты инфраструктуры РТУ в 2013 году. Как было отмечено выше, согласно Закону Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2013 год» для финансирования мероприятий Государственной целевой программы развития туризма выделялось всего 3859.5 млн. руб. Условно примем, что из этих средств половина ( $F = 1929.75$  млн. руб.) может быть направлена на обеспечение сбалансированности РТУ, и рассчитаем объем финансирования на 1% требуемого прироста иностранных туристов:  $f = F / D = 1929.75 / 65.9\% = 29.28$  млн. руб. Далее определяется расчетная сумма бюджетного финансирования по каждому виду деятельности:  $Fi = f \times \Delta di$ . Результаты выполненных расчетов приведены в таблице 2.

Мы видим, что использование модели рационального финансирования позволило бы уже в 2013 году довести число иностранных туристов, обслуживаемых в рассмотренных секторах туристской инфраструктуры, до половины от общего количества клиентов. В то же время при сохранении существующих темпов динамики развития гостиничного бизнеса (111.8%) равновесие в данном секторе может быть достигнуто только в 2014 году, в сфере агроэкотуризма - в 2015 году, а в оздоровительном туризме – в 2016 году.

Предложенную модель сбалансированного РТУ можно также применять для прогнозирования суммы доходов от экспорта туристических услуг и регулирования внешнеэкономического сальдо платежного баланса, что доказывает ее эффективность.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Банковский вестник : Информационно-аналитический и научно-практический журнал НБ РБ. – Минск, октябрь 2012 г.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа : 22.03.2013
3. Статистический сборник РБ : Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь. – Минск, 2012

**Сапёлкин В.Е.**

Национальная академия наук Беларуси  
г. Минск, Республика Беларусь

### СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕЭП

Инновационная инфраструктура определяется как совокупность субъектов инновационной инфраструктуры, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности. В соответствии со ст. 25 Закона Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» к субъектам инновационной инфраструктуры относятся: технопарки; центры трансфера технологий; венчурные организации; иные юридические лица в случаях, предусмотренных законодательными актами. [1]

В Российской Федерации определение инновационной инфраструктуры в правовом плане было осуществлено при внесении изменений в 2011 году в Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127 «О науке и государственной научно-технической политике». Инновационная инфраструктура – совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг. [2]

При проведении сравнительного анализа данных понятий с позиций законов Республики Беларусь и Российской Федерации в качестве особенностей можно определить: российское законодательство инновационную инфраструктуру рассматривает как более широкое понятие, включающее большее количество субъектов, в частности оказывающих управленческие услуги, в состав инновационной инфраструктуры включены организации, способствующие реализации инновационных проектов. Такой подход включает ряд ограничений, так как инновационная деятельность имеет более широкий спектр взаимоотношений, выходящий за рамки инновационного проекта. Следует также отметить, что состав субъектов инновационной инфраструктуры, в российском законодательстве не имеет четкого определения. В информационно-аналитическом докладе Национального института системных исследований проблем предпринимательства Торгово-промышленной палаты Российской Федерации дана следующая классификация инновационной инфраструктуры:

- производственно-технологическая инновационная инфраструктура (технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий, центры коллективного пользования, инжиниринговые центры, центры кластерного развития);
- территории инновационного развития (особые экономические зоны технико-внедренческого типа, наукограды, территориально обособленный комплекс – инновационный центр Сколково);

- информационная и экспертно-консалтинговая инновационная инфраструктура (фонды поддержки малого и среднего предпринимательства, центры субконтракта, информационные центры);
- финансовая инфраструктура (венчурные фонды, гарантийные фонды, государственные и муниципальные фонды поддержки предпринимательства, банки, осуществляющие финансирование инноваций, микрофинансовые организации, осуществляющие финансирование инноваций);
- институты развития (Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Борника), Российская венчурная компания (РВК), открытое акционерное общество Роснано). [3]

В Законе Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9 января 2012 г. № 534-IV используется понятие «субъекты индустриально-инновационной деятельности» - физические и (или) юридические лица, реализующие индустриально-инновационные проекты в приоритетных секторах экономики либо осуществляющие деятельность по продвижению отечественных обработанных товаров, работ и услуг на внутренний и (или) внешние рынки. [4] Статья 11 данного закона в качестве элементов индустриально-инновационной инфраструктуры предусматривает: специальные экономические зоны, индустриальные зоны, технопарки, акционерные инвестиционные фонды рискованного инвестирования, центры коммерциализации технологий, отраслевые конструкторские бюро, международные центры трансфера технологий, инновационные кластеры.

Системный анализ инновационной инфраструктуры стран-участниц ЕЭП является важной составной частью научных исследований проблем устойчивого инновационного развития на региональном, национальном и межгосударственном уровнях. Для обеспечения всестороннего и комплексного анализа инновационных процессов, модернизации экономики Беларуси, России и Казахстана целесообразно сосредоточить внимание, прежде всего на актуальных методологических проблемах формирования и дальнейшего развития инновационной инфраструктуры. Весьма важно определить содержательную сторону деятельности субъектов инновационной инфраструктуры и динамику ее развития. Следует отметить, что динамика инновационной инфраструктуры стран ЕЭП очевидно должна отвечать общей динамике инновационных процессов в различных отраслях экономики, при этом инновационная инфраструктура должна развиваться опережающими темпами и являться важнейшими инструментами комплексной модернизации различных отраслей. Инновационная инфраструктура стран-участниц ЕЭП должна отвечать не только национальным интересам, но и общим интересам участников интеграционного объединения. Основой для разработки стратегии инновационного развития стран ЕЭП могут быть: Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года, Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года, Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. Исходя из содержания данных стратегий и системного анализа функционирования субъектов инновационной инфраструктуры стран ЕЭП, следует выделить те основные задачи, которые они призваны решать в процессе своей деятельности в новых условиях экономической интеграции:

- гармонизация нормативной правовой базы формирования и развития инновационной инфраструктуры;
- создание благоприятных стартовых условий (финансовых, материальных, технических, информационных, методических) для развития инновационной деятельности;
- сбор и распространение научно-технической информации посредством создания специализированных сетевых центров и провайдеров;
- развитие механизмов взаимодействия с предприятиями реального сектора экономики стран-участниц в сфере инновационной деятельности;
- разработка прорывных технологий, реализация наиболее перспективных и востребованных на рынке ЕЭП инновационных проектов;
- создание современной материально-технической базы для инновационной деятельности;
- аккумуляция финансовых ресурсов для развития инноваций, создание в этих целях инновационных, инвестиционных и венчурных фондов
- научное и информационно-техническое сопровождение инновационной деятельности в рамках ЕЭП;
- проведение экспертизы и конкурсный отбор инновационных проектов по приоритетным направлениям развития ЕЭП;
- организация эффективного консалтинга, инжиниринга, научно-технологического аудита и рекламной деятельности по созданию и продвижению на внутреннем и внешнем рынках конкурентоспособной наукоемкой, высокотехнологичной продукции;
- формирование научно-производственных и научно-технологических кластеров, обеспечивающих интеграцию инновационной и производственной инфраструктур;
- организация патентно-лицензионной деятельности, патентного поиска и определение патентной частоты по разрабатываемым субъектами инновационной инфраструктуры наукоемким технологиям;
- налоговые преференции для субъектов инновационной инфраструктуры, включая льготные условия аренды земельных участков и недвижимости, лизинг и прокат оборудования, научных приборов, измерительной техники;
- целевое финансирование, включая венчурное, субъектов инновационной инфраструктуры и совместных проектов;
- организация взаимодействия субъектов инновационной инфраструктуры стран ЕЭП посредством участия в разработке межгосударственных проектов и программ, модельных законов, а также создания интеграционных объединений и ассоциаций, научно-производственных и научно-технологических кластеров.

Следует отметить возрастающую роль развития инновационного бизнеса в странах ЕЭП. Целесообразно стимулировать государственно-частное партнерство в научно-производственной и научно-технической сферах. К сожалению, в среде частного бизнеса доминирует мнение о приоритетном трансфере зарубежных технологий. Большинство руководителей в сфере

малого и среднего бизнеса предпочитают приобретать импортную технику и оборудование. В результате намечается тенденция технологической зависимости частного бизнеса от зарубежных компаний. В этой связи целесообразно установить деловые партнерские отношения между организациями малого и среднего бизнеса и субъектами инновационной инфраструктуры, призванных разрабатывать и внедрять инновационные технологии. Механизмом взаимодействия могут стать национальные советы по развитию предпринимательства и ассоциации субъектов инновационной инфраструктуры.

Для обеспечения высокой конкурентоспособности стран-участниц ЕЭП необходимо сосредоточить внимание на гармонизации законодательства, формировании наднациональных интеграционных структур управления инновационными процессами, синхронизации целей и задач инновационной инфраструктуры в условиях единого экономического пространства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь, 10 июля 2012 г., № 425-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 24 июля 2012 г., № 2/1977.
2. О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности: Закон Республики Казахстан, 9 января 2012 г., № 534-IV [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [online.zakow/kz/Dokument/?doc\\_id-1031942](http://online.zakow/kz/Dokument/?doc_id-1031942). - Дата доступа: 01.03.2014
3. О науке и государственной научно-технической политике: Федеральный Закон, 23 августа 1996 г., № 127 [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [docs.cntd.ru/document/9028333/](http://docs.cntd.ru/document/9028333/) - Дата доступа: 10.02.2014
4. Оценка роли территориальных ТПП и объединений предпринимателей в развитии инновационной инфраструктуры [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: [nisse.ru/business/article/article-1955.html](http://nisse.ru/business/article/article-1955.html). - Дата доступа: 10.03.2014

**Седелъ О.Я.**, к.т.н., доцент, **Седелъ Д.О., Петрович Ю.Г.**  
 УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина»  
 г. Брест, Республика Беларусь  
[sedel.oleg@mail.ru](mailto:sedel.oleg@mail.ru)

### ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В последние два десятилетия отставание Европы от других регионов по таким показателям, как экономический рост и конкурентоспособность, непрерывно увеличивалось. Эту тенденцию подтверждают данные, опубликованные Европейской комиссией в отчете «Innovation Union Scoreboard 2010» («Инновационный союз: показатели за 2010 год»), согласно которым США и Япония значительно опередили страны ЕС по некоторым показателям инновационного развития. Одновременно с этим происходит ускорение инноваций в ранее отстающих экономиках, например в странах БРИК, и можно предположить, что через несколько лет они обгонят ЕС. Это не только признак утраты Европой своих позиций, но и крайне нежелательное явление с точки зрения устойчивого развития, благосостояния европейских стран и успеха европейского бизнеса в будущем. Еще большее значение имеет тот факт, что проводимые ЕС мероприятия в области стимулирования инноваций, повышения экономического роста и производительности пока не смогли предотвратить появления существенных различий в инновационном развитии 27 стран ЕС.

В отчете Европейской комиссии «The World in 2025» («Мир в 2025 году») сделан прогноз, согласно которому «при сохранении современных тенденций к 2025 году США и европейские страны утратят научно-техническое и технологическое лидерство, уступив его азиатским странам» [1].

В частности, США и европейские страны утратят лидерство по такому показателю, как инвестиции в НИОКР, – доля Китая и Индии в совокупном объеме мировых инвестиций составит 20%. Китай обгонит США по объему инвестиций в НИОКР уже в 2014 году (Рисунок 1).

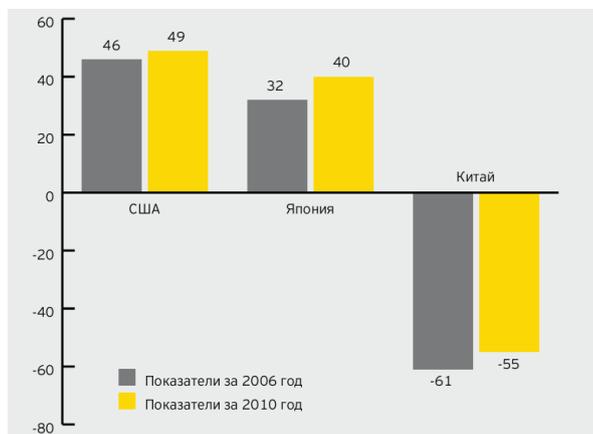
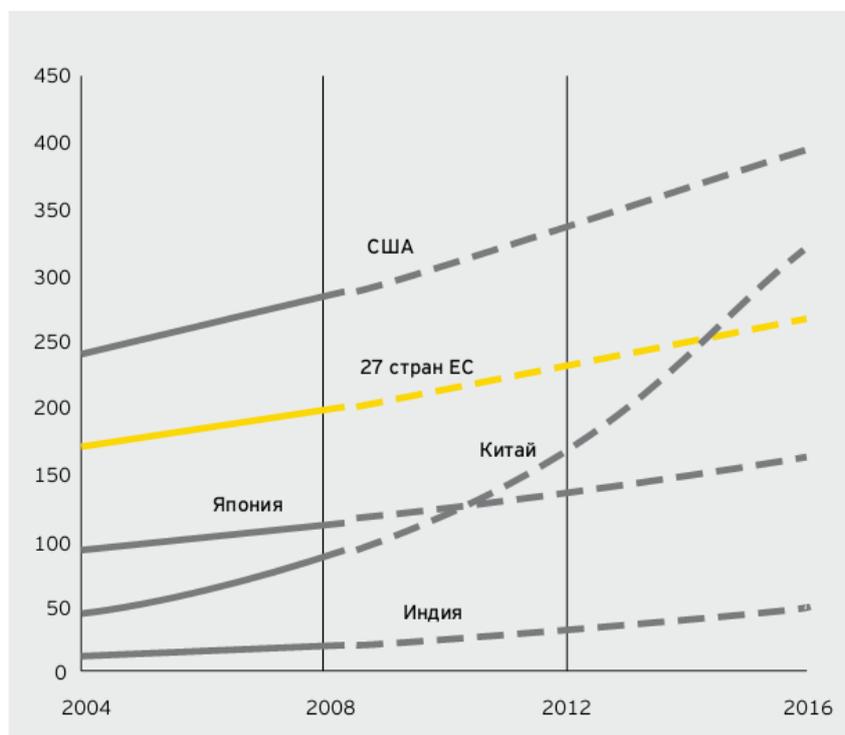


Рисунок 1. Эффективность НИОКР: показатели инновационного развития в США, Китае и Японии в 2006 году и в 2010 году

На рисунке 1 показана относительная эффективность НИОКР по отношению к 27 странам ЕС. Например, в 2010 году эффективность НИОКР в США была на 49% выше, чем в странах ЕС, по таким ключевым показателям, как влияние на экономику (в том числе экспорт, доходы от продажи лицензий и патентов). В 2010 году эффективность НИОКР в Китае была на 55% ниже, чем в ЕС [5].



**Рисунок 2. Прогноз расходов на НИОКР в крупнейших странах\***

Источник: Европейская комиссия, 2011 год.

\* В млрд. евро по ГПС в ценах и валютных курсах 2000 года, 1995-2008 годы (данные Китая не включают Гонконг).

### Показатели в образовании

Общая картина выглядит еще более удручающей для европейских стран, если проследить эволюцию таких ключевых показателей инновационного развития, как тенденции в сфере университетского образования и патентного права. Если среди 500 лучших университетов по так называемому шанхайскому списку (Shanghai ranking) доля европейских университетов приближается к 40%, то в первой двадцатке доминируют университеты США (17 из 20).

Совокупные расходы ЕС на высшее и среднее специальное образование (tertiary) более чем в два раза ниже, чем в США, что в основном объясняется меньшими расходами частного сектора в Европе. Так, например, по прогнозам в 2025 году в зарубежных странах будут обучаться 645 000 студентов из Китая и 300 000 из Индии. В то же время количество обучающихся за рубежом граждан стран ЕС, видимо, по-прежнему будет намного меньше. Сейчас в ЕС только один человек из трех в возрастной группе от 25 до 34 лет имеет диплом об университетском образовании по сравнению с 50% в Японии и 40% в США [2].

### Показатели выдачи патентов

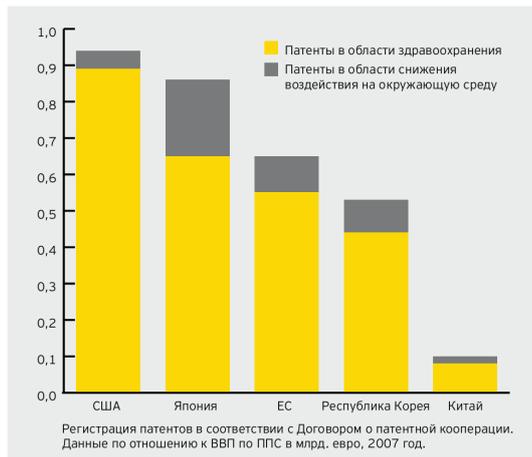
Средние показатели количества выданных патентов, а также доходов от продажи лицензий и патентов в европейских странах ниже, чем в США и других регионах [3].

Ограниченная возможность европейских стран разрабатывать инновационные решения в целях повышения благосостояния в будущем становится очевидной при анализе данных о запатентованных технологиях.

Такие технологии направлены на удовлетворение потребностей стареющего европейского населения на фоне все более неустойчивых экологических условий. На рисунке 3 показано, что США с большим отрывом лидируют по количеству выданных патентов в области здравоохранения, а Япония обгоняет остальные страны по числу запатентованных экологически чистых технологий.

Поскольку в дальнейшем значение таких технологий, видимо, будет возрастать, конкурентоспособность европейских стран в течение следующих десятилетий, скорее всего, снизится.

Из этого также следует, что хотя европейские страны поставили перед собой высокие цели в области снижения эмиссии вредных веществ в атмосферу, для достижения этих целевых показателей они, как и все остальные государства, будут использовать технологии, разработанные за пределами Европы.



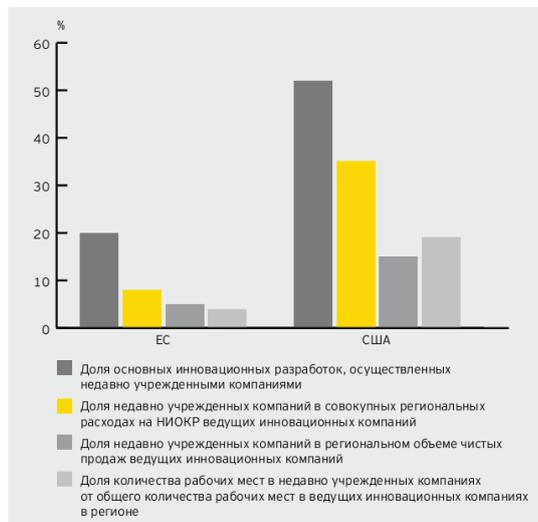
**Рисунок 3. Патенты на передовые технологии.**

Помимо неблагоприятных тенденций в области образования и регистрации патентов слабым звеном в длинной цепочке элементов, способствующих развитию инноваций в Европе, являются расходы частного сектора на НИОКР. Европейские страны, США, Япония и Китай выделяют сопоставимые по доле ВВП бюджетные ассигнования на НИОКР, однако в области расходов частного сектора на НИОКР различия между ними огромны. Представление о величине затрат частного сектора в США дает тот факт, что Google расходует на НИОКР в области информационных и коммуникационных технологий на 70% больше, чем все страны ЕС тратят на указанные цели. Чем это вызвано? Представляется, что в Европе есть несколько причин, ограничивающих частные инвестиции в НИОКР. Это недостаток развитых рынков венчурного капитала; различия национальных законодательств, мешающие росту притока иностранных инвестиций в рамках ЕС; отсутствие положений, регулирующих масштаб и минимальную величину инновационных проектов; высокие налоговые ставки и трудности в области найма талантливых специалистов; непрекращающиеся проблемы, связанные с регистрацией патентов, и многое другое.

Кроме того, юридическая неопределенность, с которой связан обмен технологиями и профессиональными знаниями между университетами и промышленными предприятиями, привела к ситуации, при которой фундаментальные исследования в Европе по многим традиционным направлениям все еще сохраняют конкурентоспособность в сравнении с остальным миром. Однако, когда дело доходит до выведения инновационных разработок на рынок, европейские страны значительно отстают от основных конкурентов из других регионов.

Имеющаяся информация говорит о том, что наибольший вклад в рост мировой экономики и инновации, т. е. в основные факторы развития рыночной экономики, вносят небольшие предприятия и недавно учрежденные ведущие инновационные компании. Этому способствует высокая квалификация их сотрудников и готовность организаций принимать на себя риски.

К сожалению, в указанном отношении Европа также отстает от других регионов. 1400 крупнейших в мире компаний-инвесторов в НИОКР вкладывают 40% расходовемых средств в недавно учрежденные ведущие инновационные компании в США и, соответственно, получают такую же долю доходов от реализации полученных результатов. Аналогичный показатель для ЕС составляет приблизительно 7% [4].

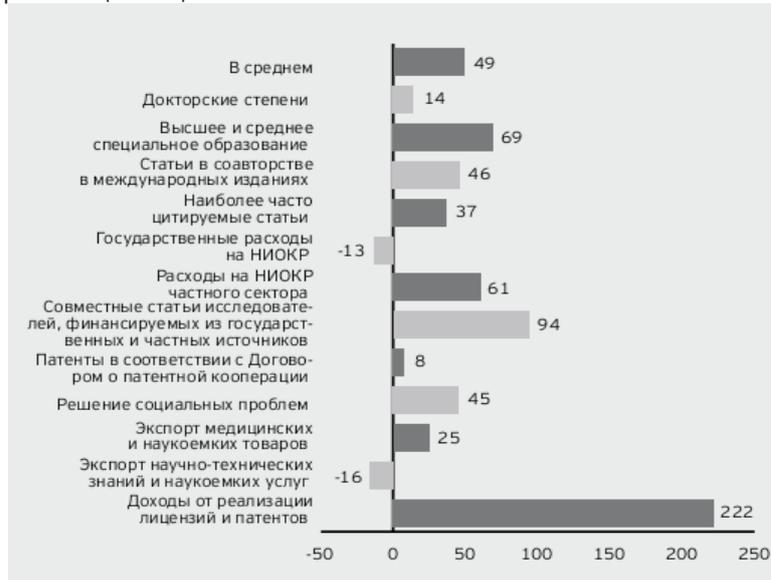


**Рисунок 4. Интенсивность НИОКР и роль недавно учрежденных ведущих инновационных компаний в ЕС и США.**



Под влиянием указанных тенденций Европа, в которой нет широкомасштабной координации НИОКР, осуществляемых государственными и частными организациями, рискует окончательно утратить былые позиции и исчезнуть с «инновационной карты».

Рисунок 5 показывает лидирующее положение США. Например, США опережают ЕС по количеству докторских степеней на 14%, по доходам от реализации лицензий и патентов – на 222%.



**Рисунок 5. США опережают ЕС по основным показателям инновационного развития.**

Источник: Европейская комиссия, 2011 год.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. См. отчет «The World in 2025: Rising Asia and Socio-Ecological Transition», [http://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/the-world-in-2025-report-in-2025-report\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/social-sciences/pdf/the-world-in-2025-report-in-2025-report_en.pdf).
2. См. European Commission, Background Information for the European Council, февраль 2011 года: [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/innovation\\_background\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/innovation_background_en.pdf).
3. Эти данные следует рассматривать в свете ведущейся дискуссии о взаимосвязи между патентами и инновациями. Экономическая литература предлагает разные взгляды на взаимозависимость между патентной активностью компаний и интенсивностью НИОКР.
4. См. Veugeler, R., M. Cincera, Europe's Missing Yollies, Bruegel Policy Brief 2010/06, август 2010 года.
5. Сравнение эффективности НИОКР в разных странах основано на расчетах Европейской комиссии, в которых использовались показатели, связанные с основными элементами роста (кадры, степень открытости, совершенство и привлекательность системы НИОКР, финансовая и иные формы поддержки), деятельностью компаний (объем инвестиций, взаимодействие и предпринимательство, интеллектуальные активы) и полученными экономическими результатами (объем экспорта, доходы от продажи лицензий и патентов). См. полный список показателей в Innovation Union Report, стр. 15, таблица 3. ([http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/iu-scoreboard-2010\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/iu-scoreboard-2010_en.pdf)).

**Семенчукова И.Ю.**, к.э.н., доцент  
 УО «Витебский государственный технологический университет»  
 г. Витебск, Республика Беларусь  
 sii481609@mail.ru

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЗРЕЛОСТЬ И ДИНАМИКА ИННОВАЦИЙ РБ

Новейшие технологии становятся элементами повседневной реальности, а конкурентоспособными являются только те страны, которые производят наукоемкую, высокотехнологичную продукцию.

В Послании белорусскому народу и Национальному собранию Президент Республики Беларусь отметил: «Сегодня на международной арене идет пересмотр принципов функционирования экономических систем. Преуспевающей является та из них, которая постоянно обновляется, впитывая в себя все лучшее из мирового опыта. В этой связи нам жизненно необходим качественный прорыв в отечественной экономике. Что может его обеспечить? Прежде всего – новая технологическая стратегия. Ее составными частями должны стать: структурные преобразования экономики, предполагающие преобладание отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью; создание высокотехнологичных производств, способных предложить миру принципиально новые виды товаров и услуг; формирование рыночных стимулов для повышения инновационной активности всех субъектов хозяйствования. Нужна большая динамика инновацион-

ной деятельности. На мировом рынке сегодня надо конкурировать высокотехнологичными товарами и услугами».

Формирование инновационной экономики является приоритетным направлением развития для Беларуси, при этом первоочередной задачей становится преодоление факторов, сдерживающих разработку и внедрение инновационных проектов, создание благоприятного инвестиционного климата. Эффективным инструментом перехода экономики страны на инновационный путь развития, построения постиндустриального информационного общества в рамках белорусской модели развития должна стать активно формирующаяся (особенно в последние пять лет) Национальная инновационная система (НИС) Беларуси.

Стратегия развития НИС ориентирована на повышение технологического уровня и конкурентоспособности производства, обеспечение выхода инновационной продукции на внутренний и внешние рынки сбыта, замещение импортной продукции.

Представленная в 2012 г. Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь оценка факторов, препятствующих развитию инноваций в организациях промышленности, показала, что наиболее очевидными преградами на пути инновационной деятельности являются:

недостаток собственных денежных средств (48,93% промышленных организаций Республики Беларусь, принимавших участие в опросе 2010 г., охарактеризовали этот фактор как основной или решающий; 34,68% – как значительный);

высокая стоимость нововведений (32,08% опрошенных определяют фактор как решающий; 51,75% рассматривают его как довольно существенный);

значительный экономический риск (21,63% организаций промышленности считают принципиально невозможным коммерциализацию инноваций в условиях нестабильности функционирования производственно-хозяйственной системы; 46,84% отмечают существование значительных угроз и барьеров для получения потенциальной прибыли);

длительные сроки окупаемости нововведений (обусловлены, как правило, взаимодействием второго и третьего факторов; 20,07 и 49,63% опрошенных организаций полагают, что указанная причина играет решающую и значительную роль в препятствовании инновациям);

недостаток поддержки со стороны государства (в большинстве случаев основным источником финансирования нововведений в промышленности остаются собственные средства в виде чистой прибыли и амортизационного фонда; 18,58% опрошенных организаций отмечают решающее значение господдержки; 46,02% – что она может оказать значительную помощь в реализации инновационных проектов);

низкий инновационный потенциал организаций, нехватка квалифицированного персонала, невысокий платежеспособный спрос на новые виды продукции, неразвитость рынка технологий.

Несмотря на существующие ограничения, Беларусь обладает достаточными возможностями для преодоления негативных явлений и становления инновационной экономики. Однако для построения грамотной и экономически обоснованной инновационной политики, выбора приоритетов инновационного развития и механизмов их реализации в первую очередь необходимо провести анализ инновационной деятельности предприятий республики и ее отдельных регионов на современном этапе хозяйствования.

Интерес представляет динамика основных показателей эффективности инновационной деятельности Республики Беларусь и ее областей за 2002–2012 гг.

С 2005 г. можно видеть устойчивую тенденцию роста количества инновационно-активных организаций, но в 2008 г., в силу последствий мирового экономического кризиса, деятельность предприятий по внедрению нововведений начала сокращаться, достигнув своего минимума в 2009 г. (234 учреждения).

В 2012 г., согласно статистическим данным, показатели инновационной активности достигли и даже превысили уровень 2005 г., что, несомненно, является положительным моментом на пути продвижения к инновационной экономике.

В 2012 г. выполнили 6 региональных научно-технических программ (РНТП): Брестской, Витебской, Гомельской, Гродненской, Минской и Могилевской областей с общим количеством заданий 34. Расходы республиканского бюджета на финансирование заданий РНТП были утверждены в объеме более 9 млрд руб.

В отличие от большинства европейских и азиатских Парков, ПВТ Беларуси - виртуальный парк. Это означает, что правовой режим ПВТ действует на всей территории РБ. Вы можете зарегистрироваться в качестве резидента и использовать все преимущества ПВТ независимо от того, где размещается офис вашей белорусской компании: от областного центра до небольшого населенного пункта. Это позволяет в полной мере использовать образовательный, научно-исследовательский, профессиональный и инфраструктурный потенциал всей страны.

В 2012г. были реализованы 238 инновационных проектов по созданию новых предприятий и производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития республики (важнейшие проекты); 259 инновационных проектов по созданию новых и модернизации действующих предприятий, включенных в планы (программы) развития видов экономической деятельности отраслей и планы (программы) развития областей и г. Минска; 266 заданий по созданию новых и модернизации существующих производств для выпуска вновь освоенной (новой) продукции по заданиям государственных научно-технических программ.

Предпринятые меры, в том числе по льготам для производителей инновационной продукции, позволили в целом обеспечить положительную динамику роста основных показателей инновационного развития Беларуси. Беларусь в рейтинге Всемирного банка по индексу экономики знаний в 2012 г. оценивается на 59 месте, переместившись вверх на 5 позиций по сравнению с 2011 г.

Наблюдается положительная динамика таких показателей инновационного развития, как удельный вес отгруженной инновационной продукции в объеме отгруженной продукции, удельный вес инновационно-активных организаций. В ходе

реализации мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры в 2011 г. зарегистрировано 3 новых субъекта инновационной инфраструктуры, в числе которых технопарки ООО «Технопарк Полесье», ООО «Минский городской технопарк», центр трансфера технологий – ГП «Агентство развития и содействия инвестициям», перерегистрирован технопарк ЗАО «Технологический парк Могилев», в первом полугодии 2012 г. – 2 технопарка: ЗАО «Брестский научно-технологический парк» и КПУП «Научно-технологический парк Гродно».

Наиболее значимые проекты в 2012 г.: «Разработка новых технологических процессов для субмикронного производства», ОАО «Интеграл»; «Создание высокотехнологичного производства для нанесения защитно-декоративного покрытия порошковыми красками на детали бытовых напольных газовых, газоэлектрических и электрических плит», ОАО «Электроаппаратура»; «Создание серийного производства изделий для кардиохирургии», ПРУП «Завод «Электронмаш»»; «Организация производства по защите от коррозии металлоконструкций методом горячего оцинкования», ГП «Конус» РУП «НПЦ НАН Беларуси по механизации сельского хозяйства» и др.

Развитие инновационных производств требует существенной активизации усилий, в том числе за счет создания условий для привлечения в эту сферу иностранных инвестиций, технологий и менеджмента.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. <http://new.bstu.by/ru/nauka-i-innovatsii/sector-po-innovatsionnoj-deyatelnosti-2/perspektivy-innovatsionnogo-razvitiya-respubliki-belarus> перспективы инновационного развития Республики Беларусь
2. <http://www.ehu.by/content/makroekonomicheskaya-politika-beloruskogo-gosudarstva> задачи макроэкономической политики РБ
3. <http://ru.ask.com/web> макроэкономические новости

**Слонимский А.А.**, кандидат экономических наук, доцент,  
Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь,  
г. Минск, Республика Беларусь  
sloni@tut.by

### ВЫБОР СЦЕНАРИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ДЛЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Задачи ускорения перехода на инновационный путь развития в ближайшие 15-20 лет Беларуси придется решать в условиях усиления внешних и внутренних вызовов, которые потребуют значительных усилий по решению накопленных в отечественной экономике и ее Национальной инновационной системе (НИС) проблем. При этом, ключевыми из вызовов в аспекте инновационного развития и формирования новой экономики (экономики знаний) являются:

- ускорение технологического развития мировой экономики. Реальными конкурентами Беларуси здесь становятся не только страны-лидеры мирового технологического развития, но и многие развивающиеся страны. Возможности адекватного ответа на этот вызов, внедрение в отечественный реальный сектор экономически эффективных современных технологий существенно осложняются нехваткой финансовых ресурсов, необходимых для его модернизации;

- усиление конкурентной борьбы за высококвалифицированную рабочую силу и инвестиции, позволяющие привлечь в проекты модернизации и развития новые научные и инженерные кадры, знания, технологии, идеи и интеллектуальные компетенции, то есть за факторы, определяющие конкурентоспособность национальных инновационных систем;

- в целом низкий спрос на инновации в отечественной экономике, а также его неэффективная структура – избыточный перекос в сторону закупки готового оборудования (обычно за рубежом, порой в ущерб внедрению собственных разработок);

- старение населения, необходимость ускоренного развития систем здравоохранения и образования (т.е. отраслей формирования человеческого капитала), а также проблемы в области экологической безопасности в мировом масштабе – вызовы, с которыми сталкивается не только наше государство, но и человечество в целом.

Отмечаемые вызовы диктуют необходимость опережающего развития специфических, часто весьма ресурсоемких направлений научных исследований и технологических разработок, по многим из которых в стране нет пока достаточного научно-технического потенциала и требующихся заделов.

Новая Национальная стратегия устойчивого развития на период до 2030 г. (НСУР – 2030), опираясь на положительные результаты, достигнутые в формировании и реализации научно-инновационной политики в предыдущие годы, должна не только учесть ее наиболее существенные недостатки, но и развить эффективные направления поддержки, сформированные в предыдущие годы. Такой подход определяет необходимость смещения акцентов с наращивания общих объемов поддержки по всем составляющим НИС на решение критических для инновационного развития задач.

Следует отметить, что одним из важнейших сохраняющихся в Беларуси конкурентных преимуществ инновационно-ориентированного развития является ее человеческий капитал. По доле населения с высшим и специальным профессиональным образованием она находится на уровне ведущих технологически развитых стран. Особенно важным с точки зрения создания эффективной НИС представляется сохраняющийся высокий уровень высшего образования по естественно-научным и инженерно-техническим специальностям.

В то же время ситуация в научно-инновационной сфере характеризуется рядом тенденций, которые могут девальвировать это конкурентное преимущество.

Так, численность исследователей на 1 млн. жителей в Республике Беларусь составляет немногим более 2 тыс. человек и почти на треть ниже средней по Евросоюзу. Среди работников, выполняющих исследования и разработки, низка доля высококвалифицированных специалистов с учеными степенями. При этом в последние годы еще больше осложнилась ситуация в части преодоления разрыва поколений, сформировавшегося в белорусской науке в конце прошлого века. Несмотря на то, что в 2000-2012 гг. доля ученых в возрасте до 29 лет в общей численности исследователей постоянно росла, однако при этом не происходило адекватного роста следующей возрастной категории (30-39 лет), что означает неспособность многих научных организаций удерживать молодых специалистов. Более того, постоянный отток их приводил к постоянному снижению доли исследователей и в наиболее продуктивной средней возрастной категории 40-49 лет. Одновременно росла доля исследователей в возрасте старше 60 и 70 лет, все больше обостряя проблему старения научных кадров. К примеру, более трех четвертей докторов наук, занятых в сфере исследований и разработок, сегодня находятся в пенсионном возрасте.

Отличие от стран с развитыми НИС, в Беларуси недостаточно развита система государственно-частного партнерства в реализации инновационных проектов, недостаточная поддержка оказывается малому инновационному бизнесу. Существующая система государственных закупок не способствует доступу инновационной продукции в госзаказ.

Отмечаемые результаты были обусловлены в значительной мере недостаточным соответствием инновационной политики социально-экономической политике государства. Создаваемые общие экономические условия для инноваций были недостаточно благоприятными. Более высокий приоритет имело поддержание макроэкономической стабильности, усиление социальной защиты, а также модернизация инфраструктуры. При этом недостаточно эффективными оказались и такие ключевые для наращивания инновационной активности общие направления социально-экономической политики, как создание благоприятного инвестиционного климата, политика в области технологического регулирования и в области развития конкуренции.

Таким образом, основными задачами НСУР-2030 в научно-инновационной сфере являются:

- развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций;
- повышение инновационной активности реального сектора экономики, появление новых компаний в его высокотехнологических отраслях;
- формирование сбалансированного и устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок в отечественной НИС;
- обеспечение открытости НИС, ее интеграции в мировые, европейские и евроазиатские процессы создания и использования нововведений;
- активизация при содействии государственной власти региональной деятельности местных администраций по реализации инновационной политики.

Формирование сбалансированного и устойчивого развивающегося сектора исследований и разработок должно обеспечить расширенное воспроизводство знаний и создание эффективной системы их трансфера в реальный сектор, обеспечивая коммерциализацию результатов научных исследований.

Возможные сценарии инновационно-технологического развития:

1) сценарий консервативно-инерционного (ориентированного на импорт технологий) инновационного развития. Фокусирование социально-экономической политики на поддержке макроэкономической стабильности, низких параметрах бюджетных расходов на науку, инновации и инвестиции в человеческий капитал. Инновационная политика при этом проводится через общие меры по созданию благоприятного делового климата и меры организационного содействия, не требующие значительных расходов. При этом низкий спрос на инновации со стороны реального сектора и отсутствие увеличения государственной поддержки окажут негативное влияние на развитие отечественного сектора исследований и разработок;

2) сценарий догоняющего развития и избирательной технологической конкурентоспособности. Ориентирован как на модернизацию реального сектора на основе импортируемых технологий, так и на избирательное стимулирование собственных разработок. При этом фундаментальная и прикладная наука сегментируются и концентрируются вокруг направлений, имеющих перспективное коммерческое применение. Сценарий догоняющего развития известен примерами Японии, Сингапура, Южной Кореи, Китая. В основе сценария лежит максимально эффективное использование доступных на мировом рынке знаний и технологий, которые закупаются либо привлекаются в страну с иностранным капиталом. Как правило, импортируемые технологии не являются самыми передовыми в мире, однако их отработанность позволяет минимизировать инновационные риски и сократить сроки реализации проектов, одновременно формируя базу для появления в отечественной экономике высокотехнологических секторов.

3) сценарий достижения лидерства в прорывных научно-технических направлениях на базе отечественных фундаментальных исследований. Характеризуется значительными усилиями государства по стимулированию развития сектора научных исследований и разработок, концентрацией ресурсов на наиболее перспективных научно-технологических направлениях, позволяющих резко расширить использование собственных разработок и значительно улучшить позиции страны на мировом рынке высокотехнологичной продукции. Этот сценарий требует роста спроса на новые научные и инженерные кадры, предполагает формирование развитой НИС и обеспечение лидирующих позиции в ряде направлений фундаментальной науки. Одновременно этот сценарий является наиболее затратным, поскольку предполагает весьма значительный рост государственной финансовой поддержки научных исследований, прежде всего фундаментального характера, активный поиск и формирование новых рынков. Для этого сценария характерны и наибольшие инновацион-

ные риски, связанные как с принципиальной новизной нововведений, так и с большой вероятностью того, что наиболее перспективные из них будут раньше (или в большей степени) реализованы в других странах.

Для современных экономик с диверсифицированной отраслевой структурой выбор стратегии технологической модернизации и перехода к экономике знаний не может быть универсальным для всех секторов и отраслей народного хозяйства. Для Беларуси в современных условиях представляется оптимальным сценарий перехода с элементами потенциального лидерства в некоторых научно-технологических направлениях, в которых имеются (или могут быть быстро созданы) конкурентные преимущества, но с одновременной реализацией догоняющего варианта в большинстве сегментов реального сектора. Реализация подобного сценария представляется предпочтительной в Национальной стратегии устойчивого развития на период до 2030 г.

**Соколинская Т.В.**, старший преподаватель  
УО «Академия управления при Президенте Республики Беларусь»,  
г. Минск, Республика Беларусь  
sokolinskaja\_@mail.ru

## ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

Конкурентная политика - комплекс последовательных мер, осуществляемых в целях обеспечения условий для состоятельности хозяйствующих субъектов, повышения эффективности и конкурентоспособности российской экономики, модернизации предприятий и создания условий для обеспечения экономически эффективным способом потребностей населения в товарах и услугах. Состояние конкуренции на рынках обусловлено их структурой, наличием барьеров входа, а также общим состоянием инвестиционного климата.

Конкурентной средой на отдельном рынке является совокупность факторов, определяющих возможность хозяйствующих субъектов на этом рынке обнаруживать и использовать возможности получения прибыли. К важнейшим из таких факторов относятся уровень административных барьеров для входа на рынок и ведения бизнеса, внешнеторговых барьеров, развитость и доступность инфраструктуры.

Состояние конкурентной среды в настоящий момент характеризуется высоким уровнем административных барьеров, таможенных тарифов, которые нередко действуют даже тогда, когда они не служат ни протекционистским, ни фискальным целям. Серьезным барьером является также несоответствие темпов и качества развития инфраструктуры потребностям бизнеса, в том числе дефицит мощностей естественных монополий.

Неразвитое состояние конкурентной среды отражается на конкурентоспособности белорусских компаний на внутреннем и внешних рынках. Иностранные игроки, имеющие доступ к более развитой среде и инфраструктуре своих стран, в том числе финансовой, обладают конкурентными преимуществами по сравнению с отечественными компаниями на отдельных рынках.

Развитая конкурентная среда, в которой преобладают положительные факторы, обеспечивает сочетание конкурентоспособного, эффективного и инновационного бизнеса с защитой экономических интересов потребителей, установление минимально возможных рыночных цен, обеспечивающих вместе с тем долгосрочную финансовую стабильность наиболее эффективных предприятий.

В случае неразвитости конкурентной среды у хозяйствующих субъектов появляются возможность и стимулы для ограничения производства и торговли. Обычно эта возможность тем больше, чем больше концентрация на соответствующем рынке. В таких случаях появляется необходимость использовать как защитные меры (антимонопольное регулирование), так и меры, направленные на развитие конкурентной среды.

В настоящее время устойчивая тенденция к повышению концентрации производства во многих отраслях на мировом рынке способствует слияниям и укрупнениям белорусских и российских компаний. Однако сам факт высокой экономической концентрации не означает низкого уровня конкуренции на рынке. Напротив, для ряда отраслей высокий уровень концентрации является необходимым условием эффективности.

Действующее законодательство не всегда требует проведения экономического анализа рассматриваемых отношений, прогнозирования возможных экономических последствий применения тех или иных норм. Например, в настоящее время компания, занимающая на рынке долю более 50 процентов, практически всегда признается доминирующей, а при доле меньше 30 процентов не может быть признана таковой [1]. Однако связь между размером рыночной доли и конкуренцией далеко не всегда является безусловной, а вывод о наличии либо отсутствии доминирующего положения компании, сделанный исключительно на основании показателя концентрации, может не соответствовать текущей ситуации на рынке.

Аналогичная ситуация при определении коллективного доминирования исключительно посредством установления размера рыночных долей хозяйствующих субъектов без анализа их поведения на рынке позволяет считать доминирующими компании, действующие независимо друг от друга. Одной из важнейших составляющих конкурентной политики является обеспечение контроля за экономической концентрацией. Основой государственного контроля за экономической концентрацией являются такие принципы, как единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и денежных средств, поддержка конкуренции, недопущение деятельности, направленной на монополизацию и недобросовестную конкуренцию. В рамках преодоления концентрации производства количество хозяйствующих субъектов

рынка должно приблизиться к уровню насыщения и не являться ограничением для развития рыночных отношений.

Настоящий этап развития экономики по-новому ставит проблему оценки экономической концентрации при создании хозяйственных и финансово-промышленных групп, холдингов и других объединений хозяйствующих субъектов. Государственная антимонопольная политика должна способствовать таким тенденциям в экономической концентрации, которые будут иметь позитивное воздействие на конкурентоспособность отечественных производителей. Регулируемая экономическая концентрация может рассматриваться как один из элементов государственной экономической стратегии, посредством которой можно мобилизовать имеющийся промышленный потенциал, с тем чтобы обеспечить импортозамещение на внутреннем рынке и определенные конкурентные преимущества товаров отечественного производства на внешнем рынке.

Квалификация антиконкурентных соглашений и согласованных действий осуществляется по формальным признакам правонарушения и не предусматривает оценку долей хозяйствующих субъектов, их рыночной силы и реальной возможности посредством согласованных действий ограничивать конкуренцию на рынке. При этом в большинстве стран мира преобладает так называемый поведенческий подход, который заключается в исследовании возможности компании влиять на рынок по результатам анализа множества факторов.

Поэтому необходимо изменить порядок установления доминирующего положения хозяйствующего субъекта. Доминирующее положение должно устанавливаться по результатам анализа совокупности факторов, а не только размера доли хозяйствующего субъекта на рынке. К таким факторам относятся в том числе наличие препятствий для входа на рынок новых участников, эластичность спроса на товар, наличие взаимозаменяемых товаров, соотношение долей компании, ее конкурентов и потребителей и другие факторы.

Основной задачей макроэкономической политики является формирование рыночной среды, благоприятной для ведения бизнеса, развития компаний и рынков, наиболее полного удовлетворения потребностей общества. Поэтому реализуемая государством экономическая политика должна основываться на конкурентных принципах. Развитие конкуренции - комплексная задача, за решение которой несут ответственность все органы государственной власти.

До настоящего времени в качестве основного инструмента политики использовались защитные механизмы. В первую очередь к ним относится применение антимонопольного законодательства. Сложность заключается в том, что антимонопольное регулирование ограничено довольно узким инструментарием и направлено прежде всего на устранение правонарушений, а не на развитие конкуренции.

Задача развития конкуренции требует совершенствования использования всех инструментов экономического регулирования, в том числе налоговой политики, таможенно-тарифного регулирования, планирования, государственных закупок и тарифного регулирования естественных монополий.

В настоящее время в Республике Беларусь отсутствует комплексная система мониторинга состояния конкурентной среды, включающая показатели и критерии ее оценки, и существует дефицит научных исследований в этой области.

В связи с этим необходимо разработать систему показателей состояния конкурентной среды, в том числе количественных и качественных, а также систему постоянного анализа и оценки воздействия на конкурентную среду решений, принимаемых органами власти.

Основой разрабатываемой системы показателей состояния конкурентной среды будут являться, в частности, следующие показатели:

1) показатели уровня развития конкуренции, в том числе:

- различия между белорусскими и мировыми ценами на отдельные виды товаров и услуг;
- дисперсия региональных цен на отдельные виды важнейших товаров;
- доля продукции и услуг, производимых новыми участниками отрасли, вошедшими на рынок в течение последних 3 лет;
- доля оборота продукции, в отношении которой действуют импортные тарифы, в общем обороте продукции, реализуемой на российских рынках;
- доля ресурсов, размещаемых государством на аукционах (радиочастот, лесных, водных и биоресурсов);
- доля хозяйствующих субъектов в общем числе опрошенных, считающих, что состояние конкурентной среды улучшилось за истекший год;
- доля выпуска продукции субъектами малого предпринимательства в валовом внутреннем продукте;

2) показатели административных барьеров, включая показатели входа на рынки, в том числе:

- показатели усредненных издержек бизнеса на взаимодействие с органами власти по вопросам создания предприятия, лицензирования, надзора (контроля), на систему налогового администрирования, разрешение арбитражных споров;
- показатели усредненных издержек бизнеса на взаимодействие с субъектами естественных монополий;
- доля хозяйствующих субъектов в общем числе опрошенных, считающих, что антиконкурентных действий органов государственной власти и местного самоуправления стало меньше за истекший год;

3) показатели концентрации на ряде наиболее важных товарных рынков, в том числе показатели численности и долей участников рынков;

4) показатели, характеризующие контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, включающие сведения о количестве нарушений, выразившихся в:

- злоупотреблении хозяйствующими субъектами доминирующим положением;
- ограничивающих конкуренцию соглашениях и согласованных действиях хозяйствующих субъектов;
- принятии ограничивающих конкуренцию актов и осуществлении ограничивающих конкуренцию действий органов государственной власти и органов местного самоуправления.

В целях оценки результативности конкурентной политики необходимы регулярный расчет и анализ динамики указан-

ных показателей, а также ряда иных показателей в среднесрочной перспективе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Об утверждении Инструкции по определению доминирующего положения хозяйствующих субъектов на товарных рынках Республики Беларусь: Постановление Министерства Экономики Республики Беларусь 17 октября 2002 г. № 229. [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main/>. - Дата доступа: 16.03.2014.

**Саулюс Станайтис**, профессор, доктор наук  
**Регина Суботкевичене**, доцент, доктор наук  
**Дарюс Чеснавичюс**, доцент, доктор наук  
 Эдукологический университет Литвы

### ДЕМОГРАФИЯ - ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА ЛИТОВСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Негативные демографические последствия на экономику. Быстро растущая после кризиса экономика Литвы демонстрирует, что сейчас страна лучше готова к потрясениям, однако в долгосрочной перспективе рост народного хозяйства будет зависеть от демографических проблем.

После провозглашения независимости Литвы (1990 г.), и особенно после 1992 г., значительно изменились условия для демографического развития. Смена политического строя и переход к капиталистическому пути развития (с рыночной моделью вместо командно-плановой) разрушила бывшую экономическую систему. В итоге, особенно в городах, увеличилось безработица, началась эмиграция, естественный прирост населения сменился его естественной убылью. Значительно изменились и другие демографические показатели, такие как число браков, разводов, возрастная структура населения, его национальный состав и др.

В результате этих изменений численность населения Литвы начала уменьшаться всё возрастающими темпами. Эмиграция достигла небывалых ранее размеров, а естественный прирост уже почти 20 лет является отрицательным. Всё это ведёт к тяжелым демографическим последствиям.

Демография может подрубить базис литовской экономики и самого государства. В начале 2014 года в Литве проживали 2 млн. 944 тысяч человек. За год количество жителей в стране сократилось более чем на 27 тысяч, свидетельствуют данные Департамента статистики. А всего с момента обретения независимости 23 года назад население Литвы уменьшилось примерно на 650 тысяч человек (почти на 20%). Причем, основной отток трудоспособного и репродуктивного населения пришелся на период после 2004 года, когда страна вступила в Евросоюз.

Экономисты обращают внимание на статистические прогнозы, согласно которым в 2020 году в Литве будет на 350 тысяч меньше людей трудоспособного возраста, чем сейчас. Демографические проблемы вызывают озабоченность и других Европейских стран, включая и крупнейшую экономику Европы Германию, однако в Литве, ещё должным образом не озаботились сокращением численности населения.

Демографические прогнозы на будущее. В последние годы появился ряд прогнозов динамики населения Литвы на несколько десятилетий. Их авторы являются как местными специалистами, так и ведущими демографами междунациональных организаций [9; 11; 18]. Все они конструируют уменьшение населения, но не так интенсивно, как это происходит в действительности. Особенно это заметно в тех прогнозах, которые были составлены в конце XX столетия. Более поздние прогнозы являются более реалистичными, но и они не смогли предвидеть такого интенсивного уменьшения населения Литвы.

Наиболее вероятными считаются прогнозы, подготовленные специалистами Европейского Союза – Евростата. Эти прогнозы постоянно дорабатываются и пополняются. Так, по прогнозам 2008 г., в Литве 2060 г. будет 2547,7 тыс. чел. Основной причиной уменьшения населения указывается естественная убыль. На её долю приходится 78,5% всего сокращения населения. Влияние миграционного сальдо будет менее значительно, т. к. эмиграцию должна покрыть возрастающая иммиграция. Несколько иные данные приводятся в прогнозе Евростата 2010 г. (табл. 3). Согласно этому прогнозу, в 2060 г. в Литве население составит 2676,3 тыс. чел., то есть на 128,6 тыс. чел. больше, чем по прогнозу 2008 г. В этом прогнозе более значительную роль в динамике населения должна сыграть миграция. Однако эти прогнозы вряд ли оправдают себя, т. к. они являются слишком оптимистичными. Так, согласно прогнозу, в 2012 г. в Литве должно проживать 3293,2 тыс. чел., а в реальности уже в середине 2011 г. по данным переписи населения численность населения составляла 3054,0 тыс. чел. К этому надо добавить, что в последние годы естественный прирост и миграционное сальдо являются отрицательными, отличаясь от прогнозируемых по величине на десятки тысяч.

До середины XXI столетия будут меняться и другие демографические показатели. Средняя продолжительность жизни мужчин достигнет 80 лет, женщин – 87 лет. Увеличится доля людей старшего возраста, более разнообразным станет национальный и религиозный состав населения. На такие будущие изменения указывает динамика демографических показателей последующих лет. А и динамика обусловлена тенденциями экономического и социального развития страны.

Перспектива и приоритетные отрасли. Литовская экономика в 2009 году сократилась на 14,8%, но уже в следующем году вернулся скромный рост в 1,4%. В 2011 году ВВП Литвы вырос на 6%, в 2012 году - 3,5%, в 2013 году - 3,5%. Это значительно лучше показателей в зоне евро, где в прошлом и в этом году ожидается небольшой спад. Обращает на себя

внимание, что рост продолжается, несмотря на рестриктивную налоговую политику и высокую эмиграцию. При снижении населения за последние 5 лет на 7.5%, прежде всего за счет эмиграции, ВВП на душу населения в Литве самый высокий среди наиболее показательных в этом отношении стран Балтии. Социальными вызовами остаются структурная безработица и растущее неравенство в доходах.

В краткосрочный период перспективы экономики Литвы будут определяться тем, как разрешит свои проблемы Евросоюз, находящийся под воздействием долгового кризиса. Нынешний рост литовской экономики, поощряемый увеличением экспорта демонстрирует потенциал литовского бизнеса, способности, организованность, возможность переориентироваться с одного рынка на другой, реорганизацию производственных, финансовых, человеческих ресурсов компаниями.

В качестве наиболее привлекательных для инвесторов отраслей, которые в основном зависят от демографических показателей, Литовское Агентство развития упоминает транспорт и логистику, энергетику, оказание внешних услуг бизнеса, информационные и коммуникационные технологии, ПЕТ, лазерные и биотехнологии, а также металлообработку, производство продуктов питания и деревообработку. Имеется потенциал для успешного развития бизнеса в сферах туризма и недвижимости. Промышленность составляет примерно пятую часть народного хозяйства Литвы, в производящие отрасли вливается более четверти всех иностранных инвестиций. Литва привлекает своих инвесторов благоприятной налоговой системой, которая предусматривает различные льготы на отдельных территориях. В стране имеются две свободные экономические зоны – в Каунасе и Клайпеде, а также девять индустриальных парков, в которых работающие предприятия могут считаться с льготами.

Литва поставила амбициозную цель – стать технологическим и инновационным центром в Балтии и Северной Европе, создавая технологические парки и т.н. бизнес-инкубаторы, Литва является мировым лидером по изготовлению высокоэнергетических микросекундных лазеров и производству особенно быстрых параметрических световых генераторов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Lietuvos ekonominių rodiklių apžvalga 2002 - 2013. Lietuvos statistikos departamentas.
2. Naujausi Lietuvos ekonomikos ir finansų rodikliai. Prieiga: [http://fin.seb.lt/vbfin/experts/indexes.fw?selectedSectorId=10&s\\_menu=4](http://fin.seb.lt/vbfin/experts/indexes.fw?selectedSectorId=10&s_menu=4)
3. Teritorija ir gyventojų skaičius. Prieiga: <http://db1.stat.gov.lt/statbank/selectvarval/saveselections.asp?MainTable=M3010211&PLanguage=0&TableStyle=&Buttons=&PXSID=3767&IQY=&TC=&ST=ST&rvar0=&rvar1=&rvar2=&rvar3=&rvar4=&rvar5=&rvar6=&rvar7=&rvar8=&rvar9=&rvar10=&rvar11=&rvar12=&rvar13=&rvar14=>
4. Statistics Lithuania. Statistical Yearbook of Lithuania 2013. Vilnius, 2013.
5. Statistics Lithuania. Demographic Yearbook 2012. Vilnius, 2013.

**Стрелец М.В.**, д.и.н., профессор

УО «Брестский государственный технический университет»,  
г. Брест, Республика Беларусь  
[mstrelez@mail.ru](mailto:mstrelez@mail.ru)

### НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ФРГ И ГОСУДАРСТВОМ ИЗРАИЛЬ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ

Нынешняя пятилетка названа в Республике Беларусь пятилеткой инноваций. В этой связи для нашего Отечества представляет интерес инновационное в своей основе научно-техническое сотрудничество между Федеративной Республикой Германия и Государством Израиль. Субъекты настоящего сотрудничества отличаются мировым уровнем развития науки, господством шестого технологического уклада в технологическом базисе народнохозяйственного комплекса. «Научно-техническое сотрудничество между Германией и Израилем представляет собой взаимоотношения партнеров, а не патрона и клиента, что представляет выгоду для обеих сторон (чего мы не можем сказать, к примеру, об арабских партнерах Германии, для которых, безусловно, важны немецкие инновационные технологии, но которые пока не могут претендовать на схожий технологический уровень в рамках своих стран)» [4].

Начало анализируемого сотрудничества было положено в далёкие 1950-е годы, то есть ещё до установления дипломатических отношений, которое датируется 12 мая 1965 года. У истоков данного сотрудничества стояли не субъекты государственного управления, а субъекты народной дипломатии. Это сотрудничество стартовало тогда, когда зона развитых стран вступала в этап постиндустриальной цивилизации. Оно характеризуется широтой и многообразием при всех канцлерах, начиная с Аденауэра и заканчивая Меркель.

Германо-израильское научно-техническое сотрудничество строится с учётом как двусторонней, так и многосторонней дипломатии, при наличии широко разветвлённой организационной структуры, основательного правового обеспечения. Его динамика стимулируется социальным заказом на новые научные открытия и технологии во всё более глобализирующемся мире.

Самый плодотворный этап в настоящем сотрудничестве совпадает с деятельностью кабинетов Ангелы Меркель. Бундесканцлерин непрерывно возглавляет высший орган исполнительной власти ФРГ с 22 ноября 2005 года. Сначала она имела дело с кабинетом Э.Ольмерта, а затем Б. Нетаньяху. Последний стоит во главе израильского правительства по сей день. Указанный этап является беспрецедентным по интенсивности обсуждения научно-технического сотрудничества



на высшем и высоком уровнях, по количеству совместных проектов, по совокупному объёму их финансирования, по разнообразию разрабатываемой проблематики, по подключению к проектам иных стран, по предъявлению инновационных в своей основе критериев к оценке проектов, по соотношению естественно-научной и социально-гуманитарной составляющих в научном сотрудничестве.

Стороны весьма активно сотрудничают в поисках ответов на следующие вопросы: 1) почему возникают злокачественные опухоли в человеческом организме? 2) можно ли предотвратить онкологические заболевания? 3) каковы оптимальные методики лечения этих заболеваний? Германскую сторону представляет Центр по изучению раковых заболеваний. Он нашёл партнёров в лице научно-исследовательских институтов, университетов Государства Израиль. В процессе сотрудничества демонстрируется комплексный подход, учитываются достижения в области молекулярной биологии, молекулярной генетики, эпигенетики. За без малого 40 лет реализовано свыше 150 проектов, что стало возможным благодаря выделению компетентными органами свыше 30 млн. евро.

Точно такой же период охватывает и сотрудничество в области биотехнологий. До конца прошлого века германо-израильские научные консорциумы были в основном вовлечены в фундаментальные исследования. Последние полтора десятка лет у них преобладают прикладные исследования. Эти консорциумы имеют в качестве источника финансирования гранты. Функцию соответствующего грантодателя выполняет Германо-израильская кооперация в области биотехнологий. С указанными консорциумами тесно взаимодействует заинтересованный в инновациях предпринимательский корпус.

Начиная с конца прошлого века, германцы и израильтяне десять лет совместно пытались разгадать загадки, связанные с эпилепсией, дегенеративными заболеваниями центральной нервной системы, ролью молекулярных и циркулярных механизмов в функционировании мозга. Перечисленная проблематика образовала содержательную сторону 23 проектов.

География и природа распорядились так, что Израиль крайне заинтересован в чётком прослеживании инноваций при обращении экспертов к проблемному комплексу, связанному с водными ресурсами. Этот комплекс уже 40 лет является предметом анализируемого сотрудничества. Можно однозначно считать оправданными колоссальные финансовые вложения в 120 германо-израильских проектов. Как и в случае с биотехнологиями, осуществляется перманентный контакт исполнителей проектов с предпринимателями. Это принесло неоценимые плоды. Стало реальностью внедрение соответствующих высоких технологий. То, что у Израиля стало больше питьевой воды, соответствовавшей самим строгим санитарным нормам, могут записать себя в актив и участники названных проектов. Они дали убедительные ответы на вопросы: 1) как оптимизировать процесс очистки, сбора, использования сточных вод? 2) как лучше всего очищать подземные воды?

Хорошо известно о схожих с Израилем географии и природе у Иордании, Палестинской национальной автономии (ПНА). Участники проектов много и небезуспешно трудились над тем, чтобы добиться гарантированного соблюдения водного баланса касательно водных ресурсов долины реки Иордан. Разумеется, в тесной кооперации с ними работали представители ПНА, Иорданского хашимитского королевства.

Вопрос о водных ресурсах постоянно фигурирует в повестке дня германо-израильских межправительственных консультаций. Первые из них проходили 17 марта 2008 года, вторые – 18 января 2010 года, третьи – 31 января 2011 года, четвёртые – 6 декабря 2012 года, пятые – 25 февраля 2014 года.

На первых консультациях Израиль предложил чистые технологии, которые были апробированы более 30 лет назад, как возможное новое поле сотрудничества в области водных ресурсов [5].

На вторых консультациях оба правительства запустили новые совместные проекты по водоснабжению в развивающихся странах. Имелись в виду палестинцы, африканские страны [6].

В ходе третьих консультаций «правительства решили совместно способствовать инновациям в процессе реагирования на значительное снижение количества осадков на Ближнем Востоке и на затяжное образование пустынь и сотрудничать в этой области.

Стороны с удовлетворением констатировали, что с подписанием соглашения между Израилем, Германией и Ганой в декабре 2010 года начался первый проект трёхстороннего сотрудничества в африканской стране, который поддержан федеральным министерством экономического сотрудничества и развития и MASHAV. В течение первой проектной фазы 1500 ганских хозяйств получили доступ к новым технологиям и новому знанию об улучшенных возможностях возделывания полей. Правительства договорились запланировать совместный проект сотрудничества на озере Виктория в Кении» [7, с. 7].

Опыт сотрудничества с Ганой и Кенией на предмет водных ресурсов детально анализировался на четвёртых консультациях [8, с. 6].

ФРГ и Израиль имеют также совместные проекты на предмет океанологических исследований. Партнёры по сотрудничеству сформулировали интересные гипотезы в плане объяснения непонятных явлений в океанологических экосистемах. Речь идёт, прежде всего, о колебаниях температур морской воды, механизме её окисления, содержании процесса её циркуляции.

Известно, что и в ФРГ, и в Израиле растёт доля альтернативных источников энергии в общем энергопотреблении. Круг подобных источников включает солнечную энергию, гидроэнергию, энергию ветра, геотермальную энергию. Совместный поиск оптимальных вариантов укоренения альтернативных источников энергии продолжается уже 16 лет. «С 2007 года осуществляются следующие ключевые проекты в этой области: 1) проект по концентрации солнечной энергии и использованию ее для опреснения воды для нужд населения (в проекте, помимо Германии и Израиля, участвует также Иордания); 2) проект по созданию самоочищающихся панелей для преобразования солнечной энергии в электроэнергию: выполняется Университетом имени Бен-Гуриона и Институтом Фраунгофера по изучению солнечных энергосистем. Достижением этого проекта является изобретение очищающей системы для систем, преобразующих солнечную энергию в электроэнергию: данная очищающая система не требует присутствия воды и поэтому особенно удобна в использовании в засушливых и полусушливых регионах» [3].

Возобновляемые источники энергии заняли особое место на третьих и четвёртых германо-израильских межправительственных консультациях [7, с. 6; 8, с. 6].

В концепциях национальной безопасности обоих государств существенное место занимает гражданская безопасность. Последние семь лет это направление сотрудничества опирается на прочную программную основу. На необходимость именно такой основы указывалось на первых германо-израильских межправительственных консультациях [5]. По логике вещей, гражданская безопасность – это комплекс мер по защите определённой группы объектов. Имеются в виду энергетические системы, системы водного снабжения, транспортные системы. Представляется вполне корректным включить в гражданскую безопасность безопасность граждан. «В 2009 году появились первые немецко-израильские проекты в этой области, которые концентрируются на защите наиболее важных объектов инфраструктуры, обнаружении и обезвреживании опасных химических, биологических и взрывчатых веществ» [3].<sup>†</sup> «В сфере безопасности гражданского населения Израиль, возможно, опережает Германию, поскольку еврейскому государству куда чаще приходилось и до сих пор приходится сталкиваться с угрозами для жизни мирных жителей, и потому сотрудничество в этой сфере является плодотворным» [4].

45 лет наполняется реальным содержанием следующее направление сотрудничества: профессионально-техническое образование. У этого направления есть чётко функционирующая организационная структура – Комиссия по международному развитию, основательно разработанная программа. «Изначально программа была направлена на то, чтобы израильские специалисты получали степени в Германии, в 1976 году им была дана возможность ознакомиться с системой профессионально-технического образования в Германии и попытаться перенести ее на израильскую почву. Основной формой сотрудничества являются семинары и совместные проекты. Семинары позволяют израильским и немецким специалистам обмениваться опытом в таких сферах профессионального образования как, к примеру, информационные технологии» [3].<sup>†</sup>

Почти полтора десятилетия насчитывает опыт двустороннего сотрудничества в сфере технологий, именуемых лазерными, оптическими. Стороны постоянно ищут ответ на вопрос: «Каковы должны быть лазеры будущего?» Последние 10 лет заинтересованные субъекты хозяйствования пополняют свой лазерный арсенал новыми модификациями, которые свидетельствуют о том, что эти ответы даются в духе времени. «Осуществляются совместные проекты под руководством определенных предприятий, в которых также участвуют университеты и другие научные учреждения. Около половины расходов по финансированию проектов ложится на плечи предприятия» [3].<sup>†</sup>

Заслуживают быть отмеченными и результаты сотрудничества в сфере прогрессивных материалов, нанотехнологий, которые во многом определяют лицо шестого технологического уклада. «В 2003 года была анонсирована новая программа сотрудничества в этой области. Акцент также делается на прикладной характер проектов, в которых должны участвовать как предприятия, так и научные учреждения» [3].<sup>†</sup>

Стороны также всерьёз занимаются исследованием памятников архитектуры, которые одновременно имеют отношение как к Германии, так и к Израилю. На четвёртых германо-израильских межправительственных консультациях «правительства признали, что «Белый город» в Тель-Авиве представляет крупнейшее в мире сосредоточение зданий в стиле архитектуры баухауза, которые строились изгнанными из Германии архитекторами еврейского происхождения и что они занимают важное место в совместной германо-израильской истории. Федеральное министерство транспорта, строительства и городского развития и городское управление Тель-Авива (были уполномочены. – М.С. ) сотрудничать в ... исследовании зданий баухауза» [8, с. 8].

До начала двадцать первого века роль учёных-обществоведов в двустороннем научном сотрудничестве была ничтожно мала. С началом нынешнего века положение стало меняться в лучшую сторону. Вопрос о повышении роли данных наук в указанном сотрудничестве был чётко и ясно поставлен на первых германо-израильских межправительственных консультациях. В коммюнике, подписанном главами делегаций канцлером ФРГ А. Меркель и премьер-министром Израиля Э. Ольмертом, читаем: «Сотрудничество должно усилиться по части социально-гуманитарных наук в этом году с образованием центра Минерва. Чтобы способствовать в дальнейшем молодым учёным и улучшать их перспективы, в 2008 году впервые произойдёт награждение премией для молодых учёных, которая в будущем будет присуждаться ежегодно. Обе стороны подчеркивают важность того, что в 2008 году в сотрудничестве с Еврейским университетом Иерусалима и университетом Хайфы возникнут два центра германских исследований» [8, с. 8].

Есть также смысл специально остановиться на комплексных мероприятиях, затрагивавших двустороннее научно-техническое сотрудничество в целом.

«Различные горизонты совместных исследований были скорректированы в ходе прошедшего германо-израильского Года науки и техники, открытие которого состоялось 7 апреля 2008 года в Берлине. Подобный форум, заседания которого проходили в Академии наук, Еврейском музее и других организациях, был проведен по инициативе федерального министра по образованию и науке Аннет Шаван (Annette Schavan) и ее израильского коллеги Галеба Маджадле (Galeb Majadle). Симпозиум с символическим названием «Наука как дипломатия доверяющих» собрал 20 немецких и израильских ученых и позволил наметить темы прикладных исследований, которым (должны были. – М.С. ) способствовать фонды обеих стран: Minerva, BMBF-MOITAL-MOST, немецко-израильский фонд научных исследований и развития (GIF), немецко-израильская организация перспективных проектов (DIP), центр немецких исследований имени Гельмгольца (HGF), общество Макса Планка (MPG), общество Фраунхофера (FhG) общество немецких исследований (DFG), фонд Александра Гумбольдта (AvH), германская академическая служба (DAAD) [1].

В ходе третьих консультаций «правительства договорились провести в июне 2011 года первый германо-израильский исследовательский форум. Форум прошёл в Германии» [7, с. 6].

Приведённые факты свидетельствуют об отличном состоянии научно-технического сотрудничества между ФРГ и Израилем. Вместе с тем есть проблема, о которой обязательно следует сказать. Известно, что «правительство Германии

называет политику израильских поселений в Восточном Иерусалиме и на западном берегу реки Иордан препятствием на пути к миру. Израиль же, к неудовольствию ЕС, намерен активизировать строительство поселений...

Поселения привели к острому кризису и в отношениях между Евросоюзом и Израилем. Речь (идёт. – М.С.) о программе развития научного сотрудничества «Горизонт - 2020». Евросоюз выделяет на нее миллиарды евро. Гранты получают и израильские научные учреждения. Но в июле 2013 года Брюссель ввел ограничения: ни один цент этих денег не должен способствовать израильским проектам на палестинских территориях. Только в прошедшем ноябре удалось достичь компромисса: Израиль участвует в программе, но не обязан однозначно признавать нелегитимность поселений. Но научные учреждения на палестинских территориях денег не получают...

А в январе 2014 года правительство ФРГ уведомило израильтян о том, что и в двустороннем научном сотрудничестве будет придерживаться правил ЕС. Ограничения коснутся и частных предприятий. Они должны обязаться использовать гранты из Германии только в пределах международно признанных границ Израиля [2]. Судя по результатам пятых германо-израильских межправительственных консультаций, которые проходили в Иерусалиме 25 февраля 2014 года, Берлин не собирается менять свою позицию в данном вопросе. Естественно, нынешнее правительство Израиля, возглавляемое Нетаньяху, с неудовлетворением воспринимает данный факт.

Можно однозначно утверждать, что в настоящее время «немецко-израильское сотрудничество в научно-технической ... области продолжает углубляться и представляется обоим государствам перспективным и стратегически важным» [4]. Германия, как была, так и остаётся вторым по значимости после США партнёром Израиля в научно-техническом сотрудничестве.

#### ЛИТЕРАТУРА.

1. Берг, И.С. Развитие отношений Германии и Израиля / И.С. Берг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.rodop.org/polit-090512104200](http://www.rodop.org/polit-090512104200). – Дата обращения: 31.01. 2014.
2. Маркс, Б. Германия и Израиль: сложная дружба / Б. Маркс, А. Варкентин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dw.de/германия-и-израиль-сложная-дружба/a-17454102> Постоянная ссылка <http://dw.de/p/1BEbm>. – Дата обращения: 24.02. 2014.
3. Олешкевич, Е.В. Немецко-израильские научные фонды и их деятельность / Е.В.Олешкевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.iimes.ru/rus/stat/2012/07-08-12.htm](http://www.iimes.ru/rus/stat/2012/07-08-12.htm). – Дата обращения: 31.01. 2014.
4. Олешкевич, Е.В. Правовые и организационные аспекты научно-технического и академического сотрудничества между ФРГ и Государством Израиль / Е.В.Олешкевич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.iimes.ru/rus/stat/2012/04-07-12.htm](http://www.iimes.ru/rus/stat/2012/04-07-12.htm). – Дата обращения: 31.01. 2014.
5. Deutsch-israelische Regierungskonsultationen im März 2008 (Jerusalem) [Electronic resource]. – 2008. – Mode of access: [Botschaft des Staates Israel embassies.gov.il/berlin/Pages/default.aspx](http://Botschaft-des-Staates-Israel-embassies.gov.il/berlin/Pages/default.aspx). – Date of access: 01.02.2014.
6. Deutsch-Israelische Regierungskonsultationen: Gemeinsame Erklärung der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung des Staates Israel (Jerusalem, 18. Januar 2010) [Electronic resource]. – 2010. – Mode of access: <http://www.bundesregierung.de/ContentArchiv/DE/Archiv17/Mitschrift/Pressekonferenzen/2010/01/2010-01-18-deutsch-israelische-regierungskonsultationen.html>. – Date of access: 06.02.2014.
7. Deutsch-Israelische Regierungskonsultationen: Gemeinsame Erklärung der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung des Staates Israel (Jerusalem, 31. Januar 2011) // Presse – und Informationsamt der Bundesregierung. Pressemitteilung. – Nummer 46 vom 31. Januar 2011. – 9 S.
8. Deutsch-Israelische Regierungskonsultationen: Innovation – Bildung – Nachhaltigkeit. Gemeinsame Erklärung der Regierung der Bundesrepublik Deutschland und der Regierung des Staates Israel (Berlin, 6. Dezember 2012) // Presse – und Informationsamt der Bundesregierung. Pressemitteilung. – Nummer 421/12 vom 6. Dezember 2012. – 8 S.

**Третьякова Е.А.**, д.э.н., профессор

ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

г. Пермь, Российская Федерация

[E.A.T.pstu@yandex.ru](mailto:E.A.T.pstu@yandex.ru)

## БЕЛАРУСЬ: ДИНАМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

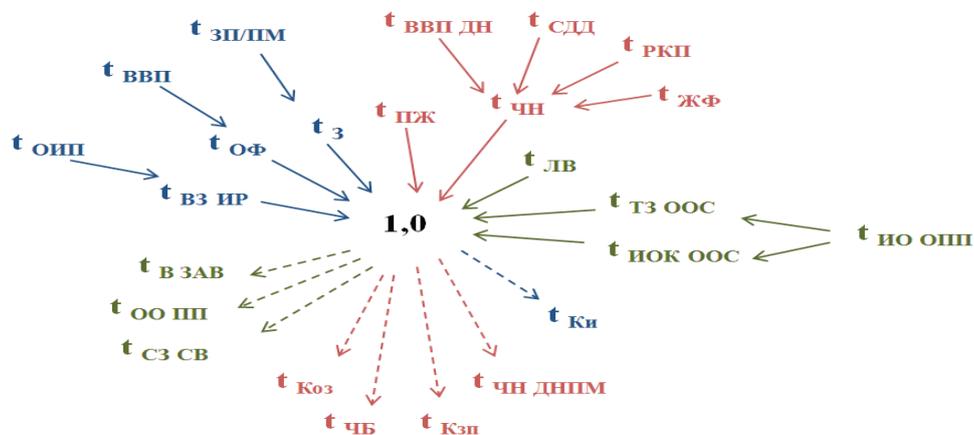
Активная разработка концепции устойчивого развития в международном масштабе обусловлена системным кризисом цивилизации и, в первую очередь, такими негативными тенденциями, как стремительное сокращение запасов ресурсов, неспособность биосферы справиться с переработкой все возрастающего объема загрязнений, изменение природной среды в масштабах всей планеты и разрушение природных экосистем на фоне непрекращающегося роста численности населения на планете. Формирование концепции устойчивого развития, предусматривающей гармонизацию и единство развития экономической, экологической и социальной компонент, комплементарность институтов и мн. др., явилось результатом совместной деятельности ученых многих стран мира и специалистов из разных областей. Проблема измерения и оценки устойчивого развития является одной из наиболее обсуждаемых в данной сфере, при этом объектом дискуссии выступают как вопросы самой возможности такого измерения, так и используемого для этих целей инструментария – набора количественных и качественных индикаторов.

К настоящему времени сформировались два основных методологических подхода к измерению устойчивого развития. Первый подход предусматривает построение системы индикаторов: экологических, экономических, социальных [4, 7]. Второй – расчет групповых индексов экономической, социальной и экологической устойчивости с последующим определением агрегированного (интегрального) индекса, позволяющего комплексно судить о степени устойчивости социально – экономического развития. Для обеспечения сравнимости показателей с различной размерностью они приводятся к сопоставимому виду (стандартизируются) путем сравнения с эталонным значением (см., например, [8]) или с наилучшим показателем по выборке рассматриваемых стран, регионов, городов и т. д. (см., например, [5, 6]).

Вместе с успехами в разработке достоверных измерителей устойчивого развития приходится признать, что большинством авторов используется статическая система показателей, характеризующая состояние социально-экономической системы лишь на определенный момент, что не позволяет оценить устойчивое развитие как динамический процесс. Автором данной статьи под устойчивым развитием понимается совокупность процессов позитивных изменений и воплощающих их технологий, направленных на гармонизацию отношений между экономической, экологической и социальной сферами для удовлетворения потребности социально-экономической системы в долгосрочном существовании [1, с. 51]. Для характеристики устойчивого развития как динамического процесса необходима адекватная система показателей, позволяющая оценить динамику индикаторов экономической, социальной и экологической сфер, а также масштабы неравномерности их развития.

В данной работе автором был применен метод динамических нормативов, основанный на использовании темповых характеристик показателей. По данным официальной статистики [2,3] были рассчитаны цепные темпы изменения индикаторов, характеризующих социальную, экономическую и экологическую составляющие устойчивого развития Республики Беларусь за 2005-2012 гг., а затем по формуле средней геометрической определены среднегодовые темпы их изменения. Далее был применен нормативный подход, предполагающий определенное упорядочение показателей динамики. В результате было произведено построение системы динамических нормативов, характеризующих эталонный режим функционирования системы. Сравнение эталонного и фактического режимов функционирования позволило выявить масштабы отклонений и оценить сбалансированность динамики социальных, экономических и экологических индикаторов.

Систему динамических нормативов можно отобразить в виде графа (см. рис. 1). Направление каждой стрелки описывает соотношение между нормативными темпами изменения показателей. Например,  $t_{ОИП} \rightarrow t_{ВЗ ИР}$  означает:  $t_{ОИП} > t_{ВЗ ИР}$ . Пунктирными стрелками отражена нормативная тенденция к снижению показателей, т.е. их темп изменения должен быть ниже 1,0 (ниже 100 %).



**Рис. 1. Граф упорядочения динамики показателей экономической, экологической и социальной составляющих устойчивого развития национальных социально-экономических систем.**

Как следует из рис. 1, с точки зрения экономической составляющей в интересах устойчивого развития темп изменения стоимости основных фондов в экономике ( $t_{ОФ}$ ) должен превышать единицу, что свидетельствует о наращивании экономического потенциала страны, при этом темп изменения валового внутреннего продукта ( $t_{ВВП}$ ), превышающий темп изменения стоимости основных фондов, свидетельствует о росте капиталоотдачи. Данная положительная сопоставительная динамика может быть усилена одновременным уменьшением коэффициента износа ( $t_{Ки}$ ), характеризующего качественное состояние основного капитала страны. Рост среднегодовой численности занятых в экономике ( $t_{З}$ ) также свидетельствует о наращивании экономического потенциала страны, в то же время опережающий рост соотношения среднемесячной номинальной начисленной заработной платы с величиной прожиточного минимума трудоспособного населения ( $t_{ЗП/ПМ}$ ) по отношению к росту численности занятых свидетельствует о положительных качественных изменениях в национальной социально-экономической системе. Опережающий рост объема инновационной продукции ( $t_{ОИП}$ ) по отношению к росту внутренних затрат на научные исследования и разработки ( $t_{ВЗ ИР}$ ) свидетельствует об увеличении затратноотдачи в сфере инноваций.

Нормативная динамика индикаторов социальной сферы предусматривает увеличение ожидаемой продолжительности жизни ( $t_{ПЖ}$ ) и численности населения страны ( $t_{ЧН}$ ). Однако опережающей по сравнению с ростом численности населения должна быть динамика таких показателей, как ВВП на душу населения ( $t_{ВВП ДН}$ ), среднедушевые доходы ( $t_{СДД}$ ), жилищный фонд в среднем на одного жителя ( $t_{ЖФ}$ ) и расходы на конечное потребление ( $t_{РКП}$ ) для обеспечения роста качества жизни населения страны. О повышении качества жизни свидетельствуют также снижение коэффициента общей заболеваемости ( $t_{Коз}$ ) и уровня преступности ( $t_{Кзп}$ ), уменьшение численности безработных ( $t_{ЧБ}$ ) и численности населения с доходами ниже прожиточного минимума ( $t_{ЧН ДНПМ}$ ).

В интересах устойчивого развития должны обеспечиваться рост объема лесовосстановления ( $t_{ЛВ}$ ), а также опережающие темпы роста объема использованных и обезвреженных отходов производства и потребления ( $t_{ИО ОПП}$ ), по сравнению с инвестициями в основной капитал, используемый в целях охраны окружающей среды ( $t_{ИОК ООС}$ ), и текущими затратами на охрану окружающей среды ( $t_{ТЗ ООС}$ ). Одновременно в сбалансированной системе должны снижаться темповые характеристики объемов сброса загрязненных сточных вод ( $t_{СЗ СВ}$ ), объема образования отходов производства и потребления ( $t_{ОО ПП}$ ), а также выбросов в атмосферу загрязняющих веществ ( $t_{ВА ЗВ}$ ).

Система динамических нормативов, отраженная на рис. 1, представляет собой эталонную модель динамики показателей устойчивого развития. Фактические среднегодовые показатели динамики за 2005-2012 гг. отражены в таблице 1. Степень приближения фактической динамики к эталонной измерялась с использованием математического аппарата теории матриц, так как в представленной модели применены нелинейные порядки темпов изменения показателей. Для этого граф эталонного упорядочения был преобразован в матричную форму по правилам:

$$M[\text{ЭП}] = \{\mu_{ij}\},$$

$$\mu_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } t^{\text{н}}(i) > t^{\text{н}}(j) \text{ и для } i=j \\ -1, & \text{если } t^{\text{н}}(i) < t^{\text{н}}(j) \text{ и для } i=j \\ 0, & \text{если упорядочение между } t^{\text{н}}(i) \text{ и } t^{\text{н}}(j) \text{ не установлено} \end{cases}$$

где  $\mu_{ij}$  – элемент матрицы эталонного упорядочения,

$i, j$  – номера показателей,

$t_{\text{н}}(i), t_{\text{н}}(j)$  – нормативные темпы изменения показателей  $i, j$ .

Для фактического порядка строилась аналогичная матрица по правилам:

$$M[\text{ФП}] = \{\eta_{ij}\},$$

$$\eta_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } t^{\text{ф}}(i) > t^{\text{ф}}(j) \text{ и для } i=j \\ -1, & \text{если } t^{\text{ф}}(i) < t^{\text{ф}}(j) \text{ и для } i=j \\ 0, & \text{если упорядочение между } t^{\text{ф}}(i) \text{ и } t^{\text{ф}}(j) \text{ не установлено} \end{cases}$$

где  $\eta_{ij}$  – элемент матрицы фактического упорядочения,

$i, j$  – номера показателей,

$t^{\text{ф}}(i), t^{\text{ф}}(j)$  – фактические темпы изменения показателей  $i, j$ ,

$t_{\text{н}}(i), t_{\text{н}}(j)$  – нормативные темпы изменения показателей  $i, j$ .

Для оценки уровня отклонений фактической динамики индексов показателей от эталонной измерялось расстояние между  $M[\text{ЭП}]$  и  $M[\text{ФП}]$ :

$$d = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |\mu_{ij} - \eta_{ij}|$$

где  $d$  – расстояние между  $M[\text{ЭП}]$  и  $M[\text{ФП}]$ ,

$\mu_{ij}$  – элемент матрицы на пересечении  $i$ -ой строки и  $j$ -го столбца  $M[\text{ЭП}]$ ,

$\eta_{ij}$  – элемент матрицы на пересечении  $i$ -ой строки и  $j$ -го столбца  $M[\text{ФП}]$ .

Затем находилась относительная величина расстояния:

$$R = \frac{d}{2 \cdot K}$$

где  $R$  – величина нормированная:  $0 \leq R \leq 1$ .

$K$  – количество ненулевых клеток в  $M[\text{ЭП}]$ , не учитывая клетки в главной диагонали.

В завершении определялся показатель меры сходства:

$$S = (1 - R) \cdot 100\%,$$

где  $S$  – мера сходства.

**Таблица 1. Среднегодовые темповые характеристики показателей устойчивого развития в Республике Беларусь за 2005–2012 гг.**

Наименование показателя	Индекс изменения
Экономические показатели	
Темп изменения среднегодовой численности занятых в экономике ( $t_3$ )	1,0369
Темп изменения соотношения среднемесячной номинальной начисленной заработной платы с величиной прожиточного минимума трудоспособного населения ( $t_{3п/лм}$ )	1,3973
Темп изменения основных фондов в экономике по полной учетной стоимости ( $t_{оф}$ )	53,4811
Темп изменения валового внутреннего продукта всего ( $t_{ввп}$ )	8,1053
Темп изменения внутренних текущих затрат на научные исследования и разработки ( $t_{вз.ир}$ )	7,6093
Темп изменения объема инновационной продукции (работ, услуг) ( $t_{оип}$ )	11,6383
Темп изменения степени износа основных фондов ( $t_{ки}$ )	0,7610
Социальные показатели	
Темп изменения ожидаемой продолжительности жизни при рождении, число лет ( $t_{пж}$ )	1,0494
Темп изменения численности населения ( $t_{чн}$ )	0,9761
Темп изменения валового внутреннего продукта на душу населения ( $t_{ввп.дн}$ )	8,2763
Темп изменения денежных доходов в среднем на душу населения в месяц ( $t_{сдд}$ )	8,5027
Темп изменения расходов на конечное потребление ( $t_{рктп}$ )	6,8771
Темп изменения общей площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя ( $t_{жп}$ )	1,1239
Темп изменения коэффициента заболеваемости населения (число зарегистрированных случаев заболеваний на 100 000 человек населения) ( $t_{коз}$ )	0,9981
Темп изменения численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума ( $t_{чн.днпм}$ )	0,5000
Темп изменения числа безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите ( $t_{цб}$ )	0,3667
Темп изменения числа зарегистрированных преступлений на 10 000 человек населения ( $t_{кзп}$ )	0,5482
Экологические показатели	
Темп изменения лесовосстановления ( $t_{лв}$ )	0,6058
Темп изменения текущих затрат на охрану окружающей среды ( $t_{тз.оос}$ )	6,8033
Темп изменения объема использованных и обезвреженных отходов производства и потребления ( $t_{ио.опп}$ )	1,8571
Темп изменения инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды ( $t_{иок.оос}$ )	4,6720
Темп изменения объема выбросов загрязняющих веществ в атмосферу ( $t_{ва.зв}$ )	0,9795
Темп изменения образования отходов производства и потребления ( $t_{оо.пп}$ )	1,1714
Темп изменения сброса загрязненных сточных вод ( $t_{сз.св}$ )	0,3000

Результаты проведенных расчетов показали, что показатель меры сходства составил 82,69%, что свидетельствует о сбалансированности среднегодовых темпов изменения базовых показателей устойчивого развития. Однако исследование выявило ряд существенных диспропорций в динамике индикаторов. В частности, на фоне сокращения численности населения отмечается рост среднегодовых темпов образования отходов, а общая заболеваемость сокращается более низкими темпами, чем снижается численность населения. Отрицательной тенденцией является превышение среднегодового темпа роста стоимости основных фондов над среднегодовым темпом роста ВВП, что свидетельствует о снижении капиталотдачи. Произведенные текущие затраты на охрану окружающей среды, а также инвестиции в основной капитал на охрану окружающей среды не обеспечили опережающего роста использования и обезвреживания отходов производства и потребления.

Рассмотренный в данной работе метод позволяет с помощью динамических моделей адекватно и комплексно охарактеризовать устойчивое развитие социально-экономической системы, в которой различные частные динамические характеристики экономической, экологической и социальной компонент находятся в определенной соподчиненной упорядоченности, выявить масштабы отклонений фактического режима функционирования системы от эталонного, обосновать необходимые направления управленческих воздействий на систему. Метод может быть использован при прогнозировании социально-экономического развития, при оценке качества уже разработанных программ с точки зрения соответствия предлагаемых мер фактическому состоянию и реальным потребностям системы в устойчивом развитии. Достоинством метода является его гибкость, так как динамические нормативы при необходимости могут быть трансформированы за счет изменения набора и способа упорядочения показателей в эталонной модели режима функционирования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Алферова, Т. В., Третьякова, Е. А. Концептуальное моделирование определения категории «устойчивое развитие» // Журнал экономической теории. – 2012. – № 4. – С. 46–52.
2. Беларусь и Россия. 2009: Стат.сб./Белстат, Росстат, Постоянный Комитет Союзного государства. – М., Росстат, 2009.
3. Беларусь и Россия. 2013: Стат.сб./Росстат, Белстат. – М., Росстат, 2013.

4. Бобылев, С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение. – М.: Акрополь, ЦПЭР, 2007.
5. Горшенина, Е.В. Хомяченкова, Н.А. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия // Российское предпринимательство. – 2011. – №1(2).
6. Киселева, Н.Н. Устойчивое развитие социально-экономической системы региона: методология исследования, модели, управление : автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. – Ростов на Дону, 2008.
7. Показатели устойчивого развития: структура и методология / Пер. с англ. – Тюмень: Изд-во ИПОС СО РАН, 2000.
8. Ускова, Т.В. Теория и методология управления устойчивым социально-экономическим развитием региона: автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.00.05. – Вологда, 2010.

**Федосюк Н.А.**, ст. преподаватель, **Чех Е.В.**, ст. преподаватель  
УО «Брестский государственный технический университет»  
г. Брест, Республика Беларусь  
sudarushka@gogo.by

## ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Выход на качественно новый, инновационный уровень развития – важнейшая задача экономической политики Республики Беларусь. Одним из главных условий продвижения продукции на рынках является её высокое качество. Для Беларуси, располагающей высоким техническим потенциалом, но не обладающей необходимой сырьевой базой, разработка и внедрение инноваций в производство и строительство – приоритетная задача.

Доля экспорта высокотехнологичной продукции РБ на сегодняшний день – 6% от всего объема экспорта, в то время как в ЕС этот показатель достигает 18-20%. На данный момент существует один из наиболее приемлемых и эффективных путей решения задачи увеличения экспорта: создание и быстрое увеличение инновационной продукции в производстве.

В Республике Беларусь принята и реализуется программа инновационного развития на 2011-2015 гг. Ее целью является формирование новой технологической базы, которая бы обеспечила высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики на внутренних и внешних рынках.

Важной характеристикой белорусской экономики является высокая концентрация производства в промышленности. Организация инновационной деятельности на этих предприятиях, обеспечение их глубокой интеграции с научной сферой и развитие отраслевой науки являются одними из наиболее важных задач на ближайший период.

Основной проблемой современного этапа инновационного развития страны является слабость институтов национальной инновационной системы. Здесь можно выделить следующие проблемы:

- ограниченный платежеспособный спрос на внутреннем рынке на передовые технологии и нововведения;
- недоразвитость специальных финансовых механизмов поддержки отдельных элементов инновационной инфраструктуры;
- слабость кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями;
- недоразвитость современных форм инновационного менеджмента и коммерциализации нововведений;
- низкий уровень развития малого инновационного предпринимательства;
- низкая инновационная культура населения и предпринимателей;
- недостаточный уровень наукоемкости ВВП и др.

Из вышесказанного следует, что темп развития, структура и научно-технический уровень исследований и разработок научной сферы страны не отвечает потребностям развития национальной экономики, ее перестройке и повышению конкурентоспособности. Предлагаемые разработки и проекты не находят спроса на инновационном рынке и практического применения в экономике из-за дисбаланса звеньев научно-инновационного комплекса и низкой восприимчивости к инновациям белорусских предприятий и организаций.

Современный подход к инновационной политике предполагает горизонтальные механизмы. Они включают инструменты различных направлений государственной политики (промышленной, налоговой, образовательной) и требуют более эффективного управления. Инновации осуществляются в различных формах и реализуются на различных уровнях – производстве, в фирмах, отраслях или на рынках. Политические мероприятия нацеливаются на поддержку инновационной деятельности в целом, независимо от отрасли или типа фирмы, в которой она осуществляется. Необходимо содействовать инновациям как по созданию продукции и услуг, новой технологии, организационных или маркетинговых инноваций, так и поддерживать отдельные фирмы, занимающиеся инновационной деятельностью, так как они являются источником конкурентоспособности и экономического роста.

Политика может быть направлена на содействие развитию инновационных отраслей или созданию рыночных возможностей для развития инновационных услуг за счет более детального регулирования и либерализации рынков. Задачи поддержки инновационной деятельности могут осуществляться как конкретными мероприятиями, так и законодательными актами, образуя вместе стратегию инновационной деятельности.

Прямые действия направлены на преодоление действия факторов, препятствующих развитию инноваций как вида деятельности. Они представляют собой основу, которую можно рассматривать в качестве обоснования государственных

мероприятий по поддержке инновационной деятельности. Такие мероприятия осуществляются посредством государственных инновационных программ, бюджетных ассигнований на определенный срок. Во многих государствах задача реализации конкретных мероприятий по поддержке инновационной деятельности возложена на специализированные организации. Получатели такой поддержки различаются в зависимости от того, поддерживается инновационная деятельность вообще или стимулируются фирмы, занимающиеся определенной инновационной деятельностью. Так как в современных условиях в результате взаимодействия прямых и горизонтальных мер поддержки инноваций структура и содержание инновационной политики усложняются, стало труднее получить достоверную информацию о расходах государственного бюджета на цели инновационной деятельности.

Инструментарий горизонтальной политики необходим для создания благоприятных условий инновационной деятельности как на уровне фирм, так на уровне отраслей и рыночных институтов.

С теоретической точки зрения, государственное вмешательство для поддержки инновационных бизнес-процессов может быть оправдано, если с позиции социальной выгоды существующие виды деятельности и взаимодействия бизнес-структур в частном секторе не приводят к оптимальным результатам.

Инновационная деятельность сегодня требует активизации сотрудничества предприятий, организаций посредством сетевого взаимодействия. Сетевые процессы связывают различные учреждения между собой, в качестве элементов сети выступают НИС, как посредники инновационной инфраструктуры, университеты и научно-исследовательские институты, органы государственной власти и другие учреждения. Вместе эти связи создают систему продвижения инноваций, облегчая инновационную деятельность фирм.

Инновации должны вести к росту эффективности и производительности. Соответственно, поддержка инноваций является ключевым элементом стратегии, направленной на повышение конкурентоспособности и создание эффективных рабочих мест.

Еще одно основание для поддержки инноваций - решение социальных проблем. Инновационная политика улучшает государственные услуги (например, в области здравоохранения, образования) и решает политические задачи, такие как сокращение выбросов CO<sub>2</sub>, которые могут быть достигнуты только за счет инноваций. Поэтому государственные меры, направленные на поддержку инноваций, могут быть оправданы и с точки зрения обоснования социальной политики.

Сегодня предприятия Беларуси в основном заимствуют технологические новшества – в структуре затрат на инновации основную долю составляют затраты на приобретение оборудования (в 2011 г. - 65,4%), поэтому крайне важно одновременно с обновлением технологической базы производить обучение персонала. Однако число предприятий, занимающийся обучением персонала, невелико: в 2011 г. – 12,9%. Только каждое десятое инновационное предприятие промышленности стремилось финансировать разработку инструментов маркетинга для продвижения инноваций. В инновационной политике по-прежнему отсутствуют инструменты (программы, проекты), которые бы способствовали использованию достижений общественных наук, новых методов управления, организации производства. Нет новых измерителей, которые позволили бы оценить использование прогрессивных методик управленческой практики к инновационной деятельности.

Правительственные действия в инновационную политику Беларуси могут быть ограничены нехваткой информации и эффективность политического вмешательства будет невысока. На современном этапе данная политика имеет существенные риски ориентации на прямые численные индикаторы, на немедленный результат и слабо учитывает косвенные позитивные эффекты. Необходимо тщательно анализировать основные принципы, предполагаемые и уже достигнутые результаты инновационной политики и сравнивать их с международными данными. Целесообразно:

- увеличить финансирование науки и ее поддержку в вузах;
- расширить число субъектов, реализующих инновационную политику (бизнес-ассоциации, региональные власти, институты развития);
- выделять инновационные расходы бюджета и оценивать их эффективность;
- предъявлять жесткие инновационные требования к государственным закупкам;
- осуществлять субсидирование маркетинговых расходов (участие в зарубежных выставках, ярмарках) через организации объединенных предпринимателей;
- расширять возможности государственной поддержки вузовской инновационной инфраструктуры, мобильности студентов, ученых, преподавателей;
- сформировать систему мониторинга выполнения инновационных проектов с государственным участием и проводить анализ влияния программ на формирование конкурентоспособной национальной инновационной системы.

Для того чтобы направить политику в нужное русло необходимо способствовать прозрачности государственного вмешательства, обеспечить наличие обратной связи. Общий эффект от расширения концепции инновационной политики обеспечит появление нового уровня стратегических задач, дополняющих уже существующие, что позволит повысить комплексность политики, улучшить координацию и согласование ее механизмов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Богдан, Н.И. 2013. Эффективность инновационной политики Беларуси: проблемы и пути развития. Белорусский экономический журнал. – № 2. – С. 84–101.
2. Богдан, Н.И., Бокун, Н.Ч., Бондаренко, Н.Н., Пекарская, Н.Э. 2011. Измерение инноваций: проблемы сравнительной оценки. – Минск: Мисанта.
3. Индикаторы инновационной деятельности: статистический сборник М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012.



4. Крюков, Л.М. 2008. Мировые тенденции в научно-аналитическом и информационно-статистическом обеспечении инновационного развития. Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – № 10. – С. 15–32.

Хило Я.П., м.э.н.

УО «Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого»  
г. Гомель, Республика Беларусь

## КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В последние десятилетия происходит коренное изменение роли науки и научного знания в процессе общественного воспроизводства. Так, наука становится главным фактором успешного экономического развития страны. Однако в современных условиях исключительную актуальность приобретает не само «чистое» знание, а его овеществленный результат, выражающийся, прежде всего, в тех инновационных продуктах, технологиях производства и управления, которые актуальны для нашей страны, а также в различных материальных и социальных благах, получаемых обществом от их внедрения. Очевидно, для того чтобы полученное научное знание приобрело овеществленный результат, обществом должна быть создана определенная среда, восприимчивая к внедрению научных разработок.

В сложившихся условиях внешнего окружения значительно повышается роль государственных научно-технической, инновационной и образовательной политик, формирующих необходимые условия для ускорения инновационного развития и сокращения технологического отставания от наиболее развитых стран и, как следствие, изменение позиционирования Республики Беларусь на мировом рынке.

Анализ основных тенденций мирового развития убедительно показывает, что сегодня рост национальной экономики развитых стран напрямую связан с уровнем технологического развития. Причем следует отметить существенные различия стратегических целей экономического роста у технологически развитых и развивающихся стран. Задача первых состоит в том, чтобы не допустить потери технологического лидерства за счет дальнейшего наращивания научно-инновационного потенциала. Задача вторых – создать базовый научно-инновационный потенциал за счет собственных ресурсов и импорта технологий из более развитых стран и занять свою нишу в системе мирового разделения труда.

В настоящее время в Республике Беларусь осуществляется планомерный переход на инновационный путь развития. За последние десять лет в Республике Беларусь были осуществлены значительные преобразования в научной сфере, системе организации и управления исследованиями и разработками. Так, по данным Института Всемирного Банка, по индексу в рейтинге 146 стран мира за последние три года Беларусь поднялась с 52-го места на 45-е. По индексу экономики знаний Беларусь за этот же период поднялась с 73-го места на 59-е [1]. Республика Беларусь сохраняет высокие позиции по интенсивности патентной деятельности. Согласно докладу Всемирной организации интеллектуальной собственности за 2012 г. по количеству заявок на изобретения от резидентов на 1 млрд дол. ВВП Беларусь занимает 12-е место в мире, а по числу заявок на патенты на полезные модели – 14-е место в мире.

По итогам 2012 г. было обеспечено выполнение трех целевых прогнозных параметров инновационной сферы, предусмотренных Программой социально-экономического развития и Государственной программой инновационного развития, включая удельный вес отгруженной инновационной продукции – 17,9% при плане 13,5–14,5%, удельный вес инновационно активных организаций – 25% при плане 25%. Экспорт высокотехнологичной продукции в 2012 г. достиг 10,8 млрд дол. При запланированных 3,9 млрд дол. Уровень внутренних затрат на научные исследования и разработки приблизился 1% при плане 0,9–1,1% [2].

Однако, несмотря на достигнутые результаты, одной из проблем становления инновационной экономики в Беларуси является достаточно широкое применение устаревших технологий. Разработка комплекса мер, направленных на преодоление технологического отставания, требует определения основополагающих причин, порождающих и поддерживающих распространенное на данном этапе экономического развития применение устаревших технологий, а также создания определенной институциональной среды, охватывающей все стадии инновационного процесса.

Важнейшей проблемой также остается недостаточная инновационная активность и восприимчивость экономики к результатам исследований и разработок. Так, согласно [3] к категории инновационно активных в 2012 г. отнесено 22,8% промышленных организаций (в 2011 – 22,7% и в 2010 г. – 15,4%), что существенно ниже, чем в странах-лидерах (Германия, Австрия, Канада – 60% и выше, Ирландия – 75%).

Удельный вес инновационной продукции, отгруженной в 2012 г. организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции промышленности составил 17,9% при годовом прогнозном показателе – 13,5–14,5% [2]. Несмотря на существенность перевыполнения целевого параметра 2012 г., доля отгруженной инновационной продукции пока находится ниже порога научно-технологической безопасности – 20%. Подлинно инновационной является незначительная доля – около 1,1% (2011 г.) белорусской инновационной продукции.

Для успешного перехода на инновационный путь развития Республике Беларусь также необходимо наличие качественного кадрового потенциала, способного к адекватному восприятию новых инновационных идей, их разработке и

доведению до стадии практического применения, а также для осуществления технического сопровождения коммерциализированного продукта.

На сегодняшний день научный потенциал Республики Беларусь представлен специализированными институтами Национальной академии наук Беларуси, высшими учебными заведениями, отраслевыми научными и проектными институтами, специальными конструкторскими и конструкторско-технологическими бюро. Не- равномерным является территориальное распределение организаций научной сферы.

Наибольшее число организаций, осуществлявших исследовательские работы, сосредоточено в г. Минске, Гомельской и Минской областях. Опережающий уровень инновационного развития г. Минска связан с наличием основополагающих научных центров, включая Национальную академию наук Беларуси, достаточно широким выбором места работы для научных кадров, более благоприятными условиями труда, возможностью участия в международном сотрудничестве, а также концентрацией финансовых ресурсов [4, с. 82].

Несмотря на определенные успехи в развитии системы исследований и разработок, необходимо преодолеть наметившиеся в последние годы тенденции к преимущественно эволюционному развитию национальной инновационной системы Беларуси.

В качестве ключевых направлений, обеспечивающих интенсификацию инновационного развития Республики Беларусь, можно выделить [5]:

1. Необходимо упростить систему стимулирования в научно-технической сфере, перейти от отдельных специальных льгот различным видам получателей к прозрачной системе, построенной на льготировании затрат на выполнение исследований и разработок, применении пониженных нормативов отчислений от оплаты труда исполнителей исследований и разработок; повышенной нормы ускоренной амортизации (до 100 %) по приборно-лабораторному оборудованию научных организаций и инновационно активных предприятий; льготированию расходов на патентно-лицензионную деятельность.

2. Для создания и расширения каналов продвижения научно-технической продукции в производственный сектор важна активизация создания субъектов инновационной инфраструктуры, с целью дальнейшей их интеграции в Национальный научно-технологический парк и сеть его филиалов.

В Беларуси возможно сформировать несколько конкурентоспособных на мировом рынке наукоемких кластеров.

3. Развитие государственно-частного партнерства в инновационной сфере должно предполагать следующее разделение сфер интересов и влияния:

- государство стимулирует исследования и разработки мирового уровня, выполняемые с опорой на отечественный интеллектуальный потенциал, которые способны создать точки роста национальной экономики, сформировать новые зоны научно- производственной специализации Беларуси в межстрановых интеграционных образованиях;

- бизнес-сектор финансирует коммерчески эффективные исследования и разработки по заказам и в интересах развития производственных организаций;

- государство и бизнес совместно формируют и реализуют программы и проекты по производству конкурентоспособной наукоемкой и высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью на основе вновь получаемых объектов интеллектуальной собственности; на долевых началах финансируется создание и функционирование субъектов инновационной инфраструктуры.

4. Изменения в системе подготовки научных кадров должны затронуть все стадии образовательного процесса, начиная от приема (комплексное тестирование и своего рода испытательный срок для будущего аспиранта, в ходе которого должна выявляться его способность к обработке новой информации, решения нетиповых задач, креативности мышления), через выбор темы (иметь социальный или государственный заказ – т. е. тема должна отвечать потребностям общества, государства и экономики, а не просто отражать узкие интересы исследователя и/или его руководителя, построенные на каком-либо практическом применении) и до подготовки и защиты самого научного труда (здесь важно избавиться от формализма в оформлении и подаче материала, перейти к практике широкой экспертной оценки результатов исследования).

Таким образом, инновационная система Беларуси работает в режиме динамического совершенствования. Становление эффективной национальной инновационной системы Беларуси опирается на сложившиеся научные школы и имеющиеся заделы мирового уровня, подкрепленные творческой адаптацией новых, доказавших свою состоятельность, механизмов развития.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гончаров, В.В., Хило, Я.П. Направления интенсификации инновационного развития Республики Беларусь в условиях становления инновационной экономики / В.В. Гончаров, Я.П. Хило // Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого.– 2013. – № 3.– С. 117–123.

2. Интервью Председателя ГКНТ Игоря Войтова журналу «Экономика Беларуси» / Гос. ком. по науке и технологиям Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gknt.org.by/opencms/opencms/ru/v8einter/-----235-2013/>. – Дата доступа: 12.07.2013.

3. Исследования // Мировой банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM\\_page5.asp](http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp). – Дата доступа: 02.06.2013.

4. Основные показатели деятельности организаций, выполнявших научные исследования и разработки // Нац. стат. ком. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php>. – Дата доступа: 02.06.2013.

5. Хило, Я.П. Повышение эффективности воспроизводства кадрового потенциала научно-исследовательской сферы как одного из элементов научно-технической системы Республики Беларусь / Я. П. Хило // Вестник ГГТУ им. П.О. Сухого. – 2013. – № 2. – С. 80–87.

## РАЗДЕЛ 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Prof. dr hab. **Zenon Stachowiak**  
Wyższa Szkoła Ekonomii, Prawa i Nauk Medycznych w Kielcach (Polska)  
zenstach@wp.pl

### INSTYTUCJONALNE POSTRZEGANIE „SZAREJ STREFY” W POLSCE – PRZYCZYNEK DO REFLEKSJI O JEJ SKUTKACH

#### WSTĘP

Bezpieczeństwo ekonomiczne każdego kraju osłabiane są działaniami przedsiębiorczości zorganizowanej rozumianej jako sprzeczne z prawem działania w celu osiągnięcia zysków. Jej rozwój dokonuje się w szerokim zakresie form i różnicowane skutki. Jest ona – na co zwraca uwagę P. Williams – nie przypadkowym ubocznym produktem długofalowych tendencji lecz jest to „...raczej nieunikniona konsekwencja działalności organizacji, które odmawiają państwu jego prawnie uzasadnionego monopolu na przemoc, korumpują instytucje państwowe, zagrażają integralności finansowych i komercyjnych sektorów społeczeństwa, i które zwyczajnie lekceważą czy też naruszają prawne oraz społeczne normy na obu płaszczyznach: państwowej i międzynarodowej”<sup>44</sup>. Zrozumienie jej istoty nie jest możliwe bez odwołania się do instytucjonalnej historii społeczno-gospodarczej<sup>45</sup>.

#### Postrzeżenie istoty „szarej strefy» gospodarki

Na arenie narodowej jedną z jej form jest rozwój „szarej strefy» gospodarki. Pojęciu „szara strefa» przypisuje się także synonimiczne terminy, takie jak: drugi obieg gospodarczy, druga gospodarka, gospodarka nieformalna, gospodarka paralelna, nieobserwowalna, niemierzalna, czarna lub czwarty sektor. Temu typowi gospodarki Amerykanie nadali tytuł „underground economy» lub „second economy”, Niemcy „Schattenwirtschaft”, Włosi „lavorno nero”, a Francuzi „travail an noir”<sup>46</sup> uznając, że tworzą ją wszystkie rodzaje działalności gospodarczej, które wnoszą wkład do tworzenia wartości kraju w skali całej gospodarki narodowej, lecz nie są uwzględniane w bilansie ogólnospołeczny i w związku z tym nie są również uwzględniane w rachunkowości społecznej. Oprócz pojęcia „szara strefa» dla jej określenia przywołuje się także inne określenia, jak: nieformalna, nieoficjalna, podziemna, równoległa, czarna, ukryta, równoległa, druga gospodarka, gospodarka nierejestrowana czy też nieewidencjonowana<sup>47</sup>.

Nie ma jednej, powszechnie akceptowanej definicji „szarej strefy”, lecz mamy do czynienia z pojęciem, któremu przypisuje się różną treść i sens. Wielość ujęć tego pojęcia ma miejsce również w Polsce. Jej istotę określa się jako działalność gospodarczą uchylającą się od płacenia podatków, prowadzona bez wymaganych zezwoleń oraz nie przestrzegającą obowiązujących przepisów prawnych. Definiuje się ją również jako działalność gospodarczą w sferze wytwórczej i usług, mającą charakter nielegalnej lub ukrytej<sup>48</sup>. Przy czym działalność nielegalna to taka która polega na wytwarzaniu dóbr i ich sprzedaży lub świadczeniu usług które zabronione jest przez prawo, a wykonywana jest przez podmioty nie mające do tego uprawnień (np. lekarskich, budowlanych, itp.). Jako jej przykład przytacza się np. produkcję i handel narkotykami, czy też nielegalną aborcję. Podobny charakter ma również działalność która ma celu nielegalne osiągnięcie dochodów – tak pieniężnych, jak i w naturze – z łapownictwa, wymuszeń, czy też kradzieży. Działalność nielegalna często jest również określana jako „czarna strefa”. Z kolei działalność ukryta to ta która polega na wytwarzaniu wyrobów lub świadczeniu usług, których wytwarzanie nie jest zabronione przez państwo, ale jej rozmiary w całości lub w części są ukrywane przed organami administracji państwowej (podatkowymi, celnymi, ubezpieczeń społecznych, czy też statystycznymi). Ten typ działalności określany jest najczęściej jako „szara strefa» postrzegania jako zjawisko działalności gospodarczej ludności nie rejestrowanej przez statystykę, a mianowicie: ukryte zarobkowanie, ukryte transfery rzeczowe i finansowe oraz działalność produkcyjno-usługowa w obszarze gospodarstwa domowego<sup>49</sup>.

Podobne podejście do prezentowanego przez wymienionych ekonomistów prezentują ekonomiści zachodni F. Schneider i D. Enste, których zdaniem szara strefa w gospodarce dotyczy zarówno legalnej jak i nielegalnej działalności. Pierwsza z nich – będzie tworzyła szarą strefę jeśli wiązać będzie się z nią uchylanie się od płacenia podatków z tytułu nie zgłoszenia dochodu z samozatrudnienia i nie zarejestrowanej pracy z legalną działalnością gospodarczą; oraz z wykorzystaniem luk prawnych celem minimalizacji zobowiązań podatkowych – czego wyrazem są zniżki dla pracowników, czy też pomoc sąsiedzka. Druga

<sup>44</sup> W zbiorze zasadniczych form jej przejawiania w skali międzynarodowej należy wskazać: pranie pieniędzy, przemyt broni, handel narkotykami, handel dziełmi, prostytucja, nielegalne przekraczanie granicy i przemyt osób i towarów. Natomiast w skali narodowej dają się one zidentyfikować szerokim zakresem działania i wielością form: od kradzieży samochodów, napadów rabunkowych, grupowych włamań, funkcjonowaniem „czarnego rynku» po przestępstwa na tle prywatyzacji, przestępstwa giełdowe i bankowe, przestępstwa w handlu zagranicznym, nielegalną produkcją narkotyków i obrót nimi, oszustwa podatkowe i celne, wyłudzenia bankowe i malwersacje giełdowe, fałszowanie znaków towarowych czy też nadużyć w sferze robót publicznych. Tym działaniom coraz częściej zaczynają towarzyszyć zabójstwa na zlecenie, racketeering, przestępstwa związane z windykacją długów i rozliczeniami finansowym, czy też przestępstwa między konkurencyjnymi grupami przestępczymi. (Por. R. Korzeniowski, Globalizacja a zagrożenia asymetryczne, (w:) „Wiedza Obronna» 2007 nr 1/220, s.9.)

<sup>45</sup> P. Williams, Groźny nowy świat: transnarodowa przestępczość zorganizowana w przededniu dwudziestego pierwszego wieku, [w:] Pod red. D. B. Bobrow, E. Haliżak, R. Zięba, Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe u schyłku XX wieku, Fundacja Studiów Międzynarodowych, Warszawa 1997, s.377.

<sup>46</sup> Por. D. Cassel, Drugi obieg w gospodarce rynkowej i planowej”, w: „Wektory Gospodarki» 1989 nr 4, s. 132–133.

<sup>47</sup> Por. P. Gładek, Szara strefa – zakres pojęcia i podstawowe obszary badań, (w:) E. Stawiasz (red.) Zarządzanie wzrostem małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście szarej strefy, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2008, s.12–13.

<sup>48</sup> Por. Z. Rajewski, L. Zienkowski, Szara gospodarka w systemie rachunków narodowych, w: Szara strefa gospodarki. Wybrane problemy, Studia i Prace z Prac Zakładu B.S.-E. GUS i PAN, Zeszyt 233, Warszawa, 1995. – s. 13

<sup>49</sup> Ibidem s.11–14.

zaś - działalności nielegalna to taka która opiera się na zasadzie transakcji gotówkowych w odniesieniu do handlu kradzionymi towarami, sprzedaży i produkcji narkotyków, prostytucji, hazardu, przemytu i oszustw finansowych oraz na zasadzie transakcji bezgotówkowych w odniesieniu do handlu wymiennego narkotykami, kradzionymi lub przemycanymi towarami; produkcja i hodowla narkotyków na użytek własny; kradzież na użytek własny<sup>50</sup>. Także S.Vaknin, dostrzega i wyróżnia dwa rodzaje działalności szarej strefy: nielegalną działalność nie zgłoszona państwu i w konsekwencji nie opodatkowaną; oraz legalna działalność, która nie jest zarejestrowana w urzędzie podatkowym, a dochód z której nie jest zgłaszany i nie opodatkowany<sup>51</sup>.

Przytoczone definicje i rozumienie „szarej strefy» wskazują na pewien brak jej wyrazistości w odniesieniu do tego co wiąże się z działalnością nielegalną. Wydaje się, iż trafnym jest nazwanie tego typu działalności „czarną strefą”, nazywając zaś „szarą strefą» to wszystko, co wiąże się z działalnością legalną, ale ukrytą ze względu na fakt niepłacenia podatków przez przedsiębiorców lub inne podmioty gospodarcze, czy osoby fizyczne, których celem jest osiągnięcie dodatkowych przychodów, czyli zysku, świadome unikanie płacenia świadczeń pieniężnych na rzecz państwa. Oznacza to, że działalność w szarej strefie zawsze narusza interes państwa, jako instytucji polityczno - gospodarczej<sup>52</sup>.

Wobec dużej rozbieżności określeń szarej strefy, za zasadne wydaje się posługiwanie się terminami „gospodarka nieoficjalna» lub „gospodarka nieformalna”, co pozwoliłoby zbudować bardziej spójny aparat pojęciowy dotyczącej tej problematyki<sup>53</sup>. W ślad za tym „szara strefa» w gospodarce powinna być odnoszona do gospodarki legalnej oraz przez pryzmat wszelkich powiązań pomiędzy obiema sferami gospodarki.

### **Obszary występowania „szarej strefy» dla gospodarki i zagrożenia dla niej**

„Szara strefa» gospodarki rodzi liczne zagrożenia. Jeśli dostrzegane są one przez państwo i traktowane jako jeden z celów polityki bezpieczeństwa państwa, to w odniesieniu do jednostki ludzkiej poziom poczucia tego rodzaju zagrożenia jest niewielki.

Efekty funkcjonowania gospodarki narodowej, bez względu na jej charakter i dominujący sposób gospodarowania, są funkcją przedsiębiorczości gospodarczej podmiotów ją tworzących, przedsiębiorstw i członków gospodarstw domowych. Osiągane są one w konkretnej rzeczywistości gospodarczej, którą stanowią zarówno legalne jak i nielegalne sytuacje, fakty i zjawiska gospodarcze. Formulowane w tym względzie spostrzeżenia rodzą się różne refleksje, wątpliwości i oceny. Ma ona miejsce we wszystkich państwach, we wszystkich możliwych systemach ekonomicznych i w różnych fazach ich rozwoju. Widoczna jest ona na co dzień w wielu krajach – w tym także w Polsce.

Zjawisko to chociaż trudne do metodologicznego zidentyfikowania, dotyczy całych gospodarek i całych obszarów kraju. Postrzegane jest ono przede wszystkim w wymiarze ekonomicznym, chociaż ma ono także głęboki wymiar moralny, prawny i społeczno-polityczny. Jego istota, chociaż kryje wiele elementów nakazujących patrzeć na to zjawisko przez pryzmat krytycznych ocen, nie zezwala nie dostrzegać ocen pozytywnych dotyczących tej formy „przedsiębiorczości”. Jej obszarem funkcjonowania może być biznes lub każda inna działalność w toku której wykorzystuje się przemoc, zastraszanie lub wywieranie wpływu na polityków, media, gospodarkę, administrację lub wymiar sprawiedliwości.

Przyjąć można, że szarą strefę (gospodarkę drugiego obiegu) stanowi: nie ewidencjonowany obrót z tytułu nie zarejestrowanej produkcji i świadczenia usług nie rejestrowanych jednostek gospodarczych (prywatnych i państwowych) oraz osób prywatnych; nie rejestrowany obrót związany z działalnością wokół przedsiębiorstwa państwowego; nie ewidencjonowane transakcje na styku sektora prywatnego i publicznego; nie ewidencjonowane transakcje z zagranicą; czarny rynek walutowy, spekulacje itp.; oraz obrót dobrami i usługami zabronionymi.

Oszacowanie skali i wielkości „szarej strefy» w gospodarce narodowej nastęrcza wiele problemów. Wynika to z faktu braku spójnej metodologii jej identyfikacji i oceny. Stosowane metody tylko w ograniczonym zakresie są wiarygodnymi.

We współczesnym świecie szara gospodarka występuje we wszystkich państwach, jednakże przyczyny oraz zakres i formy jej występowania są bardzo zróżnicowane. Podstawową przyczyną jej zaistnienia zawsze była i nadal jest chęć szybkiego wzbogacenia się. Innymi czynnikami determinującymi powstanie i utrzymywanie się szarej strefy w gospodarce są: rewolucja techniczna, walka o rynki zbytu, migracje ludności, przejście z gospodarki nakazowo-rozdziałowej do rynkowej, luki prawno-instytucjonalne, niespójność systemu prawnego, wzrastająca ingerencja państwa w życie gospodarcze, spadek zatrudnienia i wzrost liczby bezrobotnych. Wśród przyczyn innych przyczyn wywołujących jej rozwój jest również: wysokie obciążenia podatkowe, wysokie sumy, które trzeba przeznaczać na obowiązkowe ubezpieczenia społeczne, restrykcyjna polityka gospodarcza, nadmierna interwencja państwa w rynek pracy, duża liczba małych przedsiębiorstw, zubożenie gospodarstw domowych, zwiększający się obecnie w bardzo szybkim tempie przyrost zasobów ludności w wieku produkcyjnym, wysoki poziom ukrytego bezrobocia w rolnictwie, bardzo niski poziom płac i dochodów realnych duża liczba osób, które mają prawo do pobierania zasiłków, emerytur i rent<sup>54</sup>.

W realiach Polski - kraju który transformuje swoją gospodarkę na tory rynkowe i dostosowuje ją do wymagań Unii Europejskiej podstawową przyczyną produkcji ukrytej, jest patrząc przez pryzmat:

- producenta: unikanie płacenia podatków, ceł i składek na ubezpieczenia społeczne, a tym samym minimalizacja kosztów wytwarzania;

<sup>50</sup> Por. F.Schneider, D.Enste, Hiding in the Shadows. The Growth of the Underground Economy [w:] <http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues30/index.html>; F.Schneider, K.Raczkowski, Size and development of the shadow economy and of tax evasion within Poland and of its neighbouring countries from 2003 to 2013: some new facts, w: The Economic Security o Business Transactions. Management in Business Edited by K.Raczkowski and F.Schneider, Chartridge Books Oxford, Oxford, 2013.

<sup>51</sup> Por. S.Vaknin, The Blessings of the Informal Economy [w:] <http://www.ce-review.org/00/40/vaknin40.html>

<sup>52</sup> Por. Z. Rajewski, L. Zienkowski, Szara...op.cit. s.15.

<sup>53</sup> Por. K.Raczkowski, Gospodarka nieoficjalna w systemie zarządzania państwem, (w :) E.Golebiewska, K.Raczkowski (red.) Przedsiębiorczość i zarządzanie, T. XIV, Zeszyt 8, Część II, SAN, Łódź 2013, s.353.

<sup>54</sup> A. Płocica, Szara strefa w gospodarce, w: „Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Ekonomicznej» w Warszawie, 1995, nr 1, s.9.

- osoby pracującej „na czarno”, brak możliwości pracy zarejestrowanej lub chęć „dorobienia» do niskich zarobków.

### **Ciemne i jasne strony „szarej strefy» w gospodarce**

Mimo znacznej skali funkcjonowania „szarej strefy» w gospodarkach narodowych wielu państw świata, walka z nią nigdzie nie zakończyła się sukcesem. W tym względzie zdaje się zyskiwać przekonanie, że funkcjonowanie szarej strefy na dłuższą metę jest szkodliwe dla rozwoju gospodarczego, natomiast pełna koncentracja sił wszelkiego aparatu władzy mogłaby dla rozwoju gospodarczego i społecznego przynieść skutki jeszcze gorsze. Pożądanym wydaje się w tej sytuacji wybór opcji stopniowego cywilizowania nieformalnej i szarej gospodarki.

Funkcjonowanie szarej strefy w gospodarce każdego kraju rodzi zarówno negatywne, jak i pozytywne oceny. Ujawnia ono przywary ale rodzi także określone korzyści. Dają się one zidentyfikować w sposób bardzo wyraźny na płaszczyźnie moralno-prawnej, społeczno-politycznej i ekonomicznej. Oznacza to jednocześnie, że istnienie i funkcjonowanie szarej strefy ma swoich zwolenników jak i przeciwników.

Do negatywów szarej strefy zaliczyć należy: zagrożenie dla istniejących miejsc pracy; nieuczciwa konkurencja dla legalnie działających firm (np. poprzez zaopatrywanie się w produkty i surowce z przemytu) i obniżenie ich rentowności, a w niektórych przypadkach bankructwo, zamazywanie rzeczywistego obrazu rynku pracy i bezrobocia, brak zabezpieczeń emerytalnych, rentowych, zdrowotnych ludzi pracujących na czarno; zmniejszenie dochodów budżetu państwa (to w konsekwencji wzmacnia nacisk na „łatanie dziur» w budżecie poprzez wprowadzanie nowych podatków, wzrost już istniejących i spychanie kolejnych firm w szarą strefę), podwójne finansowanie przez państwo bezrobotnych zatrudnionych „na czarno”, wyłudzenia od banków, pranie brudnych pieniędzy, podważanie zaufania do państwa, przekonanie o bezkarności osób łamiących prawo, korupcja, demoralizacja.

Pranie brudnych pieniędzy jest istotnym przejawem zagrożenia bezpieczeństwa ekonomicznego. Problem ten, będąc w przeszłości bagatelizowany, obecnie postrzegany jest jako ważny przejaw przestępczości zorganizowanej. Wiąże się to z faktem wykorzystywania polskiego systemu finansowego do prania środków finansowych pochodzących z działalności rodzimych przestępców oraz przestępców napływających do naszego kraju z zagranicy. W celu ukrycia nielegalnie pozyskanego majątku, środki je stanowiące są przeznaczane między innymi na: inwestycje gospodarcze; rozpoczęcie działalności gospodarczej; rozwój funkcjonującego już podmiotu gospodarczego poprzez jego dofinansowanie; otwieranie rachunków bankowych w różnych bankach; nabywanie nieruchomości; nabywanie wartościowych rzeczy ruchomych; inwestycje portfelowe; zakup dewiz; zakup dzieł sztuki; zakładanie fikcyjnych firm pozorujących działalność gospodarczą; zawieranie umów za pomocą fałszywych dokumentów; rozpoczynanie działalności na nazwiska osób trzecich; pozorowanie legalnych operacji finansowych; wyłączenie wspólności majątkowej i fikcyjne rozwiązywanie związków małżeńskich; darowizny na rzecz osób bliskich; darowizny na rzecz fikcyjnych fundacji; a także transfer za granicę i dalsze inwestowanie w legalne interesy<sup>55</sup>.

Luka w przychodach budżetowych wynikająca z funkcjonowania szarej strefy jest jedną z przyczyn tworzenia się deficytu budżetowego. Wymusza ona jednocześnie wysokie opodatkowanie gospodarki rejestrowanej, a to z kolei pobudza rozwój szarej strefy.

Istnienie „szarej strefy» rodzi także pozytywne oceny, czego wyrazem są korzyści płynące z gospodarki nieformalnej zarówno dla zwykłych obywateli, jak i dla przedsiębiorców. W pierwszej kolejności może ona przyczynić się do powstania nowych miejsc pracy, które w większości legalnie nie mogłyby powstać ze względu na wysokie obciążenia socjalne. Dzięki nie płaconiu podatków oraz składek ZUS przedsiębiorstwa szarej strefy mogą skutecznie konkurować z przedsiębiorstwami strefy rejestrowanej. Rozwój szarej strefy zmniejsza także bezrobocie jawne i ukryte w sektorze pozarolniczym, co z kolei oddziałuje korzystnie na tempo wzrostu PKB.

Szara strefa stwarza także możliwość pracy dla osób, które nie miały szans na zatrudnienie w oficjalnej gospodarce, w której to za sprawą nowych technologii i innowacji w procesach produkcji, generowane są przesłanki do wzrostu bezrobocia. Oznacza to, że zatrudnienie na „czarno» powinno być postrzegane jako alternatywa bezrobocia wymuszonego niedoborem miejsc pracy w gospodarce rejestrowanej. Szara strefa ogranicza więc oficjalne bezrobocie i łagodzi jego skutki. Istotnie zmniejsza ona liczbę rzeczywistych bezrobotnych, ale jednocześnie, często w istotnym stopniu, łagodzi trudną sytuację takich rodzin, które z powodu niskich płac w strefie rejestrowanej rozporządzają dochodem niższym od minimum, które jest niezbędne do przeżycia. Szara strefa umożliwia podejmowanie stałej pracy przekraczającej ustawową ilość godzin bądź też pracy okresowej, dorywczej i w ten sposób zwiększa dochód rodziny przysparzając dodatkowych środków koniecznych w ekstremalnych sytuacjach rodzinnych<sup>56</sup>.

Kolejnym pozytywnym funkcjonowania szarej strefy jest zaspokojenie wyższych aspiracji konsumenckich ludzi, którym oficjalnie dochody nie pozwalają zaspokoić ich potrzeb, dzięki pracy na czarno. Wyraża się to między innymi zwiększeniem dostępności do różnych wyrobów zagranicznych, np. poprzez przywóz towarów bez cła i opłat z zagranicy.

Innym pozytywnym aspektem funkcjonowania szarej sfery jest wywołanie ożywienia gospodarczego poprzez inwestowanie przez firmy części dochodów nielegalnych w rozwój firmy. Dochody uzyskane nielegalnie wracają do oficjalnego obiegu, są przeznaczane na cele konsumpcyjne, zwiększają popyt, ożywiają gospodarkę. Często pieniądze są wykorzystywane lepiej niż zrobiłby to budżet.

Pozytywną stroną funkcjonowania szarej strefy jest również zmiana makroproporcji rozwojowych, co wyraża się w: zmniejszeniu rozpiętości między rejestrowanym a rzeczywistym dochodem narodowym nie powodując jednak wzrostu bezrobocia; zwiększeniu w krótszym okresie tempo wzrostu produktu krajowego brutto w strefie rejestrowanej, co będzie wynikać z samego przesunięcia zatrudnienia i innych czynników produkcji do tej strefy, a w okresie dłuższym natomiast przesunięcie czynników produkcji z

<sup>55</sup> Por. M. Sędzicka, Przystępstwo prania brudnych pieniędzy jako przejaw zagrożenia bezpieczeństwa obrotu gospodarczego, [w:] Infrastruktura bezpieczeństwa publicznego. Ogólnokrajowe i lokalne wyzwania cywilizacyjne, Pod redakcją Z. Ciekankowskiego, WSzZiP, Warszawa 2010.

<sup>56</sup> W. Herer, W. Sadowski, Wpływ „szarej strefy» na makroproporcje gospodarki narodowej, w: Szara strefa gospodarki. Wybrane problemy, Studia i Prace z Prac Zakładu B.S.-E. GUS i PAN - Zeszyt 233, Warszawa 1995, s. 33, 42.

szarej strefy do gospodarki rejestrowanej, co może wywołać pozytywne skutki pośrednie pobudzając szybszy wzrost całkowitego produktu krajowego poprzez zwiększenie skłonności do inwestowania.

Praktyka życia gospodarczego dowodzi, że walka z szarą strefą jest wprost proporcjonalna do ponoszonych strat z tytułu jej funkcjonowania. Z problemem tym można sobie poradzić w dwojaki sposób: liberalizując politykę fiskalną, bądź też ją zaostrzając. W Polsce daje się zauważyć dominację drugiego z tych rozwiązań. Rozwiązanie to zdaje się wprowadzać gospodarke w błędne koło. Odruchem obronnym przed wysokimi obciążeniami staje się kreowanie nowych obszarów szarej strefy.

### ZAKOŃCZENIE

Reasumując, trzeba podkreślić, że „szara strefa» w gospodarce we współczesnym świecie jest tym problemem moralnym, społeczno-politycznym a przede wszystkim ekonomicznym, który nie tylko trzeba dostrzegać, formułować oceny, ale również podejmować próby jego rozwiązania na drodze jej cywilizowania. Jawi się ona także jako forma przedsiębiorczości, która ma różne oblicza; wobec szerokiego spektrum postrzegania tego pojęcia powinno być ono pełniej doprecyzowane i wyraźnie odgraniczane od czarnej sfery gospodarki. Zjawisko „szarej strefy dotycząc we współczesnym świecie wszystkich krajów, bez względu na sposób gospodarowania, panujący ustrój społeczno-polityczny, położenie geograficzne, czy też osiągnięty poziom rozwoju, postrzegane musi być zarówno przez pryzmat jej negatywnych, jak i pozytywnych stron; a przez to oceniane w sposób wyważony i rozwiązywane w sposób odzwierciedlający interesy wszystkich zainteresowanych jego stron (podmiotów) oraz oceniane przez pryzmat przywar jak i pożytków.

Szara strefa istnieje nie tylko w gospodarce, ale również w polityce. Często obie te strefy nakładają się na siebie. Wiele bowiem decyzji gospodarczych – co zauważa wielu praktyków życia gospodarczego, a potwierdza rzeczywistość społeczno-gospodarcza – zapada na nieformalnych gremiach reprezentujących różne układy polityczne i różne grupy interesów. Oznacza to, że oficjalna strona polityki jest często tylko instrumentem publicznej akceptacji decyzji podjętych wcześniej. Symptomatyczny w tym względzie jest pogląd G.Kołodki, że, „...relacja decyzji podjętych w szarej strefie politycznej do tych zapadających od początku do końca w sferze oficjalnej jest większa, aniżeli stosunek obrotów w szarej strefie gospodarki do zarejestrowanego obiegu gospodarczego.”<sup>57</sup>

### BIBLIOGRAFIA

1. Cassel, D., Drugi obieg w gospodarce rynkowej i planowej”, w: „Wektory Gospodarki» 1989 nr 4
2. Gładek, P., Szara strefa – zakres pojęcia i podstawowe obszary badań, (w:) E.Stawiasz (red.) Zrządanie wzrostem małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście szarej strefy, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2008
3. Kołodko, G., Zmiany instytucji i polityki dla szybkiego rozwoju gospodarczego, [w:] Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej, Pod redakcją naukową A.Nogi, PTE, Warszawa 2004.
4. Korzeniowski, R., Globalizacja a zagrożenia asymetryczne, (w:) „Wiedza Obronna» 2007 nr 1
5. Płocica, A., Szara strefa w gospodarce, w: „Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Ekonomicznej» w Warszawie, 1995 nr 1
6. Rajewski, Z., Zienkowski, L., Szara gospodarka w systemie rachunków narodowych, w: Szara strefa gospodarki. Wybrane problemy, Studia i Prace z Prac Zakładu B.S.-E. GUS i PAN, Zeszyt 233, Warszawa 1995
7. Schneider, F., Enste, D., Hiding in the Shadows. The Growth of the Underground Economy [w:] <http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues30/index.html>
8. Schneider, F., Raczkowski, K., Sitze and development of the shadow economy and of tax evasion within Poland and of its neighbouring countries from 2003 to 2013: some new facts, w: The Economic Security o Business Transactions. Management in Business Edited by K.Raczkowski and F.Schneider, Chartridge Books Oxford, Oxford 2013
9. Sędzicka, M., Przystępstwo prania brudnych pieniędzy jako przejaw zagrożenia bezpieczeństwa obrotu gospodarczego, [w:] Infrastruktura bezpieczeństwa publicznego. Ogólnokrajowe i lokalne wyzwania cywilizacyjne, Pod redakcją Z.Ciekanowskiego, WSzZiP, Warszawa 2010
10. Stankiewicz, W., Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu, Wydanie III, AON, Warszawa 2013
11. Vaknin, S., The Blessings of the Informal Economy [w:] <http://www.ce-review.org/00/40/vaknin40.html>
12. Williams, P., Groźny nowy świat: transnarodowa przestępczość zorganizowana w przededniu dwudziestego pierwszego wieku, [w:] Pod red. D. B. Bobrow, E.Haliżak, R.Zięba, Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe u schyłku XX wieku, Fundacja Studiów Międzynarodowych, Warszawa, 1997

<sup>57</sup> G.Kołodko, Zmiany instytucji i polityki dla szybkiego rozwoju gospodarczego, [w:] Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej, Pod redakcją naukową A.Nogi, PTE, Warszawa 2004, s. 48.

**Беркова О.В.**

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»,  
г. Минск, Республика Беларусь  
berkova29@mail.ru

## **РОЛЬ БАЗОВЫХ ИНСТИТУТОВ В ХАРАКТЕРИСТИКЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Понятие «институт» по-разному трактуется не только в социологии, политологии, правоведении, но и внутри институционального течения современной экономической теории.

Рассмотрение понятия «институт» с методологических позиций в настоящее время выходит на качественно новый уровень, что позволяет рассматривать институты как понятия более общие и более высокого порядка, а именно, как регуляторы общественных явлений. В этом случае для выделения последних применяется понятие «базовые институты».

Мы считаем, что критерием отделения именно базовых институтов от всех других интерпретаций понятия «институт» может служить способ разделения имен на конкретные и абстрактные в формальной логике. Он состоит в том, что конкретными называют имена, элементами объема которых являются какие-либо объекты, предметы (независимо от того, существуют ли они в виде материальных образований или же являются идеями, абстракциями). Абстрактными же называют имена, элементами объема которых являются свойства объектов или отношения между объектами [1, с. 65].

Чаще всего в разных направлениях экономической теории институты выступают как конкретные объекты – фирма, государство, законодательный акт, домашнее хозяйство и т. д. Базовые же институты необходимо понимать как научные абстракции, выражающие определенные обезличенные, но функционально необходимые, взаимосвязи и взаимообусловленности в обществе: собственность (общественная или частная), плановость, конкуренция и т. д.

Несмотря на то, что конкретное представление экономических базовых институтов в работах современных исследователей дается по-разному, нами представлена попытка его систематизировать. Исходя из этого, нами предполагается, что базовыми экономическими институтами в любой социально-экономической системе должны быть институт собственности и институт координации.

Характеристика института собственности как базового объясняется тем, что он первым формируется под влиянием среды, внешней по отношению к определенной социально-экономической системе. Внешняя среда, называемая материально-технологической, бывает коммунальной и некоммунальной. Соответственно, коммунальная среда формирует базовый институт общественной собственности, исходя из объективного требования коллективного вовлечения себя в хозяйственный оборот, а некоммунальная – базовый институт частной собственности, исходя из объективной возможности ведения хозяйства силами индивидуальных хозяйствующих субъектов.

Противоположные базовые институты собственности имеют разные способы координации и управления экономической деятельностью. Следовательно, второй необходимой (и, возможно, достаточной для характеристики социально-экономической системы) группой базовых институтов должны быть институты, объединенные общим смыслом способа управления хозяйственной деятельностью в институт координации. К нему могут относиться институт редиистрибуции (для нерыночных экономик) и институт конкуренции (для рыночных экономик) у С. Г. Кирдиной, институт сдач-раздач, иллюстрирующий историко-экономическое развитие России, у О. Э. Бессоновой и т. п.

Возникает необходимость отметить особенности способа управления хозяйственной деятельностью в экономиках нерыночного типа с точки зрения теории прав собственности. Чтобы субъекты, имеющие в условиях общественной собственности равное отношение к средствам производства, в своей хозяйственной деятельности действовали согласованно, необходимо наличие единого регулирующего центра, воплощающего в себе роль владельца этих средств. Причем права собственности имеют здесь свой механизм действия: право владения является приоритетным. Именно оно определяет далее условия реализации права пользования и права распоряжения.

В настоящее время некоторые исследователи считают, что экономику нерыночного типа на всем протяжении своей истории имела Россия, где верховная власть всегда определяла условия, выполнение которых было обязательно для тех, кому передавалась собственность. Базовый характер общественной собственности определял и специфику действия института частной собственности как дополняющего: номинальные владельцы могли обособить свою собственность и реализовать ее лишь на определенных условиях и при ограничениях, определяемых верховной властью. Другой базовый институт – институт координации хозяйственной деятельности – реализовывался как институт сдач-раздач, описанный О. Э. Бессоновой.

Система базовых институтов – это сформировавшийся естественным путем, а не в результате преднамеренной деятельности, их комплекс, обеспечивающий выживание большой группы людей в тех внешних условиях, в которых они оказались. Поэтому критерием присутствия в конкретной экономике тех или иных базовых институтов является их целостность.

С.Г. Кирдиной отмечается, что при определении хозяйственного типа небольших государств необходимо учитывать роль внешних факторов, в том числе и доминирование соседних стран. Поэтому в разные периоды исторического развития они могут тяготеть то к одному, то к другому из них (в терминологии теории институциональных матриц X- или Y-типу), что затрудняет выявление присущей им системы базовых институтов. Исследование исторического развития Беларуси в этом смысле позволило нам прийти к следующим выводам.

На аграрной стадии развития Беларуси ее территория подвергалась влиянию то западного, то восточного институционального устройства. Более того, постоянный поиск наиболее целесообразных форм хозяйствования в разных ее частях приводил к тому, что хозяйственный тип Y эпизодически имел место на западных территориях, а тип X, пришедший с Востока, почти на всем протяжении истории Беларуси носил подавляющий характер.

В составе Киевской Руси территория современной Беларуси полностью повторяла ее институциональное устройство, т.е. верховным землевладельцем считался глава государства – великий князь, а наделение земель осуществлялось чаще при условии военной и административной службы подданных. Как и в Киевской Руси, значительную роль в крестьянском землепользовании играла община, жизнедеятельность которой была построена по восточному принципу.

Координация хозяйственной деятельности представляла собой далекую от рыночного регулирования, прямую организацию товарно-денежных потоков как снизу вверх (путем сбора дани), так и сверху вниз (путем наделения земель подданных и организации помощи тем, кто в ней нуждался).

По мере вхождения в Великое Княжество Литовское западная и восточная части территории современной Беларуси начинают развиваться по-разному. Особенности развития Беларуси, начиная с XV в., во многом определялись развитием товарно-денежных отношений в Западной Европе и необходимостью производства продукции на продажу. Поэтому в данный период в Беларуси возникают имения, называемые фольварками и представляющие собой комплекс земельных панских угодий с хозяйственными и жилыми постройками, ремесленными мастерскими и т. д.

По этой причине в западной части община постепенно утрачивает свои функции. Крупные землевладельцы со временем присваивают себе права распоряжаться общинными землями, уменьшают наделы крестьян и за их счет формируют собственное хозяйство. Крестьяне же в создавшихся условиях также становятся землепользователями, но за право пользоваться землей обязаны работать в фольварке [2, с. 9].

В восточной части землевладельцы смогли приспособить функции общины для своих потребностей, и она сохранилась в виде, приближенном к российскому, вплоть до начала XX века.

В конце XVIII в. в результате разделов Речи Посполитой (1772, 1793, 1795 гг.) белорусские земли были присоединены к Российской империи, и в них было установлено такое же институциональное устройство, как и в России [3, с. 8], и в 1844 г. фольварочно-крепостническая система была ликвидирована.

Развитие восточной части территории современной Беларуси, вступившей в состав СССР ранее, чем западная, происходило согласно законам развития его системы базовых институтов, таким образом, что движение материальных ценностей и услуг происходило в рамках общей, единой собственности. Это объективно требовало согласования хозяйственных транзакций, которое сосредоточилось в одном органе, выполняющем функции Госплана.

Западная же Беларусь в составе Польши (1921–1939 гг.) представляла собой относительно отсталую аграрную окраину, в которой с 1927 г. правительство Пилсудского начало осуществлять массовую хуторизацию, иногда в принудительном порядке, так как немалая часть крестьян ей сопротивлялась. Таким образом, до вхождения западной части Беларуси в состав СССР, то есть в составе Польши, этот регион развивался согласно институциональному устройству Y-типа.

Развитие экономических базовых институтов Беларуси на индустриальной стадии целесообразно рассматривать, выделяя отдельно две основные сферы материального производства: сельское хозяйство и промышленность.

Несмотря на то, что в сельскохозяйственном производстве формирование базовых институтов Беларуси испытывало влияние то Запада, то Востока, в настоящий момент эта отрасль во всем мире может эффективно развиваться, подчиняясь законам развития хозяйственного устройства X-типа.

Это объясняется тем, что в силу иррационального характера рыночных отношений в сельском хозяйстве и специфических для этой сферы экономики «провалов рынка», эта отрасль более чем любая другая нуждается в государственном воздействии на процессы производства и сбыта продукции.

В промышленном производстве необходимо отметить, что в досоветский период белорусский регион по размаху индустриализации отставал от передовых регионов России. Промышленность ориентировалась в основном на удовлетворение потребностей населения в дешевых предметах потребления, имела полукустарный характер, базировалась исключительно на местном сырье, а средства производства поступали в основном из соседних промышленных районов.

Имеющаяся в настоящее время структура промышленного производства страны формировалась за счет централизованных финансовых и материальных ресурсов, которые выделяло союзное правительство в советский период. Основные промышленные предприятия, являющиеся в настоящий момент системообразующими для республики, были созданы в рамках командно-административной системы, по принципу которой была построена экономика СССР. Целесообразность строительства этих предприятий на территории БССР тщательно просчитывалась Госпланом. В настоящее время ни одно из этих предприятий ни закрыто, и, несмотря на новые организационно-правовые формы, они продолжают работать, будучи, однако, объектом пристального государственного внимания.

Проведенный анализ показал, что 1) базовые институты – это такие характеристики социально-экономической системы, которые формируются исторически, исходя из соображений экономической целесообразности; 2) базовые институты не могут быть ликвидированы одномоментно ни в результате реформ, ни по воле отдельной личности; 3) наиболее полная характеристика базовых институтов, присущих той или иной социально-экономической системе, позволяет определить наиболее эффективные направления их трансформации в случае изменения внешних и внутренних условий развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Белоруссия в эпоху феодализма / Акад. наук БССР. Т. 1: С древнейших времен до середины XVII века / Сост.: З.Ю. Копыцкий. – 515 с.



2. Белоруссия в эпоху феодализма / Акад. наук БССР. Т. 3: Воссоединение Белоруссии с Россией и ее экономическое развитие в конце XVII – первой половине XIX века (1772–1860) / Сост.: В.В. Чепко, В.В. Шатило. – 625 с.

3. Берков, В.Ф. Логика: учеб. для студентов высш. учеб. заведений / В.Ф. Берков, Я.С. Яскевич, В.И. Павлюкевич; под общ. редакцией В.Ф. Беркова. – 10-е изд. – Минск: Тетрасистемс, 2012. – 416 с.

**Быстренко В.В.**, аспирант экономического факультета  
УО «Белорусского государственного университета»  
г. Минск, Республика Беларусь  
vladislav.bys@gmail.com

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Достижение основной цели программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы – роста благосостояния и улучшения условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики – осуществляется посредством реализации приоритетных направлений развития социально-экономической среды нашей страны, в числе которых:

- радикальная модернизация всех секторов экономики, создание новых наукоемких и высокотехнологичных производств;
- стимулирование предпринимательства и деловой инициативы;
- устойчивое развитие регионов;
- развитие импортозамещающих производств;

Помимо этого точкой роста выбрано динамичное развитие малого и среднего предпринимательства, обеспечение их свободного доступа к кредитно-финансовым, материально-техническим, земельным ресурсам и недвижимости, рост инвестиционной деятельности, сокращение административных барьеров для привлечения иностранных инвестиций.

С точки зрения институционального анализа вышеуказанные обстоятельства означают необходимость адаптировать для субъектов малого и среднего предпринимательства необходимую систему институтов, сопровождающих их деятельность таким образом, чтобы не только максимально активизировать деятельность малых и средних предприятий, но и направить их на реализацию направлений, приоритетных для развития нашей страны, а именно на развитие регионов, создание наукоемких и высокотехнологичных производств, а также стимулировать процессы импортозамещения в белорусской экономике.

Учитывая тот факт, что малое предпринимательство рассматривается как точка роста в социально-экономическом развитии, в рамках мер институционального регулирования нам необходимо сориентировать субъектов МСП в том числе и на инновационную деятельность. Помимо этого нельзя недооценивать колоссальный инновационный потенциал малых предприятий, связанный с их адаптивностью, мобильностью, а также расширению их доступа к современным технологиям в связи с общемировыми тенденциями.

Для более точного определения комплекса мер по институциональной поддержке такого рода субъектов необходимо четко осознавать текущую ситуацию в рамках интересующего нас направления. Для определения степени вовлеченности малых предприятий в инновационные процессы обратимся к основному экономическому результату такой деятельности, а именно к объему отгруженной инновационной продукции и доле субъектов МСП в этом объеме. В приведенной таблице содержатся данные из ежегодного статистического сборника «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь», выпущенного в 2013 году. Обработывающая промышленность выбрана в данной таблице не случайно, поскольку на нее в 2012 году приходилось почти 99,5% отгруженной предприятиями промышленности инновационной продукции.

При наличии положительной динамики вовлеченность малых предприятий в инновационный процесс остается достаточно низкой. Что же касается сектора средних организаций, у них ситуации несколько лучше, однако удельный вес средних организаций в объеме отгруженной инновационной продукции остается все же не высоким. Отчасти это объясняется не столько самой инновационной активностью субъектов МСП, сколько отраслевой структурой малого бизнеса, среди которых на обрабатывающую промышленность приходилось в 2012 году около 31,5% произведенной продукции. Обращаясь к структуре малого бизнеса нельзя не отметить тот факт, что большая часть (93%) выпускаемой продукции (работ, услуг) приходится на следующие 5 основных направлений:

- торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования (34,3%)
- обрабатывающая промышленность (31,5%)
- строительство (11,3%)
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (9%) потребителям
- транспорт и связь (6,9%)

И едва ли можно говорить о том, что инновационная активность предприятий в рамках этих видов деятельности будет выше, чем в обрабатывающей промышленности.

Таблица 1. Инновационная деятельность малых и средних организаций обрабатывающих производств по видам экономической деятельности

	Количество организаций, осуществлявших технологические инновации, единиц		Удельный вес отгруженной инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг), в процентах к итогу по виду деятельности	
	2011	2012	2011	2012
<b>Малые организации</b>				
<b>Обрабатывающая промышленность</b>	57	53	0,8	1,3
Виды деятельности:				
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	5	4	0,4	0,5
текстильное и швейное производство	3	2	0,1	0,4
обработка древесины и производство изделий из дерева	1	2	0,1	0,03
целлюлозно-бумажное производство. Издательская деятельность	2	3	1,5	1,9
химическое производство	3	6	1,1	2,9
производство резиновых и пластмассовых изделий	1	1	0,1	0,2
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2	5	0,3	0,7
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3	4	0,2	0,04
производство машин и оборудования	11	7	1,2	3,3
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	21	14	2,0	2,3
производство транспортных средств и оборудования	3	2	8,8	6,6
<b>Средние организации</b>				
<b>Обрабатывающая промышленность</b>	85	88	3,8	5,3
Виды деятельности:				
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	4	10	5,6	8,6
текстильное и швейное производство	11	7	2,9	3,8
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	1	1	0,3	0,5
обработка древесины и производство изделий из дерева	2	2	1,8	3,4
целлюлозно-бумажное производство. Издательская деятельность	1	2	1,5	4,1
химическое производство	7	7	4,4	10,4
производство резиновых и пластмассовых изделий	5	3	2,3	2,5
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	6	5	2,6	2,5
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	11	14	1,5	3,2
производство машин и оборудования	19	18	4,9	6,8
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	9	12	1,6	4,1
производство транспортных средств и оборудования	4	4	12,1	12,1

Объяснение данной ситуации следует искать не только в институциональной среде функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства. Сама природа малого бизнеса определяет его сильные и слабые стороны с точки зрения инновационного процесса. К сильным сторонам малых инновационных предприятий можно отнести:

- Оперативное принятие управленческих решений, позволяющее сократить длительность инновационного цикла
- Низкий уровень накладных расходов
- Отсутствие бюрократических процедур.

Однако есть и существенные трудности в деятельности малых инновационных предприятий, связанные с более низким профессиональным уровнем менеджмента, ограниченными возможностями финансирования. Помимо этого у малых компаний зачастую отсутствует само понимание необходимости инновационного процесса для экономики в целом, их роль в этом процессе, а также понимание стратегического направления вектора инновационного развития Республики Беларусь.

В итоге мы получаем потенциально способного агента инновационного развития в лице субъектов малого бизнеса, имеющего существенные преимущества в оперативных действиях перед крупными компаниями, однако не способного ре-

ализовать свои преимущества ввиду отсутствия управленческого опыта, достаточного доступа к финансовым ресурсам, а также стимулирующего механизма, побуждающего малые компании направлять свои усилия в нужном направлении.

Говоря о преимуществах малого бизнеса, мы не случайно упомянули крупные предприятия. Обращая внимание на сильные и слабые стороны малых компаний с точки зрения ведения инновационной деятельности нетрудно заметить, что они являются своего рода зеркальным отражением крупного бизнеса компенсируя все его недостатки, однако не имея при этом тех преимуществ, которые имеют крупные предприятия. Последние же, в свою очередь имеют неоспоримые преимущества, заключающиеся в наличии большего управленческого опыта и доступа к источникам внешнего финансирования.

Следовательно, можно сделать закономерный вывод о необходимости совместной работы крупных и малых предприятий при создании наукоемких и высокотехнологичных производств. В рамках такого рода взаимодействия субъекты малого и среднего бизнеса будут выполнять функции оперативного внедрения инновационных технологий и процессов, что будет достигаться благодаря их преимуществам – адаптивности и мобильности. В свою очередь, крупные предприятия будут определять вектор перспективного инновационного развития, а также обеспечивать возможность финансирования таких проектов. В результате мы получим своего рода синергетический эффект, результатом которого будет являться построение структурированной системы взаимодействия малых и крупных компаний, обеспечивающий эффективную разработку и оперативное внедрение инноваций, а также информативную обратную связь.

Помимо очевидной пользы для экономики государства от развития инновационных технологий, создания современных импортозамещающих предприятий, стимулирования предпринимательства и деловой инициативы, создание такой институциональной системы поможет органам государственного управления эффективнее сотрудничать с субъектами хозяйствования с целью определения вектора их дальнейшего развития наиболее приемлемым для экономики нашей страны образом.

Говоря о требованиях к институциональной системе такого рода, следует, прежде всего, акцентировать внимание на комплексном подходе. Он предполагает наличие институтов не только внешнего, но и внутреннего стимулирования взаимодействия малых и крупных предприятий. К внешнему стимулированию следует отнести те институциональные механизмы, которые обеспечат объективную экономическую целесообразность такого взаимодействия для всех его участников, а именно малых и крупных инновационных предприятий. Что же касается внутреннего стимулирования, то в случае с малыми предприятиями оно должно быть направлено на обеспечение понимания этой целесообразности, большим же, в свою очередь, необходимо справиться с внутренними бюрократическими барьерами, препятствующими участию в таком взаимодействии.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. – утверждена Указом Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 года № 136.
2. Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» за 2013 год.

**Варич В.Н.**, кандидат философских наук, доцент  
УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест  
varich@tut.by

### ЦЕННОСТНЫЙ СТАТУС ИНСТИТУТА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Институт образования, как и другие сферы жизнедеятельности современного общества, охвачен процессами социального, экономического и технологического трансформирования. Образование является важнейшим фактором в определении перспектив развития общества, ориентированного на инновационное развитие и знание. В информационном постиндустриальном обществе образование не может основываться только на прагматических мотивах, а предполагает ценностные мотивации, объединяющие рациональные и эмоциональные компоненты личности студента. Современные информационные технологии и массовые средства дистанционного общения практически моментально делают доступной любую информацию и значительно увеличивают возможности общения. В таких условиях будущему молодому специалисту необходимы такие личностные качества, которые позволили бы ему выступать в качестве активного субъекта в социокультурной и межличностной среде.

В образовательной деятельности студент также является не только объектом, но и субъектом, поэтому у него формируется ценностное отношение к образованию как социально значимому институту. Главным видом деятельности студента в вузе является учеба, однако высшая школа призвана готовить не просто специалистов, напичканных информацией, а творчески активного человека, способного генерировать новые идеи, искать пути их воплощения и находить нестандартные решения профессиональных задач. «Знание, которое рассматривается вне аксиологического контекста, превращается в безличную информацию, утрачивает свою воспитательную функцию, ведет к утрате нравственно-духовной ответственности личности за сформировавшуюся у нее картину мира» [1].

Данная проблема в особенности актуальна в нынешнем обществе, существенным признаком которого является постоянное ускорение темпов развития – своего рода «болезнь перемен». В стремительно развивающемся социуме формируется поверхностное восприятие реальности, которая воспринимается как временная, не имеющая значения. Отрыв

или сознательный отказ от традиций, от привязки к традиционным ценностям рациональности и гуманизма вызывает стремление все более полно реализовать внешнюю свободу, ориентируясь на ценности потребления и информации. «Потребление позволят современному человеку ответить на вопрос о смысле жизни, информация - на вопрошание об истине, ускорение дает ответ на вопрос «На что я могу надеяться?» («Что я могу успеть?»))» [2, с. 227]. В настоящее время общество более или менее явно разделено на тех, кто успешно адаптируется к чрезвычайно быстрым темпам общественного развития, и тех, кто не в состоянии это сделать. В качестве особой социальной группы, обладающей переходным статусом, студенчество в своем большинстве относится к первому типу, успешно приспосабливаясь к постоянной перемене внешних условий существования. В этой связи в ценностном сознании студентов превалирует ориентация на инструментальные ценности, и даже базовые ценности могут приобретать инструментальное значение.

Взаимозависимость базовых и инструментальных ценностей современных студентов может быть представлена с помощью нескольких моделей: 1) «перфекционистская» модель с установкой на самореализацию, для которой характерно преобладание среди базовых ценностей успеха и материального благополучия, а среди инструментальных – карьеры, целеустремленности и веры в себя; 2) «адаптивная» модель с установкой на помощь со стороны; базовые ценности – семья и общение, инструментальные – знакомство с нужными людьми, вера в Бога, счастливый случай; 3) «созерцательная» модель с установкой на самовыражение; базовые ценности – гармония с собой и окружающим миром, инструментальные – верность себе и саморазвитие; 4) «бесперспективная» модель, не имеющая значимых установок и базовых ценностей; инструментальные ценности – связи и помощь семьи; 5) «праздная» модель с установкой на получение удовольствия; социально значимые базовые ценности отсутствуют, главная инструментальная ценность – жизнь за чужой счет [см. 3].

Немаловажным фактором социализации современной молодежи является формирование информационных сетей и образование информационного пространства. Развитие информационных технологий способствует тому, что молодые люди ищут ценности и нормы в виртуальной реальности, где они с необходимостью имеют ситуативный характер. Поэтому социально одобряемое поведение не опирается на какие-то образцы, а становится все более индивидуализированным. «Опасность не в многообразии агентов социализации, а их влиянии в условиях отсутствия устоявшихся нормативных стандартов, когда каждый действует исходя из своих собственных интересов, не подчиняясь логике социализации, воспитания и соответствующей им системы норм ценностей. Формируется общество противоречий, поскольку произошло разрушение единой социализационной системы «семья – образование – общество», которые действовали на основе ценностей и норм, единых для всех» [1].

Амбивалентность ценностных ориентаций, представленных в современном обществе, отсутствие объединяющих ценностей, норм и образцов поведения отражаются и на личности студента высшего учебного заведения - в преобладании установок на получение диплома, а не на приобретение любимой профессии, в проблематичности личностного и профессионального самоопределения. Изучение базовых и инструментальных ценностей современного студенчества позволяет выяснить степень его готовности к новым социальным условиям и инновационный потенциал. Российские социологи М.М. Горбатова и М.А. Ляхова несколько лет назад провели социологическое исследование структуры ценностей российских студентов как особой стратификационной группы. На основе полученных данных была определена иерархия базовых ценностей, в которой наиболее высокие ранги значимости приобрели здоровье, любовь, счастливая семейная жизнь, материальная обеспеченность, уверенность в себе и активная жизнь. В иерархии инструментальных ценностей социологи выявили четыре блока ведущих ценностей: 1) этические ценности (воспитанность, жизнерадостность); 2) ценности профессионального самоопределения (ответственность); 3) индивидуальные ценности (независимость); 4) интеллектуальные ценности (образованность). На уровне убеждений наиболее значимыми оказались ценности достижения, самостоятельность и безопасность; на уровне индивидуальных приоритетов – самостоятельность, достижения, гедонизм [см. 4].

С этой иерархией коррелируют и основные мотивы приобретения высшего образования, которыми руководствуются будущие студенты. Большинство из них заинтересованы в процессе обучения по нескольким определяющим целям: интересная работа по окончании вуза; высокооплачиваемая работа; приобретение знаний; получение диплома. Согласно данным масштабного социологического исследования, проведенного российскими социологами, по критерию «цель поступления в вуз» среди российских студентов определяется доминирующая группа с инвестиционным характером поведения. Эти студенты получают высшее образование с целью получить в будущем интересную работу, приносящую хороший доход [см. 5]. В то же время, как отмечает Н.Г. Биченко, «материальная обеспеченность, являясь доминирующей ценностной ориентацией студентов и определяя мотивации к профессиональной и учебной деятельности, крайне слабо осознана студентами и представляет собой абстрактный предмет стремления вне зависимости от их материального положения в данный момент» [6]. Значительно меньшая по объему группа – это студенты, ориентированные на знания, для которых образование является самоценным. В целом, по данным российских ученых, по критерию «образование – гарантия жизненного успеха» можно выделить три группы студентов: 1) студенты, которые считают честный и добросовестный труд залогом достижения высокого положения в обществе, а образование полагают гарантией жизненного успеха, воспринимают его как ценность и критерий социальной стратификации; 2) студенты, которые более осторожно оценивают честный добросовестный труд и образование, полагая, что они могут привести к хорошему положению в обществе, но не являются гарантией этого; 3) студенты, которые в целом не считают образование гарантией жизненного успеха, а ориентируются на неформальные варианты построения карьеры [5].

Социологические опросы белорусских студентов показывают сходные результаты: образование занимает одно из самых высоких мест в иерархии базовых ценностей студенческой молодежи. При этом среди наиболее распространенных мотивов получения высшего образования - хорошая специальность, возможность хорошо зарабатывать и сделать карьеру, престижность образования и открываемые им хорошие жизненные перспективы. Образование рассматривается как

фундамент успешной профессиональной жизни и материальной обеспеченности, то есть имеет ценность не столько само по себе, а как инструмент в достижении утилитарных жизненных целей. Об этом свидетельствуют, в частности, данные крупного социологического исследования, проведенного социологами БГУ. В исследовании «Ценностные ориентации белорусского студенчества: сравнительный социологический анализ (1998–2009 гг.)» приводятся ответы студентов на вопрос о том, каковы их ожидания в процессе приобретения высшего образования [7, с. 94]:

	Да	Скорее да	Скорее нет	Нет	Затрудняюсь ответить
Реализовать свои способности	19,5	50,5	15,5	4,5	10,0
Общаться с интересными людьми	40,3	42,0	11,5	1,8	4,5
Обеспечить себе, своей семье достойный образ жизни	15,3	27,3	27,6	16,5	13,6
Почувствовать признание своего труда в обществе	13,0	32,5	28,0	9,8	16,8
Не остаться без работы	22,8	34,5	13,8	11,5	17,6

В мотивации образования современных белорусских студентов преобладают следующие позиции: 1) получение хорошей специальности и компетенций высококвалифицированного специалиста; 2) обеспечение стабильного материального достатка в будущем; 3) повышение социального статуса и обретение более престижной позиции в социальной иерархии. Безусловно, рейтинговое положение этих и других позиций варьируется в зависимости, во-первых, от социального происхождения студентов, во-вторых, от гендерной принадлежности студентов, в-третьих, от характера приобретаемой специальности, в-четвертых, от формы обучения; в-пятых, от степени престижности профессии.

В отдельных случаях студенты не могут четко сформулировать причины, по которым они решили поступать в высшее учебное заведение, что свидетельствует об отсутствии четко выраженной мотивации недостаточной зрелости личности, определенном инфантилизме, стремлении продлить беспечное детское существование. Выраженное стремление к поступлению в вузы в гораздо большей степени представлено у выпускников, завершающих среднее образование в городах с имеющимися вузами, где статус студента обладает высокой социальной значимостью.

Динамика образовательных мотиваций современных студентов свидетельствует о том, что большинство из них руководствуются чисто прагматическими целями, среди которых не последнее место занимает стремление получить диплом как таковой, поскольку нынешние молодые люди отдают себе отчет в том, что в социально-профессиональной сфере невозможно сделать карьеру без наличия высшего образования. В то же время рейтинг таких мотивов, как личностное саморазвитие, общение, престижность знаний постепенно снижается. Следует также иметь в виду, что мотивация получения высшего образования может не совпадать с мотивацией учебной деятельности, в которой чаще всего преобладают стремление лучше подготовиться к будущей профессиональной деятельности, стремление сделать профессиональную карьеру с помощью получаемых знаний, оценка престижности и оплачиваемости будущей профессии, а также чувство собственного достоинства.

Таким образом, белорусские студенты осознают ценность высшего профессионального образования как средства самореализации, достижения профессиональных успехов и высокого социального статуса, который позволил бы обеспечить занятость и приемлемый уровень доходов. В этом плане высшее профессиональное образование выступает для студентов одновременно как частное и общественное благо. В качестве частного блага оно рассматривается ими как инструментальная ценность – средство достижения поставленных перед собой жизненных целей. В качестве общественного блага оно рассматривается ими как базовая ценность, то есть необходимое условие полноценной жизни – как в личностном, так и в социальном контекстах. Можно поэтому говорить о том, что в среде белорусского студенчества все более явно выражаются инвестиционные мотивации в приобретении высшего образования, ценностный статус которого претерпевает наглядные изменения.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Баева, Л.В. Ценности изменяющегося мира: экзистенциальная аксиология истории. - Астрахань: Изд-во АГУ, 2004. – 277 с.
2. Биченко, Н.Г. Ценностные ориентации студентов российских вузов в условиях социальной аномии: Автореф. дисс. ... канд. соц. наук: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissers.ru/1raznoe/2/3783-1-bichenko-ivan-grigorevich-cennostnie-orientacii-studentov-rossiyskih-vuzov-usloviyah-social.php>.
3. Гончарова, Ю.А. Ценностный мир современной студенческой молодежи: Автореф. дисс. ... канд. соц. наук: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cheloveknauka.com/tsennostnyy-mir-sovremennoy-rossiyskoy-studencheskoy-molodezhi>.
4. Горбатова, М.М., Ляхова, М.А. Исследование структуры ценностей студентов как особой стратификационной группы // Вестник Кемеровского государственного университета. – Выпуск 2(22): [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/111-10072>.
5. Гневашева, В.А. Типология образцов инвестиционного поведения молодежи России (по результатам мониторинга «Российский вуз глазами студентов»): [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/tipologiya-obraztsov-investitsionnogo-povedeniya-molodezhi-rossii-po-rezultatam-monitoringa-rossiyskiy-vuz-glazami-studentov>.

6. Суходолова, Е.П. Ценностные ориентации первокурсников: перспективы развития // Дискуссия: политематический журнал научных публикаций. – № 2(32), 2013 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.journal-discussion.ru/publication.php?id=185>

7. Ценностные ориентации белорусского студенчества: сравнительный социологический анализ (1998–2009 гг.) / под ред. П.И. Бригадина, И.В. Левицкой. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2010. – 207 с.

**Кузьмич А.П.**, старший преподаватель

**Хатхе В.В.**, студентка

УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия»

г. Горки, Республика Беларусь

kuzmitch1976@rambler.ru

valjahathe@mail.ru

## НЕКОТОРЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время, малое предпринимательство (к числу которого относятся и индивидуальные предприниматели) является неотъемлемой частью рыночной экономики, фундаментальной основой ее функционирования. Оно играет исключительную социально–экономическую роль в развитии современного общества и государства: обеспечивает существенный вклад в валовый внутренний продукт; создает основную долю рабочих мест; непосредственно связано с формированием «среднего класса»; является источником социальной и политической стабильности; наконец, способствует развитию инновационных технологий.

По состоянию на 05.03.2014 г. в базе Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей содержится информация в отношении 299917 юридических лиц, в том числе 171226 действующих, и 876519 индивидуальных предпринимателей, в том числе 268698 действующих.

За два месяца текущего года в республике было зарегистрировано 11780 субъектов хозяйствования: 2588 юридических лиц и 9192 индивидуальных предпринимателя [2].

Таким образом, количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей значительно превышает количество зарегистрированных юридических лиц.

Данный приоритет, как представляется, обусловлен целым рядом признаков:

- индивидуальный предприниматель не должен иметь ни директора, ни бухгалтера;
- индивидуальный предприниматель располагается по месту проживания и ему не требуется юридический адрес;
- индивидуальный предприниматель не формирует уставный фонд;
- в некоторых случаях индивидуальный предприниматель (в зависимости от вида осуществляемой им деятельности) может использовать особую форму налогообложения - единый налог;
- что касается общей системы налогообложения, то индивидуальный предприниматель не является плательщиками налога на добавленную стоимость;
- индивидуальный предприниматель в упрощенном порядке ведет бухгалтерский учет, предоставляет отчетность и занимается делопроизводством;
- индивидуальный предприниматель может не иметь печати;
- все деньги, которые заработал индивидуальный предприниматель, являются его личным доходом и для того, чтобы снять их со счета и распорядиться по своему усмотрению, индивидуальный предприниматель не должен уплачивать подоходный налог на дивиденды, который удерживается из выплат, производимых учредителям юридических лиц;
- размер административной ответственности индивидуальных предпринимателей, предусмотренный законодательством, например, Кодексом Республики Беларусь об административных правонарушениях, меньше, чем размер ответственности юридических лиц (достаточно посмотреть санкцию любой из статей). К тому же, в случае с юридическим лицом ответственность может быть применена кроме самого юридического лица также и к его должностному лицу, т.е. ответственность может быть «двойной».

Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя [1, ст. 22]. Процедура государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя достаточно проста. Государственная регистрация субъектов хозяйствования осуществляется в соответствии с Положением о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержденным Декретом Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. №1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования» [3]. Государственная регистрация субъектов хозяйствования осуществляется на основании заявительного принципа в день подачи документов, необходимых для ее проведения;

Для государственной регистрации индивидуального предпринимателя в регистрирующий орган представляются:

- заявление о государственной регистрации;
- фотография гражданина, обратившегося за государственной регистрацией;
- оригинал либо копия платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины.

При обращении за государственной регистрацией в качестве индивидуального предпринимателя гражданин подтверждает подписью, что не имеет указанных в законодательстве ограничений для такой регистрации. В случае сообщения заведомо ложных сведений деятельность индивидуального предпринимателя является незаконной и запрещается, а государственная регистрация признается недействительной по решению суда.

В течение пяти рабочих дней с момента государственной регистрации происходит постановка индивидуального предпринимателя на учет в налоговой инспекции и Фонде социальной защиты населения.

Свидетельство о государственной регистрации установленного Советом Министров Республики Беларусь образца выдается не позднее рабочего дня, следующего за днем подачи документов для государственной регистрации. Когда свидетельство получено - можно изготовить печать.

При наличии свидетельства и печати (если она необходима индивидуальному предпринимателю) в банке уже можно открыть расчетный счет. Об открытии расчетного счета необходимо известить налоговую инспекцию. В налоговой инспекции заполняется заявление о выбранной системе налогообложения:

- предприниматель может применять общую систему налогообложения;
- предприниматель может применять упрощенную систему налогообложения;
- предприниматель может уплачивать единый налог;
- предприниматель платит взносы в Фонд социальной защиты населения;
- если индивидуальный предприниматель работает по основному месту работы, то он пишет заявление и освобождается от оплаты взносов в Фонд социальной защиты населения в связи с их уплатой по основному месту работы.

Стоимость регистрации индивидуального предпринимателя складывается из размера госпошлины и стоимости изготовления печати, если она необходима. Размер государственной пошлины за регистрацию индивидуального предпринимателя в Беларуси равен 0,5 базовой величины. В то же время от уплаты пошлины за регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя освобождаются граждане:

- состоящие на учете в органах по труду, занятости и социальной защите;
- учащиеся общеобразовательных учреждений, ПТУ, ССУЗов, ВУЗов дневной формы обучения;
- выпускники этих учреждений образования в течение одного года после их окончания.

Хотелось бы также обратить внимание и на то, что с 1 сентября 2011 года в городе Минске функционирует веб-портал Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (<http://egr.gov.by>) С помощью этого веб-портала можно подать электронные документы для государственной регистрации унитарного предприятия, предварительно согласовав его наименование (в электронном виде - путем подачи документов с помощью портала), государственной регистрации изменений и (или) дополнений, вносимых в устав унитарного предприятия, за исключением случаев внесения изменений в связи с изменением наименования унитарного предприятия или его реорганизацией. С помощью портала можно также подать электронные документы для государственной регистрации индивидуального предпринимателя, уведомления об изменении местонахождения юридического лица, уведомления о назначении (замене) руководителя (иного лица, уполномоченного в соответствии с учредительным документом действовать от имени организации), а также согласовать наименование коммерческой или некоммерческой организации.

Всю необходимую информацию можно получить непосредственно на веб-портале Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

В то же время веб-портал Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей не используется для представления документов для государственной регистрации страховых организаций, страховых брокеров, банков, изменений и (или) дополнений, вносимых в их учредительные документы, а также для государственной регистрации унитарных предприятий, создаваемых в результате реорганизации, изменений, вносимых в уставы унитарных предприятий в связи с реорганизацией или изменением наименования, изменений, вносимых в свидетельства о государственной регистрации индивидуальных предпринимателей, для государственной регистрации иных субъектов хозяйствования.

Порядок электронной государственной регистрации субъектов хозяйствования определен постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 31 августа 2011 г. №1164 и непосредственно Инструкцией о порядке представления юридическими и физическими лицами электронных документов для государственной регистрации субъектов хозяйствования и их рассмотрения регистрирующим органом.

Из выше изложенного следует, что зарегистрироваться физическому лицу в качестве индивидуального предпринимателя более практично нежели юридическому лицу, что и способствует большему количеству данных субъектов хозяйствования на территории Республики Беларусь. В настоящее время в Республике Беларусь развитию индивидуального предпринимательства уделяется серьезное внимание, поскольку именно данный сегмент национальной экономики позволяет обеспечить не только финансовую самостоятельность бюджетной системы страны, но и стабилизировать рынок труда и занятость населения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г.: текст Кодекса по состоянию на 31.12.2013 г. № 96-3 // Консультант Плюс: Беларусь, Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

2. Национальный Интернет-портал Министерства юстиции Республики Беларусь // [Электронный ресурс]. - 2013. - Режим доступа: [http://www.minjust.by/ru/site\\_menu/edin\\_gos\\_register](http://www.minjust.by/ru/site_menu/edin_gos_register) – Дата доступа: 7. 03.2014

3. О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования: Декрет Президента Республики Беларусь от 16 января 2009 г. №1: с изм. и доп.: текст по состоянию на 21.02.2014 г. // Консультант Плюс: Беларусь, Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

**Леутина Л.И.**, к. э. н., доцент  
УО «Академия управления при Президенте Республики Беларусь»  
г. Минск, Республика Беларусь  
lsm54@mail.ru

**Бондарь Т.Е.**, к. э. н., доцент  
УО «Белорусский государственный экономический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
kfin@bseu.by

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Возможность инновационного развития национальной экономики напрямую увязывается с качеством кадрового потенциала страны. В ситуации такого стратегического акцента особую роль приобретает именно образование. Оно в короткие сроки должно подготовить необходимых специалистов для осуществления инновационной деятельности, владеющих методами, средствами и формами управления инновационным процессом, способных организовать и возглавить инновационную деятельность государства, хозяйствующих субъектов и членов общества [1].

Ориентир на инновационное развитие национальной экономики требует, чтобы инновационное образование было ориентировано преимущественно на максимальное развитие творческих способностей и создание сильной мотивации к саморазвитию индивида. Главное правило инновационного образования заключается в том, чтобы не проводить гонки с прошлым, а создавать будущее. Поэтому данное образование предназначено не столько на передачу знаний, которые с течением времени устаревают, сколько на получение базовых компетенций, позволяющих в дальнейшем приобретать человеку знания самому [3].

Является совершенно очевидным, что переход на инновационное образование требует реформирования самой среды генерации знаний – учебного процесса.

К инновационным формам организации образовательного процесса можно отнести следующие.

1. Переход вуза к реализации концепции инновационного образования предполагает качественное изменение учебных планов. При их формировании необходимо больше внимания уделять инновационным дисциплинам, способствующим подготовке специалистов по вопросам международного партнерства, международного маркетинга, экспорта наукоемкой продукции, финансового менеджмента, контроллинга, бюджетирования, управленцев нового поколения, способных работать с современными системами бухгалтерского учета, маркетологов и аналитиков в сфере интеллектуальной собственности, иностранных инвестиций, малого и среднего бизнеса и др.

2. Совершенствования требует и содержание учебных программ по предметам различного профиля. В них должны найти отражение, наряду с базовыми, методологическими темами (которые формируют основу профессионализма будущих специалистов), темы, отражающие современные проблемы реального сектора национальной экономики, пути их решения. Содержание учебных программ должно впитать в себя инновационные методические технологии преподавания, положения образовательной политики, ориентирующие на повышение креативного мышления и развития творческого потенциала студентов.

3. Назрела необходимость коренного изменения самой технологии преподавания. Пора отказаться от стереотипа так называемого чтения лекций, когда в течение 2 часов преподаватель по своему конспекту читает, студент конспектирует, по сути, работает стенографистом. Нужны печатные курсы лекций. Студент должен идти на лекцию, прочитав ее, ставить вопросы преподавателю, который, как с коллегой, сможет их обсуждать. Это сэкономит время, улучшит качество знаний, даст возможность заострить внимание на современных достижениях науки и практики.

4. Нужно коренным образом усилить методическое обеспечение учебного процесса. Во-первых, каждый предмет, закрепленный за кафедрами должен быть «закрыт» учебником и практикумом. Необходимо усилить и конкретизировать персональную ответственность преподавателей (моральную и материальную) за их издание. Во-вторых, необходимо усилить качество издаваемых учебников, учебных пособий. Учебник нового поколения, должен содержать как теоретическую, так и практическую часть в виде ситуационных задач, деловых игр. Причем, каждая теоретическая дисциплина должна, как минимум, иметь 30% -ный выход в практику. Тогда студент будет понимать, для чего он учится, не зазубривать, а творчески мыслить, осознавать, что полученные знания необходимы для практической деятельности.

5. Развитие инновационного образования предполагает тесное взаимодействие научной и образовательной компонент в подготовке специалистов. Образование должно носить и исследовательский характер. Это возможно, если учебный процесс обеспечивают преподаватели, занимающиеся научными исследованиями в приоритетных для белорусской науки областях. Необходимо обеспечить тесную связь вузов с отраслевыми НИИ, Национальной академией наук, совместно решая проблемы продовольственной безопасности, энергетической безопасности, экологической безопасности, развития



промышленности, здравоохранения, строительства и т. д.

6. К инновационным формам организации образовательного процесса можно отнести создание вузами совместно с предприятиями учебно-производственных объединений, где студенты имели бы доступ к современным технологиям и оборудованию. Тем самым образование могло бы частично финансироваться теми, кто заинтересован в повышении квалификации своих кадров.

7. Современный студент должен в процессе вузовского обучения попробовать свои силы в специальности. Практика - важный компонент образовательного процесса, который способствует и закреплению полученных знаний, и их передаче в процессе непосредственного общения педагога и обучающегося, и развитию собственной инициативы.

Умелая организация практики прямо влияет на качество получаемых студентами знаний и приобретаемых умений. К данному процессу необходимо привлекать только тех преподавателей, которые сами имеют достаточно большой жизненный опыт, профессиональный багаж.

8. Необходимо изменить подходы к формированию тематики дипломных работ, процессу их подготовки. Тематику дипломных работ необходимо максимально приблизить к тем проблемам, которые стоят сегодня перед национальной экономикой. Необходимо усилить практикоориентированность тематики дипломных работ, увеличить среди них число работ, выполняемых по заявкам предприятий. Следует шире привлекать к руководству дипломными работами специалистов-практиков.

9. Необходимо постоянно работать над материально-техническим обеспечением учебного процесса путем укомплектования компьютерных классов, приобретения современной оргтехники для кафедр, студенческих научно-исследовательских лабораторий и т. п. В условиях дефицита средств, помещений необходимо находить возможность внимания к обустройству рабочего места для преподавателей, зон их отдыха.

Все названные направления реформирования образовательного процесса находят отражение во, внедряемой всеми вузами Республики Беларусь, системе менеджмента качества (СМК) образования. Внедрение СМК позволяет повысить качество подготовки выпускников вуза, приближает ее к требованиям международного стандарта ISO 9001:2000 [2].

Побудительными причинами, которые стимулируют внедрение СМК, с одной стороны, являются обострение конкурентной борьбы среди вузов на рынке образовательных услуг (как в отношении стоимости обучения, так и в области его форм, специальностей), а с другой стороны – необходимость быстрой реакции на меняющиеся потребности рынка труда и адаптации к ним. В сложившейся ситуации одним из ключевых факторов успеха является ориентация на потребителя, заинтересованного в получении качественного образования, поскольку оно выступает гарантом профессиональной востребованности молодого специалиста по окончании вуза.

Система менеджмента качества способствует повышению конкурентоспособности вуза, повышению его рейтинга в регионе, отрасли, в мире и выступает в роли современного инструмента целенаправленного осуществления учебного процесса на самом высоком международном уровне,

Практическая реализация изложенных и других аналогичных мероприятий придаст отечественному образованию статус инновационного, превратив его в неотъемлемый элемент системы инновационного развития экономики Республики Беларусь.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кодекс Республики Беларусь об образовании 13 января 2011 г. N 243-З: Принят Палатой представителей 2 декабря 2010г.: Одобр. Советом Респ. 22 дек. 2010 г.// Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – 2/1795.
2. Петриченко, Е.В. Инновационное образование как основа формирования креативного специалиста// Материалы международной НПК «Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость» // Минск, БГЭУ, 2008.стр.535.
3. Система менеджмента качества образования. Международный стандарт ИСО 9001:2000.

**Медведева Г.Б.**, к.э.н., доцент

**Захарченко Л.А.**, к.э.н., доцент

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Республика Беларусь

medgb@mail.ru

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Итогом развития объективного процесса развития инноваций и основ новой экономики явилось оформление субъектов инновационной инфраструктуры в достаточно целостную систему, которая получила название «национальная инновационная система» (НИС). Однако имеет место определенное расхождение в трактовке среди различных авторов и в наполнении субъектами НИС по странам, но значимость данного института в формировании инновационной экономики никто не отрицает. Большинство экономистов рассматривают НИС с точки зрения институционального подхода, как совокупность взаимосвязанных организаций или структур (охватывающие частнопредпринимательский, государственный сек-

тора, а также образование), занятых производством и реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ. В рамках этой общей модели формируются национальные особенности НИС. Они проявляются в большей или меньшей роли государства и частного сектора в выполнении названных функций, роли крупного и малого бизнеса, в соотношении фундаментальных, прикладных исследований и разработок, в динамике развития отраслевой и региональной структур инновационной деятельности [1].

Структурообразующим институтом НИС является инновационная инфраструктура, которая непосредственно обеспечивает инновационную деятельность. Так, в Указе Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 г. № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания объектов инновационной инфраструктуры» последняя определяется как совокупность субъектов, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности.

Инновационная инфраструктура является системой взаимосвязанных и взаимодополняющих организаций различной направленности и организационно-правовых форм, которые обеспечивают реализацию инновационного процесса, начиная с технологического освоения научной разработки и заканчивая коммерческой реализацией. Они отличаются друг от друга структурными, функциональными и прочими характеристиками, а также выполняют различные задачи. Будучи относительно самостоятельными, субъекты инновационной инфраструктуры дополняют друг друга, хотя и могут существенно различаться по организационно-правовой форме, по содержанию операций и способам их осуществления. Конечной целью создания инновационной инфраструктуры является система, способная обеспечить эффективное осуществление инновационной деятельности в интересах всего общества.

Республика Беларусь, по мнению многих исследователей, обладает значительным инновационным потенциалом, имеет положительный опыт инновационной деятельности и формирования инфраструктуры. Но темпы инновационного развития Беларуси не соответствуют целям и задачам, поставленным в Программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. В целом для Беларуси характерно недостаточное развитие инновационных субъектов инновационной инфраструктуры, существенная дифференциация по регионам страны, слабая заинтересованность реального сектора в инновационной научно-технической деятельности и развитии рынка инноваций.

Решающим фактором успешной реализации и активизации работы субъектов инновационной инфраструктуры является определение институциональных условий. Под институциональными условиями понимаются возможности и ограничения, правила, нормы, обязанности и статусы, т.е. внешние детерминанты, которые задают и определяют характер взаимодействия и поведения институтов. Они формируют внешнюю среду деятельности экономических субъектов, обеспечивают преемственность и повышение адаптивности к изменяющимся обстоятельствам, упрощают или наоборот усложняют их взаимодействие с внешней средой.

Экономисты, занимающиеся данной проблематикой, выделяют следующие наиболее важные институциональные условия формирования инновационной инфраструктуры: система государственной поддержки (особенно финансирование), конкурентная среда, система генерации знаний (научные исследования и разработки, система образования), тип контрактных отношений внутри системы [2].

Остановимся на некоторых из них. Устоявшимся положением и в теории и в практике является понимание решающей роли государства в поддержке и развитии инновационной инфраструктуры. Среди основных причин необходимости государственного регулирования инновационной деятельности выделяются следующие: масштабность процесса и вовлечение представителей различных сфер экономики и науки; действие эффекта масштаба, когда высокие расходы на НИОКР эффективны при больших объемах производства и емких рынках; фундаментальность научных исследований; высокая степень риска и ряд других.

Государственная поддержка проявляется в разработке системы мер, направленных на создание необходимых правовых, экономических и организационных условий, а также стимулов для юридических и физических лиц, осуществляющих инновационную деятельность. Установление прозрачных и ясных правил юридических норм, четкое распределение полномочий и ответственности между органами власти всех уровней и хозяйствующими субъектами; снижение административных барьеров, в том числе по вопросам оформления прав собственности, получения лицензий и различных разрешений и ряд других мер способствуют ускорению процессов развития институтов инноваций, снижению трансакционных издержек.

В Республике Беларусь используются различные инструменты государственной поддержки: разработана законодательная база (только в 2011 г. в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности, в области охраны прав на объекты интеллектуальной собственности принято более 40 нормативных правовых актов), имеются различные формы финансирования, действуют налоговые и другие льготы для поддержания инновационной активности, особые режимы амортизационных отчислений, инвестиционные налоговые кредиты, инвестиционная налоговая льгота по налогу на прибыль и другие. Но, тем не менее, исследования показывают наличие множества противоречий и проблем в механизме реализации различных форм государственной поддержки. Так, например, в Законе «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» определено, что только три специальных вида субъектов инновационной инфраструктуры: научно-технологический парк; центры трансфера технологий; венчурные организации, имеют право на государственную поддержку. Все иные субъекты имеют право на государственную поддержку только в специально оговоренных законодательством случаях. Данный подход изначально ставит в неравные условия различные субъекты инновационной деятельности и существенно ограничивает их развитие.

Анализ статистических данных, представленных в сборнике «Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь – 2013» (данные взяты за 2012 год) свидетельствует о том, что доля государственных расходов на науку суще-

ственно ниже, чем в странах развитой экономики (2–3,5% в ВВП). Показатель наукоемкости только для г. Минска выше порогового значения (1% в ВВП) и составляет 2,03%, для остальных регионов – он существенно ниже. Наиболее низкий показатель наукоемкости имеет Брестская область (0,07), наибольший – Гомельская – 0,88 [3]. Неэффективный механизм привлечения промышленного сектора к развитию научно-технического потенциала, сравнительно невысокая активность государственных и частных производственных предприятий в сфере НИОК(Т)Р все еще остаются слабыми звеньями научно-технической системы в стране. В странах с развитой экономикой (США, Японии, Финляндии) предприятия промышленности реализовывают НИОК(Т)Р на условиях самокупаемости и самофинансирования и осваивают до 70% всех национальных расходов на НИОК(Т)Р, тогда как на долю государственных расходов приходится в среднем 30% [4].

Устойчивое развитие конкурентной среды в инновационной сфере является важнейшим институциональным условием эффективного взаимодействия субъектов инновационной инфраструктуры. Именно конкурентная среда инициирует появление у предприятий стимулов к инновациям. Как показывает мировая практика, именно бизнес-структуры являются наиболее гибкими и отзывчивыми на меняющуюся конъюнктуру рынка, чуткими к нововведениям, а потому заинтересованными в разработке и внедрении инноваций. Это объясняется тем, что именно предпринимательская инициатива является двигателем инноваций. Но ее эффективность зависит от наличия нормально функционирующих рынков, благоприятной среды для взаимодействия и сотрудничества с предприятиями, например в рамках кластеров, научных парков и других подобных структур.

С точки зрения институционального подхода между инновациями, инновационной деятельностью и конкуренцией существует целая система специфических взаимосвязей. Так, характер современных конкурентных отношений существенно изменился, так же как изменились условия, в которых они развиваются. Рыночное поведение фирм может принимать самые различные типы в зависимости от складывающейся ситуации: наступательное, оборонительное, агрессивное и т. д. Следует также учитывать динамизм современного рынка, его усиливающуюся зависимость от процессов глобализации. Для современной конкуренции характерно одновременный охват нескольких сфер деятельности: издержки, качество, сроки, ноу-хау, создание рыночных барьеров, причем все это может протекать на различных уровнях.

Конкуренция в инновационной сфере основана на создании и накоплении нового знания. Положение о том, что посредством инноваций фирмы добиваются конкурентных преимуществ на мировых и национальных рынках уже доказано и не вызывает сомнения (см. например работы М.Портера). Но, как показывает практика, основной организационно-экономической формой инновационного процесса становятся крупнейшие компании (монополистические объединения, ТНК). В то же время традиционная парадигма теории рыночной конкуренции рассматривает их как антипод конкуренции. Сама инновационная деятельность выступает важной предпосылкой образования монополистического положения, объективно способствует созданию крупных компаний. Деятельность крупнейших компаний, которые располагают достаточными собственными ресурсами, обеспечивают непрерывность и ускорение фаз инновационного процесса и стадий научно-технической (инновационной) деятельности. В свою очередь ускорение инновационного процесса оказывает влияние на дальнейшую модификацию конкурентных отношений и содействует возникновению новых современных организационно-экономических форм партнерства и сотрудничества. Следует также иметь в виду, что изначально инновации создаются с целью коммерциализации, поэтому жизнеспособность инноваций обеспечивается только рыночной средой, основной институциональной характеристикой которой является конкуренция и конкурентная среда. Причем создание инновационной инфраструктуры должно ориентироваться не просто на поддержание инновационного процесса, но и обеспечить условия для возникновения новых инновационных предприятий. Выбор направлений развития, способов формирования и развития инновационной инфраструктуры, состав ее субъектов должно осуществляться с позиции максимальной ориентации на ускорение инновационного процесса.

В рамках НИС Республики Беларусь создание равноправных условий для функционирования субъектов различных форм собственности и размера является исходным. В этой связи необходимо подчеркнуть роль малого бизнеса в инновационной сфере. Специфика инновационной деятельности, связанная с высокой степенью неопределенности, потребностью в небольшом промежутке времени между принятием решения и его реализацией, во многом обусловила тот факт, что в инновационной сфере широкое распространение получают малые предприятия. Беларусь по данным 2012г. характеризуется крайне низкой вовлеченностью малых и средних предприятий в инновационное развитие – 4,45% в общем числе МПС и в разы отстает от «догоняющих стран» ОЭСР как Венгрия (12,60%), Польша (13,7%), Латвия (14,44%), Румыния (16,66%), Болгария (17,09%), Литва (19,39%), Мальта (21,56%). Если же сравнивать позиции Беларуси с «инновационными лидерами» (такими как Дания (40,81%) или Германия (46,03%)), то разница составляет более чем в десять раз в пользу последних [5].

Поддержка развития МСП в инновационной сфере является важным приоритетом деятельности многих правительств. Определенная либерализация налогового, административного законодательства, проведенная в последние годы в Беларуси, не создает четкой мотивации инновационной деятельности. Поддержка государства инновационного предпринимательства на всех стадиях воспроизводственного цикла инноваций требует существенной доработки и комплексности. В это связи интересен опыт стран Западной Европы. Начиная с начала 90-х годов XX века в них были предприняты серьезные усилия по формированию субъектных элементов инновационной инфраструктуры. По оценке Европейской комиссии, наиболее благоприятный климат для развития инновационного предпринимательства создан в странах Северной Европы, что позволило им стать лидерами в инновационном развитии в западноевропейском регионе [6].

При формировании субъектов инновационной инфраструктуры важно учитывать не только их численность, но и эффективность их деятельности, т.е. их вклад в наращивание инновационной активности, передачу технологий, укрепление связей между наукой и производством. Все это должно быть рассмотрено до создания новых форм и видов посреднических структур.

В Республике Беларусь большинство субъектов инновационной инфраструктуры созданы по инициативе государства и его ведомств, вклад предпринимательского сектора в создание и развитие инновационной инфраструктуры минимален. Также стоит обратить внимание на то, что НИС Беларуси и система ее управления, построены по вертикальному и отраслевому принципам. В то же время успешность инновационного развития зависит в первую очередь от эффективности и динамичности горизонтальных связей между субъектами науки, образования и производства. Развитие горизонтальных подходов, формирование взаимосвязей между участниками инновационной деятельности различных сфер вне зависимости от их ведомственной или региональной принадлежности способствует активизации инновационной деятельности. Такой подход позволяет выявить слабые или отсутствующие элементы в цепочке инновационного процесса и обеспечить постепенность и поэтапность развития НИС.

Следующим необходимым институциональным условием формирования инновационной инфраструктуры является система образования. Высшая школа Республики Беларусь слабо интегрирована в инновационную систему. Так, например, на долю ВУЗов приходилось: инновационно-активных предприятий в 2011 г. 6,4% от их общей численности, действующих патентов на изобретения в 2009 г. 18% от их общей численности, 2,7% в продукцию промышленного производства от общего вклада, 13,6% в модернизацию действующих производств. Ослабление научной составляющей ВУЗов выражается в снижении удельного веса и качества персонала, занятого научными исследованиями и разработками, а также функциональным репрофилированием профессорско-преподавательского состава с исследовательской на образовательную деятельность в условиях коммерциализации высшего образования. Но в 2011 г. университеты Министерства образования выполняли 711 из 1340 заданий 20 государственных программ научных исследований, то есть 53% от их общего объема (по 12 программам университеты выступают головными организациями-исполнителями). Но при этом финансирование исследовательской деятельности в ВУЗах составляет 0,06% к ВВП, а доля расходов инновационных фондов учреждениями Министерства высшего образования составляет 0,04% от общей суммы расходов (по состоянию на 2010 г.). А если учесть, что ресурсная база научного персонала задающих инновационный тон отраслевых НИИ и НАН РБ в своем подавляющем большинстве подготавливается в стенах университета, то налицо явное противоречие между действительной ролью вузовской науки в инновационном процессе и тем положением, которое оно занимает в настоящее время [5]. Реформирование системы организации и управления ВУЗами является необходимым условием возможности решения ряда проблем, которые имеют системный характер и позволяют активизировать взаимодействие между субъектами инновационной инфраструктуры.

Характеризуя институциональные условия развития инновационной инфраструктуры, следует иметь в виду следующие обстоятельства. Во-первых, национальная экономика является сложной совокупностью регионов, каждый из которых обладает определенной спецификой (экономическая структура региона, отраслевая структура, кадровый потенциал, величина, сроки службы и возраст основных фондов, инженерное обустройство территории, социально-демографические и миграционные процессы и другие), поэтому реализация институциональных условий в каждом регионе будет иметь свои особенности. Во-вторых, каждый из субъектов инновационной инфраструктуры обеспечивает доступ к различным ресурсам и услугам, но при этом в целом они реализуют общую цель.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационное развитие регионов – зарубежный опыт (организационные и экономические механизмы) [Текст] : научное издание / А. П. Лунёв, И. Ю. Петрова, В. А. Камаев, С. А. Ахмедов, В. М. Зарипова, Р. М. Зарипов, М. А. Ураксеев ; под ред. проф. А. П. Лунёва, проф. И. Ю. Петровой. - Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2009. - 140 с.
2. Касьянова, А.К. Институциональные факторы и условия развития инновационной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – Дата доступа: 05.03.2014.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, стат. сб./ Нац. статкомитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – 157 с.
4. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2011 года: Аналитический доклад / Под ред. И. В. Войтова, А. М. Русецкого. — Минск: ГУ «БелИСА», 2012. – 224 с.
5. Соколова, О.А. Институциональные условия развития национальной инновационной системы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/institutsionalnye-usloviya-razvitiya-natsionalnoi-nnovatsionnoi-sistemy>. – Дата доступа: 01.03.2014.
6. Лаврухин А. Человеческий капитал: инновационная система Беларуси: актуальное состояние, проблемы и факторы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://belinstitute.eu/sites/biss.newmediahost.info/files/attached-files/BISS\\_SA15\\_2013ru.pdf](http://belinstitute.eu/sites/biss.newmediahost.info/files/attached-files/BISS_SA15_2013ru.pdf). – Дата доступа: 03.03.2014.

Савош Л.В., к.э.н., доцент  
Павлюк Л.В., к.э.н., доцент  
УО «Луцкий национальный технический университет»  
г. Луцк, Украина  
LarysaSavosh@rambler.ru

## МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мировой опыт свидетельствует, что в наиболее экономически развитых странах мира именно инновации являются решающим условием обеспечения стабильного долгосрочного экономического развития. В Программе экономических реформ на 2010–2014 годы «Богатое общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство» целью реформы в инновационной сфере определено активизацию инновационных процессов, полноценное использование потенциала науки в процессе модернизации экономики. Индикаторами достижения цели в период 2010–2014 годов определено увеличение доли инновационно-активных промышленных предприятий с 10,7% до 25%, повышение наукоемкости ВВП с 0,95% до 1,5%. Активное принятие антикризисных мер, направленных на стабилизацию макроэкономической ситуации, восстановления стабильности в финансовой сфере позволили в 2010 году достичь по некоторым показателям докризисного уровня, однако состояние инновационной деятельности остается тяжелым и требует принятия активных стимулирующих мер со стороны государства.

На современном этапе развития для активизации инновационной деятельности предприятий необходимо уделять значительное внимание информационной подсистеме. Информационное звено должно решать ряд задач:

- 1) обеспечение сбора и обработки информации о хозяйственной деятельности предприятий;
- 2) определение безубыточности производства продукции, на основе анализа деятельности предприятий;
- 3) анализ и выбор лучших поставщиков сырья и покупателей готовой продукции.

Так, на начальном этапе выпуска инновационной продукции, предприятия должны самостоятельно решать весь спектр хозяйственных задач. Для их эффективного решения целесообразно сначала сформировать информационное звено и использовать программное обеспечение. Такой подход позволит снизить затраты времени на проведение расчетов, что значительно облегчит работу менеджеров предприятия.

Поэтому основной проблемой в инновационной сфере остается низкая восприимчивость предприятий к инновациям, что ограничивает рост производительности труда, снижение энергоемкости производства, не создает основу для модернизации и структурной перестройки экономики, не обеспечивает ее качественного обновления. Изменение динамики экономического роста без внедрения в производство новых технологий ведет к росту энерго-, ресурсозатратности производства, снижению конкурентоспособности экономики, превращения Украины в аутсайдера мирового экономического развития [3, с. 47–53].

Основными причинами ухудшения состояния инновационной деятельности являются:

1. Несформированность экономических стимулов для привлечения инвестиционных ресурсов в инновационные процессы. Так, в 2012 году более 70% инновационно активных предприятий осуществляли нововведения за собственные средства, расходы предприятий на финансирование инноваций уменьшились по сравнению с предыдущим годом на 394 100 000 грн и составили 4 775 200 000 грн. Отрицательная динамика объемов финансирования инновационной деятельности в 2012 году была присуща и государственному сектору. Так, объем средств государственного бюджета, направленный на финансирование инноваций, уменьшился на 40 млн. грн. и составил 87 млн. грн. Если в 1999 году доля государства в структуре расходов на финансирование инновационной деятельности составила 10,1%, то в 2012 году – лишь 1%, что значительно ограничивает регулирующее и стимулирующее влияние государства на инновационную деятельность.

2. Ограниченный объем финансирования научной деятельности из государственного бюджета. Уровень расходов на выполнение научных и научно-технических работ (ННТР) за счет госбюджета в Украине является одним из самых низких по сравнению с развитыми странами мира. По оценке экспертов, в странах ЕС бюджет небольших программ составляет около 90 тыс. евро, больших – от 2–3 млн. евро, в Украине даже самые финансируемые государственные целевые научно-технические программы имеют бюджет в пределах 15–18 тыс. евро.

3. Несовершенство институционально-правовых механизмов для обеспечения формирования эффективной системы органов публичного управления, которая бы осуществляла регулирующее воздействие на субъектов инновационной деятельности, создавала стимулы для инвестирования в инновации. Незавершенность административной реформы в Украине проявляется в расплывании и дублировании функций, особенно организационных, между несколькими центральными органами исполнительной власти, отсутствия надлежащего уровня координации действий между органами публичного управления, которые занимаются инновационной сферой, имеет место несогласованность действий структур национальной инновационной системы. Высокий уровень координации характерен для стран, в которых обязательным является привлечение заинтересованных сторон. [3, с. 346]

В Украине же межинституциональные связи имеют формальный характер и существуют только при реализации соответствующих проектов. В частности, отсутствует до сих пор план мероприятий по реализации Концепции развития национальной инновационной системы, поэтому тормозится процесс определения среднесрочных приоритетов инновационного развития. Несмотря на то, что статьей 5 действующего Закона Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности в Украине» определено, что в целях поэтапного обеспечения реализации стратегических приоритетных направлений инноваци-

онной деятельности на общегосударственном, отраслевом и региональном уровнях формируются среднесрочные приоритетные направления инновационной деятельности, последние до сих пор остаются неопределенными [2].

4. Несформированность в полной мере институциональных условий для развития инновационной инфраструктуры (технопарков, технополисов, высокотехнологичных инновационных предприятий, венчурных фондов, центров трансфера технологий и др.). На сегодня в Украине зарегистрировано всего 16 технопарков, реализующих 168 инновационных проектов.

Не сформированы условия для развития институтов венчурного финансирования, которые в большинстве экономически развитых стран мира считаются одним из самых эффективных инструментов обеспечения процессов внедрения инноваций. Несмотря на то, что количество венчурных фондов в Украине имеет устойчивую динамику роста: только за первое полугодие 2011 года их количество увеличилось на 8,9% и составила 822, эффективность венчурного инвестирования с точки зрения поддержки инновационной деятельности является незначительной. Развитие венчурного финансирования инновационной сферы в Украине невозможно без государственной поддержки, поскольку несмотря на значительное увеличение количества венчурных фондов объем средств, идущих на финансирование инновационной деятельности остается достаточно малым. Поэтому одним из главных факторов, который сможет существенно увеличить привлечение венчурного капитала в инновационные предприятия, создаст дополнительные гарантии для инвесторов, должна стать такая форма взаимодействия государства и рынка, как механизм государственно-частного партнерства путем создания Государственного венчурного фонда (компании).

5. Несовершенство институционального обеспечения трансфера технологий, неопределенность организационно-правовых основ функционирования кластеров, ненадлежащий уровень организации информационного обеспечения, препятствует развитию научно-исследовательской и технологической кооперации в инновационной сфере. В течение 2006-2008 годов около 20% всех инновационных предприятий сотрудничали с другими предприятиями и университетами, государственными научно-исследовательскими институтами. В среднем в странах ЕС каждое третье инновационное предприятие сотрудничает с другими предприятиями, университетами или государственными исследовательскими институтами других стран (в Дании – 56,8%, на Кипре – 51,4%, Бельгии – 48,8%, Эстонии – 48,6%). Для 18,2% отечественных инновационных предприятий основными партнерами по инновационной деятельности были отечественные предприятия и организации, для 5,9% – европейские фирмы, 4,0% – предприятия и организации России, 2,1% – других стран СНГ, 2,7% – США, Индии и Китая, 4,8% – других стран.

Поэтому, суммируя вышесказанное, можно сделать выводы, что модернизация производства, обеспечение нового качества экономической системы, повышение конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках и обеспечение стабильного долгосрочного экономического роста на основе инновационной модели развития требуют активизации действий государства в управлении инновационной сферой, совершенствования финансовых, институциональных, организационных, правовых и других инструментов государственного управления.

С целью усовершенствования финансовых механизмов стимулирования инновационной деятельности необходимо:

- внести изменения в Налоговый Кодекс Украины, предусмотрев зачисления на специальный счет инновационных предприятий, реализующих инновационные проекты в рамках технопарков, 50% от налога на прибыль, полученного от выполнения инновационных проектов, при условии использования его исключительно на финансирование инновационной и научно-технической деятельности, расширение собственных научно-технологических и опытно-экспериментальных баз;

- разработать комплекс инструментов государственной поддержки инновационной деятельности малых и средних предприятий, в частности, создать отдельный институт (например фонд) поддержки инновационных предприятий, который осуществляет приобретение активов до 50% от стоимости проекта путем открытого конкурса. Источником финансового наполнения фонда может быть часть, поступившая от приватизации.

С целью усовершенствования институционально-правового обеспечения инновационной деятельности необходимо:

- структурировать систему публичного управления инновационной сферой по функциональному принципу и законодательно закрепить ее организационную структуру с четким определением функций и полномочий каждого органа публичного управления в указанной сфере, ввести европейские стандарты управления учреждениями путем определения четкого алгоритма принятия управленческих решений, утверждение должностных инструкций, обеспечения надлежащего мониторинга и контроля за их выполнением, что будет способствовать повышению уровня управляемости инновационной сферой;

- создать при Президенте Украины совещательный орган для содействия формированию и реализации единой государственной инновационной политики в Украине, в состав которого должны входить Премьер-министр Украины, представители министерства образования, министерства экономики, министерства финансов, представители государственных органов, общественных организаций, ведущих предприятий, учреждений и организаций, другие лица, деятельность которых связана с инновациями, что будет способствовать повышению уровня координации между органами власти в сфере инновационной деятельности;

- закрепить на общегосударственном уровне среднесрочные приоритеты инновационной деятельности в пределах определенных долгосрочных стратегических приоритетов, что позволит обеспечить концентрацию ограниченных инвестиционных ресурсов государства на ключевых приоритетах развития, устранить разногласия между установленными целями государственной инновационной политики и фактическими мерами по ее реализации.

С целью формирования институциональных условий для развития инновационной инфраструктуры необходимо:

- возобновить финансирование мероприятий, направленных на развитие инновационной инфраструктуры, путем предвидения в Государственном бюджете Украины на следующий год финансирования мероприятий.

С целью усовершенствования институционального обеспечения управления процессом кооперации необходимо:

- законодательно четко определить понятие «кластера», классификацию, механизм его формирования и функционирования, что обеспечит надежную основу для формирования инновационных кластеров наукоемких и высокотехнологичных отраслей, создание предпосылок для структурных изменений в экономике;

- стимулировать научно-исследовательскую и технологическую кооперацию со странами СНГ путем формирования информационного пространства для международного трансфера технологий. В частности, создать украинско-русскую междуниверситетскую сеть трансфера технологий на базе Национальной сети трансфера технологий Украины и Российской сети трансфера технологий, что будет способствовать усилению международного сотрудничества Украины с Россией в сфере научно-технического сотрудничества, осуществить необходимые меры организационно-правового характера по совместному использованию научно-технической инфраструктуры [1].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Горьовий, В.П. Менеджмент фермерських господарств [текст]: навч. посіб. / В. Горьовий / За ред. В.П. Горьового. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 366 с.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні (Відомості Верховної Ради України (ВВР). - 2012, N 19-20, ст.166 ) {із змінами, внесеними згідно із Законом № 5460-VI ( 5460-17 ) від 16.10.2012}.
3. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2013. – 576 с.

**Сакович А.И.**, к.э.н., доцент

**Гляцевич Ж.П.**, ассистент

УО «Белорусский государственный экономический университет»

г. Минск, Республика Беларусь

ket@bseu.by

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ БЕЛАРУСИ

Республика Беларусь избрала инновационный путь развития, в основе которого лежит освоение результатов исследований и разработок в производстве. Для осуществления этого процесса необходима, прежде всего, соответствующая инновационная инфраструктура и институциональные механизмы, обеспечивающие внедрение в производство нововведений. От уровня развития инновационной инфраструктуры зависит скорость осуществления инновационных преобразований в экономике, их стоимость и результативность.

Исходя из мировой практики, инновационная инфраструктура институционально должна выстраиваться следующим образом:

- субъекты инновационной деятельности, непосредственно участвующие в процессе создания научно-технологической продукции;
- информационные сети и базы данных, позволяющие оценить рыночную перспективу научно-технических разработок;
- материально-техническая база;
- система финансово-кредитного обслуживания инновационной деятельности, опирающаяся на государственную поддержку, и учреждения финансовой системы (банки, фонды, страховые компании);
- система подготовки и переподготовки кадров для научно-технической сферы, обучающихся на специальных факультетах высших учебных заведений и бизнес-школах.

В зависимости от конкретных условий и специфики поставленных задач составляющие элементы инновационной инфраструктуры принимают различные организационные формы (парки, полисы, центры трансфера технологий, инкубаторы, инновационные центры и др.).

В Беларуси инновационная инфраструктура находится на начальной стадии развития. Она имеет многоступенчатый характер и включает в себя различные структурные элементы (таблица 1).

**Таблица 1. Инновационная инфраструктура Республики Беларусь**

	Всего	
	Середина 2006 года	Конец 2010 года
Промышленные предприятия	2271	2325
в том числе инновационно активные	318	581
Научно-производственные центры	56	71
Научные организации	295	295
в том числе вузы	55	55
Парки высоких технологий	1	1
Научно-технологические парки	10	20

Инновационные центры	5	8
Центры трансфера технологий	24	30
Бизнес-инкубаторы	9	10
Информационно-маркетинговые центры	10	30
Научно-технические библиотеки (в т.ч. на предприятиях)	476	490
Венчурные фонды	-	3

Источник: [http://www.government.by/public/shared/rus/innovations\\_p/en/05.html](http://www.government.by/public/shared/rus/innovations_p/en/05.html)

Очевидно, за период 2006–2010 годы количество некоторых организаций значительно возросло (научно-технические парки, инновационные центры, информационно-маркетинговые центры). Появились новые формы – венчурные фонды.

Особенностью белорусской инновационной инфраструктуры является наличие субъектов, обладающих благоприятными перспективами развития. К числу таких относится Белорусский парк высоких технологий, объединяющий 84 субъекта хозяйствования (из них 82 предприятия имеют статус юридического лица, 2 – частных предпринимателя).

Более половины (52%) фирм-резидентов Парка были созданы Белорусскими инвесторами, 26% иностранными инвесторами (100% иностранный капитал), 22% при участии белорусского и иностранного капитала (СП).

Больше всего организаций-посредников различного типа находится в городе Минск. Значительное их количество расположено в регионах страны. В Брестской области, например, действует региональный муниципальный центр внедрения научно-технических разработок (ВОКУР TSVNTR), осуществляющий координацию деятельности всех элементов инфраструктуры, инновационных проектов, реализуемых в рамках Программы научно-технического развития области.

В арсенале инновационной инфраструктуры Витебской области находится Промышленный парк Полоцкого государственного университета, получившего поддержку в рамках двух проектов Государственной программы инновационного развития на 2007–2010 годы (ГПИР-2010). На базе Промышленного парка действует филиал Национального центра трансфера технологий, консалтинговая компания «Витебский центр маркетинга», занимающаяся организацией ежегодных региональных инвестиционных форумов. Организации-посредники имеются и в других регионах страны.

Обращает на себя внимание, что в создание и развитие инновационной инфраструктуры минимален вклад промышленных предприятий и частного сектора. Большинство субъектов инновационной инфраструктуры созданы по инициативе государственных организаций, в том числе министерств. Например, Министерством образования Республики Беларусь при поддержке государства созданы агентства, центры трансфера технологий по направлениям – при технических вузах, а при классических университетах – региональные маркетинговые, инновационные и бизнес-центры (рисунок 1).

### Инновационная инфраструктура в высшей школе



Рисунок 1. Инновационная структура высшей школы

Положительная тенденция наблюдается в работе университетского научно-технологического парка, созданного на базе инновационных предприятий Белорусского национального технического университета. В технопарке активно разрабатываются и осваиваются ресурсосберегающие технологии, налажен выпуск новых конструкционных, электротехнических и инструментальных материалов, применяемых в машиностроении, электротехнике, теплотехнике, металлургии,



строительстве и др.

Данный пример свидетельствует, что инновационную деятельность формируют и проводят профессионалы. Поэтому важнейшей задачей обеспечения инновационного развития республики является подготовка кадров, способных не только использовать передовые технологии, но и создавать их. В Беларуси определен индекс инновационного потенциала регионов, позволяющий оценить его составляющие: кадровый потенциал высшего образования региона; научный потенциал региона; потенциал развития инновационной деятельности; результативность использования научно-технического потенциала. Так, для Минска индекс распределения кадрового потенциала высшего образования равен 1,43, для Брестской области – 0,57. Самый высокий индекс научного потенциала также характерен для Минска (1,93). Показатель данного индекса для Гомельской области равен 0,74, для Гродненской – 0,30.

Анализируя процесс формирования инновационной инфраструктуры Беларуси, можно утверждать, что в стране существуют отдельные ее элементы, но целостной системы их взаимосвязи и взаимодействия в цикле наука–образование–производство–рынок нет. Следует также обратить внимание на медленное развитие той части инфраструктуры, которое обеспечивает финансирование инноваций. Традиционно финансирование научно-технической, инновационной и иной деятельности в Беларуси осуществляется из следующих основных источников: средства республиканского и (или) местных бюджетов; собственные средства организаций; заемные средства; инновационные фонды; иностранные инвестиции; республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки.

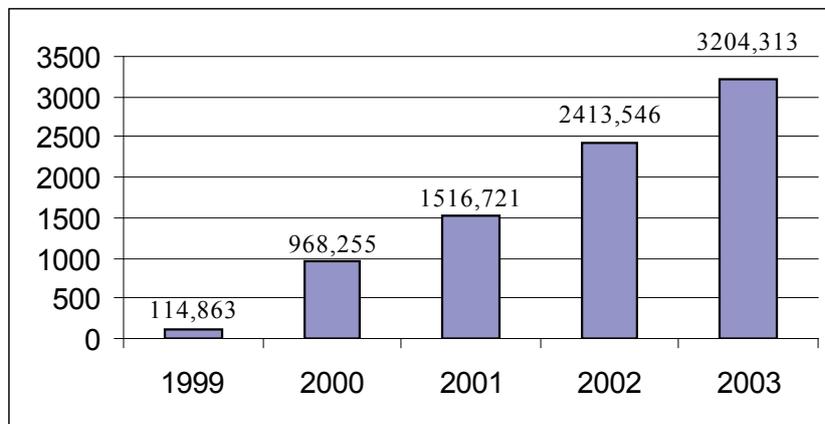
В 2005 г. на финансирование научно-технической и инвестиционной деятельности из средств республиканского бюджета было выделено 253 млрд. руб. Из них около 30 % направлено на проведение фундаментальных и прикладных научных исследований, 45% – на финансирование НИОКР и опытно-технологических работ, выполняемых по президентским, государственным, региональным и отраслевым научно-техническим программам и инновационным проектам. За период 2007–2010 годы бюджетное финансирование составило менее половины (40,9%) общей стоимости Программы инновационного развития Республики Беларусь. Доля средств из местных бюджетов – 0,3%, собственных средств предприятий и организаций-участников – 24,9%. Оставшаяся часть средств была представлена банковскими кредитами. Расходы республиканского бюджета на финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности в 2011 году составили 773,8 млрд руб. или 0,28% от ВВП (в 2010 г. – 0,31%).

Важнейшими механизмами финансирования инноваций в Беларуси являются целевые средства инновационных фондов министерств, а также Белорусский инновационный фонд, образованный как самостоятельное учреждение.

Инновационные фонды формируются министерствами и Национальной академией наук из отчислений подведомственных организаций на финансирование отраслевых мероприятий. Обычно ставка отчислений составляет 0,25% от оборота, в отдельных случаях она может варьироваться в пределах 10–15%. Кроме этих отчислений инновационные фонды могут получать средства из бюджета, если их расходы превышают отчисления предприятий. Примером такой ситуации является Министерство энергетики, когда отмеченная разница в полном объеме компенсировалась из средств государственного бюджета. Государственные дотации для большинства министерств составляют примерно 8 % от суммы отчислений в инновационные фонды. Значительная часть средств инновационных фондов направляется на финансирование мероприятий Государственной программы инновационного развития. К примеру, в 2007 году на эти цели было потрачено 18,7% средств, в 2008 году – 23,8%.

Собственные инновационные фонды имеют 26 учреждений и организаций. Лидируют в этом списке как по доходам, так и по расходам Министерство энергетики, Министерство архитектуры и строительства. Третье призовое место занимает Министерство транспорта и коммуникаций.

Предоставлением финансовой поддержки инновационным предприятиям, в т.ч. частным фирмам, не включенным в государственные, отраслевые и региональные программы, занимается Белорусский инновационный фонд. Основанный в 1999 г., он за первые 5 лет своего существования оказал большую финансовую помощь разработчикам научно-технической продукции (рисунки 2).



**Рисунок 2. Объем финансовой поддержки инновационных проектов Белорусским инновационным фондом (млн.руб.)**

Белинфонд ежегодно финансирует около 10 проектов на общую сумму примерно 15 млн.долл. США (в 2011 году 22

млн. долл. США) Кредит предоставляется в размере до 3 млн. долл. США (средний объем кредита 600–700 тысяч долл. США).

Опыт работы фонда показывает, что такой механизм финансирования инноваций достаточно эффективен и востребован. Его привлекательность в длительном сроке использования заемных средств (срок кредитования обычно составляет 5 лет с отсрочкой платежа на два года), более льготные условия предоставления кредита (кредит не требует залогового обеспечения). При выдаче кредита приоритет отдается проектам, связанным с республиканскими инновационными программами.

Следует отметить, что расходы на инновационную деятельность в Беларуси растут как в целом, так и по отдельным направлениям. Однако, в структуре затрат на инновации основную долю составляют затраты (53,3%) на приобретение оборудования (в 2011 г. – 65,4%). Поэтому очень важно одновременно с обновлением технической базы проводить обучение персонала. Низкие затраты на подготовку кадров (0,1%) в будущем неминуемо снизят кадровый и научный потенциал республики, ограничат рост производительности труда в условиях информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

По данным независимой комиссии ООН, Беларусь обладает научными разработками, коммерческая стоимость которых оценивается миллиардами долларов. В то же время в стране отсутствует экономический механизм, позволяющий эффективно продвигать инновационную продукцию на мировой рынок. Поэтому технологические инновации должны сопровождаться новым маркетингом. Доля затрат на маркетинговые исследования составляет 0,3%, что никак не может стимулировать разработку инструментов маркетинга для продвижения инноваций. Примерный «технократический подход» к инновационной деятельности продолжает сохраняться (в 2011 г. только 39 инновационных предприятий промышленности, т. е. каждое десятое предприятие финансировало маркетинговые исследования).

Таким образом, несмотря на определенные достижения, инновационная деятельность Беларуси имеет ряд системных проблем. Общеизвестными можно назвать:

- система государственного финансирования инноваций не имеет явно выраженного стимулирующего характера;
- дефицит высококвалифицированных кадров, особенно в регионах республики;
- недостаток специалистов служб маркетинга в научных организациях;
- отсутствие материальной заинтересованности и обусловленный этим низкий уровень инициативы ученых;
- медленное развитие малых и средних предприятий в сфере инноваций;
- недостаток внимания развитию взаимосвязей между подсистемами НИС;
- недостаточный уровень развития инновационной инфраструктуры.

В целях активизации инновационного процесса считаем целесообразным:

- больше внимания уделять малым инновационным компаниям, принимающим инновационные риски;
- увеличить финансирование науки и ее поддержку в вузовском секторе;
- обеспечить взаимосвязь технологических, организационных, маркетинговых инноваций;
- расширить число субъектов, реализующих инновационную политику.

Однако при оценке деятельности инновационной инфраструктуры важно учитывать не только численность ее субъектов, но и их вклад в наращивание инновационной активности, передачу технологий, укрепление связей между наукой и производством.

Представляется, что решение вышеуказанных задач будет способствовать повышению конкурентоспособности белорусской экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Богдан, Н.И. Эффективность инновационной политики Беларуси: проблемы и пути решения // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 2. – С. 84–101.
2. Ковалев, М, Шашко, А. Развитие инновационного потенциала регионов Республики Беларусь // Вестник Ассоциации белорусских банков. – 2004. – № 38–39. – С. 24–32.
3. Мясникович, М.В. Инновационная система Республики Беларусь: методология создания и стратегия развития // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. – 2008. – № 4. – С 5–10.
4. Обзор инновационного развития Республики Беларусь. Организация Объединенных наций. Нью-Йорк и Женева, 2011. – 172 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.government.by/public/shared/rus/innovations\\_p/en/05.html](http://www.government.by/public/shared/rus/innovations_p/en/05.html) – Дата доступа: 10.03.2014.
5. Шимов, В.Н., Крюков, Л.М. Модернизация национальной экономики – императив времени // Белорусский экономический журнал. – 2013. – № 2. – С. 18–42.

Сапёлкин Е.П., к.ф.н., доцент  
Национальная академия наук Беларуси  
г. Минск, Республика Беларусь

## УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ И НАЦИОНАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Динамика устойчивого социально-экономического развития в условиях ЕЭП связана с необходимостью интеграции национальных инновационных систем и реализацией крупных проектов, представляющих особую значимость как для отдельных стран-участниц, так и для всего интеграционного межгосударственного объединения. Ключевую роль в формировании интегрированных структур управления инновационными процессами играет инновационная инфраструктура. Их основными институциональными элементами могут быть:

- субъекты инновационной деятельности, участвующие в процессе разработки и создания научно-технической продукции;
- современная материально-техническая база для организации инновационной деятельности, включая научные приборы и оборудования, испытательные стенды и полигоны;
- система информационного обеспечения инновационной деятельности, способствующая оперативному получению информации о наиболее перспективных и востребованных технологиях, потенциальных рынках инновационной продукции;
- система инновационного сервиса, способствующая предоставлению широкого спектра услуг в области защиты интеллектуальной собственности, консалтинга, инжиниринга и аудита, обслуживания и ремонта наукоемкого оборудования;
- система финансового обеспечения инновационной деятельности, основанная на использовании государственной поддержки, создании фондов развития инновационного предпринимательства, венчурных организаций;
- система непрерывной подготовки и переподготовки кадров для инновационной деятельности, менеджеров субъектов инновационной инфраструктуры.

Особое значение в управлении инновационными процессами в условиях ЕЭП принадлежит профессиональным менеджерам, руководителям и специалистам системы государственного управления и инновационной инфраструктуры, которые призваны обеспечить координацию взаимодействия всех заинтересованных организаций в разработке и продвижении инновационного продукта на внутреннем и внешнем рынках. Назрела необходимость создания Евразийского университета по подготовке, переподготовке и повышению квалификации этой категории кадров.

Следует учесть, что в странах ЕЭП разрабатывались различные концепции, стратегии и программы устойчивого инновационного развития. Так, в Республике Беларусь реализуется Государственная программа инновационного развития на 2011–2015 годы, которой предшествовала Государственная программа инновационного развития на 2007–2010 годы. Проблемы управления инновационными процессами в Республике Беларусь находятся в центре внимания Главы государства, всех республиканских и местных органов государственного управления. Осуществляемый в Республике Беларусь курс на комплексную модернизацию реального сектора экономики связан с решением не только организационно-технических, научно-технологических, финансово-экономических, но и методологических проблем. В настоящее время завершается работа по подготовке концептуальные подходов к разработке научно-технических и экономических приоритетов развития Республики Беларусь на 2015–2020 годы «Беларусь 2020: наука и экономика». В этом документе определяются приоритеты и задачи развития страны до 2020 года в области человеческого капитала и культуры, науки и инноваций, нанотехнологий и наноматериалов, био- и фармтехнологий, космических и IT-технологий, лазерно-оптических и оптоэлектронных технологий, экономика и конкурентоспособности, модернизации и интеллектуализации производства, выравнивания уровней и инновационного развития регионов, бизнеса и предпринимательства, развития логистических систем. Концепция также включает стратегические направления международного научно-технического сотрудничества, механизмы инновационного развития и системные меры по корректировке экономической политики, подготовку кадров для новой экономики, нормативное правовое обеспечение инновационной экономики, перспективные национальные проекты на 2015–2020 годы.

Так, например, перспективными национальными проектами на 2015–2020 годы могут быть:

«Инновационное образование Беларуси». Цель проекта: подготовка специалистов в области трансфера и коммерциализации технологий, высококвалифицированных кадров для наукоемких, высокотехнологичных отраслей экономики по группе специальностей соответствующих V и VI технологическим укладам.

«Научно-технологический парк «БелБиоград». Цель проекта: создание благоприятных условий для ускоренного развития и обеспечения высокой конкурентоспособности биотехнологической, фармацевтической и нанотехнологической отраслей, повышения экспортного потенциала Республики Беларусь.

«Космические технологии Беларуси». Цель проекта: расширение возможностей дистанционного зондирования земли посредством использования белорусских спутников и беспилотных летательных аппаратов для развития национальной экономики, обеспечения национальной безопасности и расширения международного научно-технического сотрудничества.

«Наукоемкие IT-технологии: Информационное общество». Цель проекта: разработка и коммерциализации новейших программно-технических средств в сфере государственного управления, производства, бизнеса, науки, образования, культуры, здравоохранения, транспорта и услуг для различных категорий населения.

«Инновационное развитие экономики регионов». Цель проекта: приоритетное развитие научно-инновационного потенциала регионов для эффективного использования их конкурентных преимуществ и местных ресурсов, создания благоприятных условий жизнедеятельности населения страны.

«Минерально-сырьевые ресурсы Беларуси». Цель проекта: эффективное использование минерально-сырьевых ресурсов в интересах развития национальной экономики с использованием прямых иностранных инвестиций.

«Оптоволоконная связь». Цель проекта: создание наукоемких предприятий по производству и эксплуатации линий и компонентов оптоволоконной связи (коннекторов, сплитеров и др.) для системы управления информационными ресурсами и телекоммуникациями.

«Комбикорма для АПК». Цель проекта: создание сети региональных высокотехнологичных производственно-логистических комплексов по производству на основе биотехнологий комбикормов для животноводства, птицеводства, рыбоводства и домашних животных, сушке и хранению зернобобовых культур.

«Инновационные агротехнологии». Цель проекта: разработка и коммерциализация инновационных технологий в сельскохозяйственном производстве, животноводстве, ветеринарной медицине и переработке продукции аграрного производства.

«Инновационные энерготехнологии Беларуси». Цель проекта: разработка новых электротехнологий и оборудования, соответствующих V и VI технологическим укладам, с применением электромагнитного, лазерного, инфракрасного, СВЧ, ультразвукового и других видов излучений, когенерационных установок, обеспечивающих высокую эффективность использования топливно-энергетического комплекса страны.

«Зеленая энергетика Беларуси». Цель проекта: создание отрасли возобновляемых, нетрадиционных, альтернативных местных источников энергии в интересах обеспечения энергетической и экологической безопасности и устойчивого развития национальной экономики страны.

«Водные ресурсы Беларуси». Цель проекта: рациональное использование и коммерциализация водных ресурсов, производство и экспорт минеральной и чистой питьевой воды.

«Инновационные технологии в медицине». Цель проекта: разработка и коммерциализации инновационных технологий в медицинской практике (например, стволовые клетки, трансплантология, альтернативные методы лечения, новые методы диагностики лечения и реабилитации и т. д.).

«Здоровье нации в здоровом питании». Цель проекта: создание отрасли производства специализированных продуктов для различных групп населения адаптированным питанием, способствующим сохранению здоровья, профилактике заболеваний и поддержанию активного долголетия.

«Единая система мониторинга здоровья населения». Цель проекта: завершение информатизации амбулаторно-поликлинических организаций здравоохранения, внедрение электронных медицинских документов в поликлиниках и больницах, обеспечение функционирования медицинских регистров, внедрение методик телемедицинского консультирования пациентов на национальном и международном уровнях.

«Экология». Цели проекта: сохранение и развитие многофункциональных экосистем, переработка вторичного сырья, управления водными ресурсами с целью их восстановления, сохранения и рационального использования; изменения климата и адаптации к этим изменениям отраслей хозяйства.

«Зеленая экономика Беларуси». Цели проекта: разработки и внедрения экологически безопасных технологий с минимальными потреблением природных ресурсов и выбросами загрязняющих веществ; увеличения использования вторичного сырья взамен первичного и предотвращения вредного воздействия отходов на окружающую среду; производство и экспорт органических (экологически чистых) продуктов питания.

«Природные биологические ресурсы Беларуси». Цель проекта: эффективное использование, воспроизводство и охрана ресурсов животного и растительного мира, поддержание регионального экологического равновесия и обеспечение устойчивого развития.

«Эко- и агротуризм Беларуси». Цель проекта: создание инфраструктуры и системы управления эко- и агротуризмом на основе использования природных заповедников, культурных и исторических центров Республики Беларусь, подготовки специалистов, привлечения сельского населения к формированию благоприятных условий для развития внутреннего и въездного туризма.

Одним из национальных проектов может быть также Национальная Концепция по реализации Европейской стратегии профилактики и борьбы с неинфекционными заболеваниями. Цель проекта: создание системы профилактики и контроля за неинфекционными заболеваниями в Республике Беларусь.

Вышеназванные национальные проекты могут быть реализованы с участием стран ЕЭП в рамках совместных соглашений и договоров, что связано с интеграцией инновационной инфраструктуры и созданием интегрированных структур управления. Инициаторами разработки и реализации совместных национальных проектов могут выступать соответствующие как национальные, так и наднациональные органы управления. Непосредственными исполнителями данных проектов могут быть организации и субъекты хозяйствования различных форм собственности. Особая роль при реализации данных проектов, безусловно, принадлежит органам государственного управления и субъектам инновационной инфраструктуры, а также интеграционным объединениям в рамках ЕЭП.

Сидорова А.М., соискатель степени магистра экономических наук  
УО «Белорусский государственный университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
ale9088@yandex.ru

## НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Интеграционные процессы, активизировавшиеся на постсоветском пространстве, тесно соприкасаются с самим институциональным устройством обществ и его изменением.

Это касается и интеграционного развития. По аналогии со стратегиями институциональных изменений, интеграционные процессы могут идти двумя направлениями:

Теологическим. Развитие интеграционных процессов обусловлено политической волей, а за шаблон берется уже созданное интеграционное объединение.

Генетическое. Основой интеграционных процессов являются исторические процессы и общность неформальных институтов, которые сложились в данных странах, а также их соотношение с неформальными.

В целом, в последнее время широко возрос интерес к исследованию самих институтов и их влиянию на экономическое развитие стран. Широко признано, что «институты имеют значение» и играют ключевую роль в понимании того, почему некоторые страны имеют более выгодное экономическое положение по сравнению с другими.

При исследованиях как самих институтов и институционального устройства социально-экономической системы, так и основных институтов стран, которые способствуют или препятствуют эффективной и успешной интеграции или появляются после создания интеграционных образований, основное внимание уделяется формальным правилам и механизмам их функционирования. Однако неформальные институты имеют гораздо больше влияния на поведение различных субъектов и его последствия. Исследователи, не принимающие во внимание изучение неформальных правил игры, упускают многие важные мотивации и стимулы, которые движут людьми, их ценности и ограничения, определяющие экономическое и неэкономическое поведение. Д. Норт писал в своем фундаментальном исследовании, что «даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора; несложно увидеть, что неформальные правила пронизывают всю нашу жизнь» [1, с. 56].

Проблемы интеграции в локальном, региональном и глобальном масштабе являются одним из ключевых вопросов для функционирования любой социально-экономической системы.

Формальные институты интеграционного образования закрепляются законодательно в достаточно короткие сроки. Лаг времени между принятием новых формальных институтов и началом их действий невелик в отличие от действий неформальных.

Неформальные институты способствуют организации реального функционирования интеграционного объединения. Расширение и закрепление эффективных экономических взаимосвязей возможно лишь тогда, когда оно будет основано на конгруэнтных неформальных институтах, а интеграционные процессы будут основаны на дальнейшем развитии и закреплении ценностей, традиций, норм консолидированного экономического поведения [2, с. 39-42]. Неформальные институты во многом определяют качество созданного интеграционного образования, его масштабы, отличительные черты, структуру, общую стратегию взаимодействия, мотивы.

Накопленный исторический опыт интеграционного взаимодействия показывает, что стратегия и тактика стран, которые участвуют в интеграционном объединении, во многом соответствуют устоявшейся в этих странах системам ценностей и традиций, сложившихся порядков, типов социально-экономической системы [3]. Поэтому важно, чтобы в ситуации развития интеграционных процессов и формирования новой институциональной основы учитывались не только существующая политическая и социально-экономическая система, но и неформальные институты, исторически сложившиеся в странах.

По Д. Норту неформальные институты – это правила поведения, которые в виде традиций или привычек воспроизводятся без вмешательства третьей силы [1, с. 56].

При этом стоит отметить, что исторически сложилось три подхода к определению неформальных институтов.

Классификация подходов в первую очередь зависит от того аспекта, который выделяется исследователями неформальных институтов и того, который по их мнению является доминирующим. Также стоит отметить, что многие авторы в ходе своих исследований выделяют тот аспект, который, по их мнению, считается доминантным.

Первый подход условно можно назвать «культурным». Его сторонники практически приравнивают неформальные институты непосредственно к культурным традициям (Tabellini, Kerekes) [4].

Другой подход основывается на том, что вся совокупность государственных организаций и учреждений, а также установленные государством правила – это формальные институты. А правила поведения людей и организаций в рамках гражданского общества – неформальные (J.Keane, J. Cohen) [8].

Третий подход акцентирует внимание на различиях между неформальными нормами, которые устанавливаются сами собой, и формальными правилами, насаждаемыми третьей стороной [4].

Итак, обобщая все выше сказанное, делаем вывод, что неформальные институты – это неписаные, общепринятые в обществе правила и нормы, которые создаются, закрепляются и используются преимущественно «вне официальных каналов».

В науке существует два подхода к данной классификации: функциональный и дисфункциональный [4].

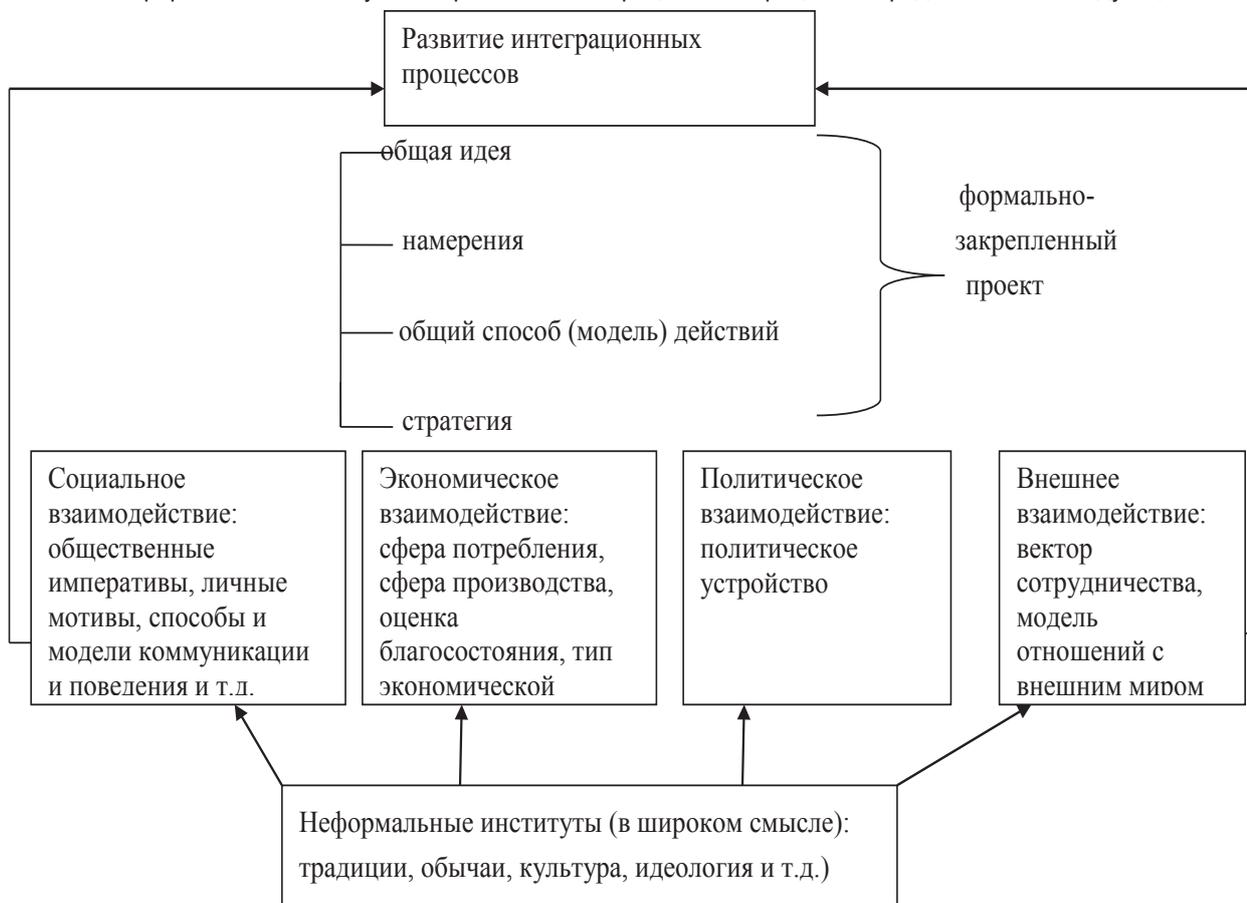
Согласно позиции первого подхода, неформальные институты имеют преимущественно функциональное значение, т.е. главная их задача обеспечить взаимодействие и координацию, тем самым повышая эффективность и качество формальных институтов. Второй подход принимает неформальные институты за дисфункциональные, которые постоянно создают проблемы и препятствуют работе формальным. Но в реальной практике взаимоотношение формальных и неформальных институтов гораздо более сложное, чем описанное в данных подходах [4]. В настоящее время наибольшей популярностью пользуется классификация, предложенная Helmke G., Levitsky S., представленной в следующей таблице.

Классификация неформальных институтов

	При эффективных формальных институтах	При неэффективных формальных институтах
Цели формальных и неформальных институтов «совместны»	Дополняющие	Замещающие
Цели формальных и неформальных институтов «расходятся»	Аккомодационные (приспосабливающиеся)	Конкурирующие

Источник: составлено по [4, с. 5].

Влияние неформальных институтов на развитие интеграционных процессов представлено в следующей схеме.



**Влияние неформальных институтов на развитие интеграционных процессов**

Источник: собственная разработка

**ЛИТЕРАТУРА:**

1. Акопян, А.С. Формирование институтов интеграции постсоветских стран / А.С. Акопян // Вестник ВолГУ. – 2008. – Серия 3. – № 1 (12). – С. 39–42.
2. Березовский, А.Н. Экономические стратегии стран СНГ: поляризация интересов / А.Н. Березовский // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 3.
3. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – Москва: «Фонд экономической книги «НАЧАЛА»», 1997. – 188 с.
4. Shikida Claudio D Why Some States Fail: The Role of Culture / Claudio D. Shikida, Ari Francisco de Araujo Jr, Pedro H.C. Sant’Anna [Electronic resource]. – pp. 1-3. - Mode of access: <http://www.cato.org/pubs/journal/cj31n1/cj31n1-3.pdf>. – Date of access: 06.03.2012.

**Солодовников С.Ю.**, д.э.н.

УО «Белорусский национальный технический университет»,  
г. Минск, Республика Беларусь  
solodovnikov\_s@tut.by

**Мелешко Ю.В.**, магистрант

УО «Белорусский национальный технический университет»  
г. Минск, Республика Беларусь  
meleshkojv@gmail.com

## ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ БЕЛОРУССКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Несмотря на серьезные успехи в развитии белорусской промышленности, изменение состояния мировых и региональных рынков промышленной продукции и сырья сегодня требуется выработать новые подходы к формированию программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь. В основу этой программы должна быть положена системная концепция, предусматривающая определение направлений, темпов, новой структуры и механизмов развития промышленного комплекса страны, целей и форм адресной государственной поддержки приоритетных направлений развития промышленности.

Государственная поддержка промышленного комплекса должна быть нацелена на реализацию стратегия достижения поставленных программных целей, путем оптимизации форм, механизмов и источников реализации задач развития промышленности, включая механизмы сбалансированности ресурсов (трудовых, финансовых, предпринимательских и т. д.) и повышения мотивации трудовых коллективов, развитие стратегического партнерства государства, бизнеса и общества, а также перечень основных мер, обеспечивающих комплексную модернизацию промышленности, адаптацию ее к требованиям новых рынков, необходимый уровень конкурентоспособности в рамках глобальной экономической кооперации.

Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь должна обеспечить оптимальный сценарий развития промышленности Республики Беларусь, за счет обеспечения его конкурентоспособности путем выявления и государственной поддержки приоритетных секторов промышленности на основе комплексной модернизации промышленной сферы с учетом сложившегося научно-технического, инновационного, производственного и трудового потенциалов страны и регионов, а также места белорусской промышленности в мировой экономической системе.

Государственная поддержка белорусских промышленных предприятий должна быть дифференцирована по ряду критериев: форма собственности, размеры предприятия, вклад в экономику, технологическая и рыночная перспективность. Государственная поддержка белорусских промышленных предприятий в современных условиях должна применяться в тех случаях, когда это будет способствовать ускоренной модернизации предприятий и тогда, когда одними рыночными методами достигнуть этого невозможно, то есть в ситуации, когда рыночные механизмы не обеспечивают эффективного распределения ресурсов в интересах модернизации отечественной промышленности.

Размеры и способы государственной поддержки должны учитывать не только экономическую целесообразность развития предприятий и подотраслей, но и ограничения, вводимые на эту поддержку в рамках ЕЭП и ВТО (поскольку в ВТО нам придется достаточно скоро вступить). В ЕЭП и в ВТО действуют ограничения на применение государственной поддержки предприятий с целью недопущения нарушений конкурентной рыночной среды на международном уровне. Тем самым для Республики Беларусь актуален вопрос осуществления такой государственной поддержки промышленности, которая, с одной стороны, будет согласовываться с международными обязательствами нашего государства, а с другой – способствовала проведению необходимых структурных реформ.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов, необходимых для проведения масштабной модернизации промышленности, требуется сократить размеры предоставляемой предприятиям государственной поддержки, которая осуществляется за счет денежных средств государственного и местных бюджетов, уменьшения их доходной части (в случае налоговых льгот), а также денежных средств государственных предприятий и организаций. При этом необходимо оптимизировать такие формы государственной поддержки субъектов экономической деятельности (субсидии) как прямое бюджетное финансирование предприятий со стороны государства; налоговые льготы; частичное покрытие государством процентов по кредитам; государственные гарантии по кредитам; государственное страхование коммерческих рисков; списание задолженности по налогам и налоговым сборам; льготные тарифы на товары и услуги, предоставляемые государством или государственным предприятием (например, льготные тарифы на электроэнергию, перевозки железнодорожным транспортом) и т. д.

Ключевой характеристикой государственной поддержки белорусских предприятий должна стать высокая степень ее селективности. Селективная государственная поддержка должна предоставляться конкретным отраслям и предприятиям, наиболее перспективным с точки зрения обеспечения долгосрочного инновационного роста, основанного на экспортной ориентации. При этом объем субсидий должен зависеть в первую очередь от перспективности отрасли, а не от ее проблемности.

Основными направлениями государственной поддержки реального сектора экономики должно оставаться спасение и модернизация важных предприятий, банкротство которых может повлечь за собой серьезные социально-экономические последствия для страны, а также содействие экспорту путем упрощения процедуры страхования экспортных рисков.

Особое внимание следует уделить институциональным способам государственной поддержки промышленного комплекса и, прежде всего, усилению мотивации руководителей и трудовых коллективов государственных предприятий. Предприятия в белорусской экономической модели существенно ограничены в реализации главной функции экономической организации в рыночной экономике – функции товаропроизводителя. Необходимо реформировать управление государственными предприятиями, введя их в рамки рыночных механизмов.

Государственная поддержка должна также заключаться в обеспечении условий сбалансированности факторов производства (обеспечении их оптимального соединения), т.е. в создании механизма экономного перемещения рабочей силы внутри страны и действенных механизмов оптимизации участия Республики Беларусь в международной трудовой миграции

Проводить технико-технологическую модернизацию, создавать конкурентоспособную (постиндустриальную) структуру экономики и формировать современные (постиндустриальные) трудовые отношения надо одновременно. Именно количественные и качественные характеристики занятости являются одним из ключевых индикаторов состояния экономического развития. Одной из важнейших целей модернизации белорусской экономики должно стать трудосбережение в условиях, когда наиболее дефицитным ресурсом для нашей страны является сегодня квалифицированный труд. Для Республики Беларусь сегодня стоит задача создать социально-экономические механизмы экономии труда и трудовых ресурсов на основе высокотехнологической модернизации промышленности.

Государственная поддержка промышленного комплекса должна найти свое воплощение в усилении при подготовке специалистов с высшим и средним специальным образованием значение перспективного технологического планирования с целью своевременного реагирования отечественных ВУЗов и средних специальных учебных заведений на перспективные планы технологической модернизации страны. Соответственно, и требования к прогнозам развития НТП должны быть кардинально изменены и опираться не на принцип «от достигнутого», а на реальную стратегию технологической модернизации экономики в контексте глобальных технологических тенденций.

Необходимо остановить существующие сегодня тенденции, когда более низкими темпами растет количество обучающихся в средних специальных учебных заведениях (по сравнению с обучающимися в ВУЗах) и сокращается численность получающих профессионально-техническое образование. Указанные тенденции могут привести к дисбалансу, выражающимся в нехватке квалифицированных специалистов по рабочим специальностям.

Необходимо сделать более гибкой, а в ряде случаев и более специализированной, систему непрерывного обучения для всех специалистов. Для своевременного принятия мер с целью недопущения роста напряженности в сфере занятости необходимо обеспечить постоянный мониторинг уровня и структуры безработицы путем проведения выборочного обследования домашних хозяйств.

Разработать и реализовать стратегию повышения внутренней мобильности трудовых ресурсов, в том числе за счет доведения жилищного фонда для предоставления его внаем (преимущественно на коммерческой основе) физическим лицам в размере не менее 50% от общего жилого фонда в г. Минске, областных центрах и в районных центрах (за исключением трудоизбыточных городов).

Республика Беларусь выступает сегодня на мировой арене экспортером рабочей силы, т.е. объемы эмиграции превышают объемы иммиграции. Названная тенденция рассматривается нами как отрицательная для страны. Поэтому представляется социально-экономически эффективным развитие такого перспективного направления миграционной политики как меры по стимулированию притока квалифицированной рабочей силы в Республику Беларусь для решения такой важной демографической проблемы как убыль трудоспособного населения. В частности, следует разработать систему мер по широкому привлечению трудовых мигрантов, с целью их последующей культурной и социальной ассимиляции, из стран исторически и ментально близких к Беларуси.

Быстрая системная модернизация промышленного комплекса может быть осуществлена только при наличии эффективных механизмов взаимодействия между обществом, бизнесом и государством, направленных на координацию усилий всех сторон, обеспечение учета интересов бизнеса и различных социальных групп общества при выработке и проведении промышленной политики. Государство должно содействовать созданию необходимых условий и стимулов для развития бизнеса, не пытаясь полностью подменить бизнес собственной активностью. При этом необходимо руководствоваться следующими принципами: 1. создание достаточно полной законодательной базы, легитимизирующей государственно-частное партнерство – как способ снизить информационную дифференциацию, выступающую одной из основ «коммерциализации» функций государственного управления; 2. доверие властей, общества и бизнеса друг к другу и к новому типу хозяйственных отношений и, как следствие, готовность общественного мнения к передачи частному сектору функций распоряжения и пользования государственной собственностью; 3. формирование условий для массового создания новых частных компаний во всех отраслях промышленности, совместная с бизнесом работа по повышению общественного статуса значимости предпринимательства и собственности; 4. сокращение избыточного прямого регулирования и переход преимущественно к косвенным методам регулирования экономических процессов; 5. развитие государственно-частного партнерства, направленного на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, прежде всего на основе использования технологических платформ, в сферах промышленных инноваций, исследований и разработок, распространения новых технологий, развития транспортной и энергетической инфраструктуры для нужд промышленности; 6. поддержка инициатив бизнеса по участию в развитии социальной сферы человеческого капитала; 7. расширение участия предпринимательского сообщества республики в подготовке решений органов государственной власти.



**Юхименко-Назарук И.А.**, к.э.н., декан  
УО «Ровенский государственный гуманитарный университет»  
г. Ровно, Украина  
rada.mol.manager@gmail.com

## НАПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ В УКРАИНЕ

В последнее десятилетие в научных исследованиях в области бухгалтерского учета украинскими учеными значительное внимание уделяется применению институциональной теории. Этот процесс является объективным явлением, поскольку предполагает перенос методологии современного экономико-институционального анализа в сферу бухгалтерского учета с целью получения новых способов разрешения существующих теоретико-методологических проблем.

Методологический инструментарий институциональной теории, начиная от работ Т. Веблена, Дж. Коммонса и В. Митчелла, позволяет рассматривать развитие бухгалтерского учета вместе с эволюцией различных общественных институтов, в результате которой происходят изменения в хозяйственной жизни, одновременно выступающие объектом бухгалтерского наблюдения.

В результате использования институциональной методологии в бухгалтерских научных исследованиях достаточно широкое использование получили понятия «бухгалтерский учет как отдельный институт», «институциональная теория бухгалтерского учета», «институциональная парадигма бухгалтерского учета», «бухгалтерская институциональная среда», что свидетельствует о существовании определенного согласия среди ученых о необходимости применения институциональной теории в учетной сфере. Например, проф. В.Н. Жук [1] одним из первых среди украинских ученых заявил о необходимости построения отдельной институциональной теории бухгалтерского учета и предпринял попытку разработки ее эпистемологического базиса. В дальнейшем подход автора получил широкое распространение и нашел целую группу последователей (В.М. Метелица [2, с. 100], Н.В. Семенишена [3, с. 323–324]), что свидетельствует о появлении нового инновационного направления развития науки о бухгалтерском учете в Украине.

Однако, имеющиеся в бухгалтерском учете направления институциональных исследований, хотя и внешне некоторым образом схожи между собой, в то же время, отличаются своей направленностью, что не позволяет подвергнуть их комплексному анализу и провести сравнение между собой с целью установления общих перспектив исследований в данной сфере.

Вышесказанное обуславливает необходимость проведения анализа состояния и обоснование перспектив дальнейшего развития институциональных научных исследований в сфере бухгалтерского учета в Украине.

Вопросом дальнейшего развития бухгалтерского учета в свете применения институциональной теории уделяли внимание такие отечественные ученые как Ю.А. Верига, Г.Г. Кирейцев, Е.С. Гейер, С.Ф. Голов, В.Н. Жук, Л.М. Киндрацкая, А.Н. Колесников, А.А. Канцуров, Н.Д. Коринько, С.Ф. Легенчук, В.М. Метелица, А.Н. Петрук, Н.В. Семенишена, И.Б. Садовская, Т.Н. Слезко, В.В. Травин, К.В. Романчук, И.И. Яремко и др.

В современных условиях развития экономической науки можно наблюдать общую тенденцию по применению методологии институционального анализа для решения целого ряда важных теоретико-методологических вопросов. Данное явление также характерно и для бухгалтерского учета, где вопросам построения отдельной институциональной теории или институциональной модели бухгалтерского учета, которые можно использовать для объяснения современного состояния и дальнейших перспектив развития системы бухгалтерского учета в Украине, в последние годы украинскими учеными также уделяется значительное внимание.

Использование институциональной теории для дальнейшего развития бухгалтерского учета ученые обосновывают существованием целого ряда преимуществ на теоретико-методологическом и эмпирическом уровне учетной науки. В частности, с помощью институционального анализа, который предполагает использование наработок не только в сфере экономики, но и социологии, психологии, поведенческих отраслей научных знаний, возможно:

- проанализировать и объяснить динамику развития учетного теоретического знания;
- объяснить эволюционное развитие национальной системы бухгалтерского учета во взаимосвязи с развитием социально-экономической системы государства и других смежных систем.

В результате проведенных научных изысканий выделено четыре основных направления институциональных исследований в бухгалтерском учете в Украине, которые прямо не противоречат друг другу, а в отдельных случаях даже и дополняют друг друга, однако каждое из выделенных направлений имеет свою собственную основную идею по применению институциональной теории относительно бухгалтерского учета.

1. Рассмотрение бухгалтерского учета как отдельного социально-экономического института (В.М. Жук, А.А. Канцуров, В.М. Метелица, А.Н. Петрук, И.Б. Садовская) предполагает понимание учета как средства регулирования деятельности различных видов субъектов хозяйствования. Бухгалтерский учет рассматривается как механизм, который создает собственный информационный продукт, обеспечивающий удовлетворение интересов различных членов общества (внутренних и внешних пользователей бухгалтерской отчетности).

2. Развитие бухгалтерского учета в условиях институциональных изменений или институциональной среды, к составу которого функционирует учетная система (Г.Г. Кирейцев, Н.Д. Коринько, К.В. Романчук, Н.В. Семенишена, Т.М. Слезко, В.В. Травин). Применение такого подхода предполагает учет влияния различных формальных социально-экономических институтов (предпринимательство, право, собственность, налогообложение, банкротство и др.), которые в целом состав-

ляют учетную институциональную среду, и учет определенных неформальных правил (культурных традиций, менталитета бухгалтеров) на функционирование системы бухгалтерского учета. При этом представители такого подхода не всегда рассматривают учет в качестве отдельного института, а основное внимание обращают на особенности влияния общепринятых в экономической теории институтов на функционирование и дальнейшее развитие учетной системы в условиях трансформации экономической системы.

3. Построение институциональной теории бухгалтерского учета (В.Н. Жук, В.М. Метелица). Представители такого подхода также рассматривают бухгалтерский учет как отдельный институт, однако, под последним понимают не только систему предоставления информации различным группам заинтересованных лиц, но и как подсистему образования и этики, которая состоит не только из набора определенных собственных институтов, а имеет свою внутреннюю институциональную среду. По сравнению с предыдущими двумя подходами этот подход является более комплексным и предполагает понимание бухгалтерского учета как социально-экономического явления, имеющего многовекторное влияние на экономику и общество, а с другой стороны, сам находится в зависимости и под влиянием эволюционного развития других социально-экономических институтов. Таким образом, бухгалтерский учет, как отдельный социально-экономический институт, является сложной открытой системой, которая взаимодействует с окружающей институциональной средой и имеет собственную сложную инфраструктуру, выступающую внутренней институциональной средой. Исходя из такого подхода в составе бухгалтерского учета можно выделить субинституты, в частности, институт профессионального суждения бухгалтера.

4. Понимание институционального подхода как одного из методов или как специального методологического инструментария научного познания учетной системы, который может использоваться для усовершенствования теории, методологии бухгалтерского учета, системы его нормативно-правового регулирования (С.Ф. Голов, А.А. Канцуров, С.Ф. Легенчук). Представители этого подхода указывают на необходимость применения специальных знаний из смежных с бухгалтерским учетом дисциплин (социология, психология, поведенческая теория и другие), что позволит получить новые весомые научные результаты и придать таким исследованиям более практическое значение.

Существование четырех выделенных и проанализированных выше направлений позволяет констатировать отсутствие единого понимания по применению институционального методологического инструментария в бухгалтерском учете. Однако, в каждой науке аналитическая фаза развития должна быть изменена фазой синтеза, когда происходит интеграция накопленных знаний, что со временем должно состояться и в бухгалтерском учете. Поэтому одним из перспективных направлений научных исследований является проведение синтеза существующих бухгалтерских научных знаний, полученных в результате институционального анализа.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Жук, В.Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: [монография] / В.Н. Жук. – К.: Аграрная наука, 2013. – 408 с.
2. Метелица, В.М. Інституціональна теорія бухгалтерського обліку в розвитку професії бухгалтера / В.М. Метелиця // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – №3 (69). Том 2. – С. 99–104.
3. Семенишена, Н.В. Бухгалтерський облік і інституційна економічна теорія до питання міждисциплінарних зв'язків / Н.В. Семенишена // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип 3. – С. 323–325.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Тарасевич В.Н.</b> ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КАПИТАЛИЗМ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ.....	3
<b>Анна DZIURNY</b> AMERYKAŃSKIE GLOBALNE MODELE ROZWOJU GOSPODARCZEGO .....	7
<b>Бокша Н.В., Жук В.И.</b> АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	9
<b>Бурачек И.В.</b> КОРПОРАТИВНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА.....	11
<b>Власюк Ю.А., Козинец М.Т.</b> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВОПРОСУ СУЩНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	13
<b>Вайлунова Ю.Г.</b> ИНТЕГРАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ БИЗНЕС-СУБЪЕКТОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	15
<b>Герасимчик Н.В.</b> КОНЪЮНКТУРНАЯ ПОЛИТИКА И ПРИОРИТЕТЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....	17
<b>Горбатенко И.В.</b> ОЦЕНКА ПРОСТЫХ ФУНКЦИЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	19
<b>Данилина С.А.</b> МОТИВЫ КОНЦЕНТРАЦИИ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА.....	21
<b>Джеломанов Е.В.</b> СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА .....	24
<b>Давыденко Л.Н., Венгурова Е.В.</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНЫМ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЕМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	25
<b>Жданова Л.Л.</b> ИННОВАЦИОННЫЙ ТИП ВОСПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ .....	28
<b>Захарченко Л.А., Медведева Г.Б.</b> ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	31
<b>Ильин С.Б.</b> СВЯЗЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ С УПРАВЛЕНИЕМ ВЫГОДАМИ.....	35
<b>Ковалёва Н.Н.</b> ПУТЬ К РЫНКУ: ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВВ.....	37
<b>Кравченко А.А.</b> ТЕМПОРАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ БЛАГОСОСТОЯНИЯ НАСЕЛЕНИЯ.....	40
<b>Кристинович С.А.</b> МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ЭКСПАНСИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ: ЗАКОНОМЕРНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ К МИКРООСНОВАНИЯМ ИЛИ ПОИСК НОВОЙ СОЦИАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ? .....	41
<b>Мальцевич В.М.</b> ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	45
<b>Нестерова А.А.</b> МЕРЫ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ ПОСЛЕДСТВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА НА РЫНКЕ ТРУДА.....	48
<b>Пригодич И.А.</b> НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ БАНКОВСКОГО РИСКА.....	51
<b>Солодовников С.Ю.</b> ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ И ИДЕОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ФЕНОМЕНОЛОГИЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА .....	53
<b>Солодовников С.Ю., Ермолицкая Е.А.</b> НЕЛЕТАЛЬНОЕ РАЗРУШЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ: ГНОСЕОЛОГИЧЕСКИЕ И РЕАЛЬНО-ОНТОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ .....	56
<b>Стаховяк Б.</b> УРОВЕНЬ «ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ» В ПОЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	57
<b>Хацкевич Г.А., Янушевская С.Э.</b> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	59
<b>Чеплянский А.В.</b> РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ ТРАНСФЕРТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДОХОДОВ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.....	61
<b>Чеплянский Ю.В., Чеплянский А.В.</b> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ .....	63
<b>Черник Н.Ю.</b> КОМПЛЕКСНАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДОМ .....	65
<b>Хацкевич Г.А., Мороз А.И.</b> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНТЕГРАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И КОНЪЮНКТУРЫ ТОВАРНОГО РЫНКА ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	68
<b>Izdebski W., Koroncok J., Gomolla K., Skudlarski m., Zając S., Maznev G.E., Zaika S.A., Vasilenko P.</b> MIEJSCE I ROLA PRECISION FARMING W KONCEPCJI INNOWACYJNEGO ROZWOJU GOSPODARSTW I PRZEDSIĘBIORSTW ROLNYCH .....	73
<b>Toruński J.</b> PODEJŚCIE JAKOŚCIOWE W INNOWACYJNYM ZARZĄDZANIU ORGANIZACJĄ.....	77
<b>Ucieklak-Jeż P., Bem A., Prędkiewicz P.</b> THE MODEL OF HEALTH CARE SYSTEM EFFICIENCY'S ANALYSIS.....	79
<b>Ucieklak-Jeż P., Bem A.</b> OUTSOURCING AS A CONCEPT OF MANAGEMENT OF HEALTH CARE INSTITUTIONS – SELECTED ASPECTS.....	81
<b>Wyřebek H.</b> PRINCIPLES OF QUALITY MANAGEMENT FOCUSED ON THE INNOVATIVE ACTIVITIES OF THE ORGANIZATION.....	83

<b>Аверина И.Н., Кулешова А.М.</b> СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ СБЫТА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	84
<b>Александрёнок М.С.</b> МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	86
<b>Асанович В.Я.</b> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АПК БЕЛАРУСИ С УЧЕТОМ МЕЖОТРАСЛЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ .....	88
<b>Белоусов А.Л.</b> СТРАТЕГИЯ ИНТЕГРАЦИИ КАК МОДЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАГАЗИНОВ МАЛОЙ И СРЕДНЕЙ ПЛОЩАДИ НА РЫНКЕ FMCG БЕЛАРУСИ .....	91
<b>Богданович Е.Ю.</b> СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ .....	95
<b>Гаврилюк А.В.</b> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БРЕСТСКОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПАРКА .....	97
<b>Гордейчик М.В.</b> ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ОПЕРАТИВНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ .....	99
<b>Данилова Н.С.</b> МЕСТО ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	101
<b>Дашкевич Т.В.</b> БИЗНЕС-АНГЕЛЫ И ИХ РОЛЬ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	104
<b>Евтушенко С.Н.</b> ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	106
<b>Ермакова Э.Э.</b> РЕЙТИНГ ВУЗА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	107
<b>Заборовская О.В., Ниязова С.Р.</b> ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	110
<b>Зазерская В.В.</b> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА .....	113
<b>Ковальчук И.В.</b> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	116
<b>Козинец М.Т.</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПРИЕМОМ ОЦЕНКИ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ НА МАКРОУРОВНЕ .....	118
<b>Король А.Г.</b> ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НА ОАО «ПИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ» .....	120
<b>Крамаренко А.К.</b> ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	121
<b>Крамаренко А.К.</b> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	123
<b>Кривицкая Т.В.</b> ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТЕХНОЛОГИИ И ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТ ПО ТЕРМООБРАБОТКЕ БЕТОНА ЗИМОЙ В МОНОЛИТНЫХ КОНСТРУКЦИЯХ. ....	125
<b>Лещик Н.П.</b> ВЛИЯНИЕ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ НА ОРГАНИЗАЦИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В IT-ОТРАСЛИ .....	128
<b>Ли Вэй.</b> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	130
<b>Лукьянова Е.И.</b> ПЕРСОНАЛ В СТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ .....	132
<b>Марченко Е.С.</b> ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРИ ПРИНЯТИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ .....	134
<b>Л.П. Матюшков.</b> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМОВ ИННОВАЦИОННОГО УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ .....	135
<b>Машевская О.В.</b> ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА МИКРОУРОВНЕ .....	137
<b>Небелюк В.В.</b> ИННОВАЦИИ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ ОХВАТА «ХОЛОДНЫМИ» ЗВОНКАМИ КАК ПРАКТИКА УСТАНОВЛЕНИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА ОАО «ВИТЕБСКИЕ КОВРЫ» .....	139
<b>Носко Н.В.</b> МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	140
<b>Полинкевич О.Н.</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ КОЭФФИЦИЕНТОВ УВЕРЕННОСТИ .....	142
<b>Пономарёва Н.П.</b> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	146
<b>Приймачук И.В.</b> УПРАВЛЕНИЕ НЕОСЯЗАЕМЫМИ АКТИВАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	148
<b>Сакович Н.Л., Билевич А.В., Тубич А.Г.</b> ПОДГОТОВКА ИННОВАЦИОННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	150
<b>Северянин В.С.</b> О ПРИОРИТЕТЕ ИННОВАЦИЙ В ЭНЕРГЕТИКЕ .....	152
<b>Седель О.Я.</b> ИНВЕСТИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ОРГАНИЗАЦИЙ .....	153

<b>Семенчук А.В.</b> ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КООРДИНАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....	155
<b>Срывкина Л.Г.</b> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	157
<b>Ткачук В.А.</b> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СЕРТИФИКАЦИИ РАБОЧИХ КАДРОВ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	159
<b>Троцкая Т.П., Павлова О.В., Гуца Е.Т.</b> ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА ЛИМОННОЙ КИСЛОТЫ ПУТЕМ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩЕГО НИЗКОТЕМПЕРАТУРНОГО ОЗОНИРОВАНИЯ .....	161
<b>Урбан О.А., Кравчук П.Я.</b> РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	162
<b>Федосюк Н.А., Тимошук Н.А.</b> ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС – ИННОВАЦИОННАЯ ФОРМА РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ .....	165
<b>Хмурович Л.В.</b> КОНЪЮНКТУРНЫЙ ОПРОС КАК МЕТОД ИЗУЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	167
<b>Чиж Е.В.</b> ИННОВАЦИИ В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И СТИМУЛИРОВАНИЕ .....	168
<b>Ярмолюк Д.И.</b> ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА КОМПАНИИ-АУТСОРСЕРА.....	170
<b>Слонимская М.А.</b> СИСТЕМА ЗАДАЧ ЛОГИСТИКИ И ОРГАНИЗАЦИЯ ИХ РЕШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	173
<b>Авдосенко С.Н.</b> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	177
<b>Вакулич Н.А.</b> ОСНОВЫ ЛОГИСТИЧЕСКОГО АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	179
<b>Волчек А.А., Шешко Н.Н., Костюк Д.А., Дунец А.П.</b> МОНИТОРИНГ УСЛОВИЙ СУДОХОДСТВА НА ВОДОТОКАХ И ВОДОЕМАХ С ПРИМЕНЕНИЕМ МОБИЛЬНЫХ РОБОТОВ .....	183
<b>Гурикова Г.В.</b> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОЙ ЛОГИСТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	185
<b>Ковалевич О.А.</b> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ .....	187
<b>Куган С.Ф., Курочкин Д.В.</b> ИССЛЕДОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЕЙСТВУЮЩИХ И СТРОЯЩИХСЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	191
<b>Липатова О.В., Шатров С.Л.</b> МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	192
<b>Мелешко Ю.В.</b> ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ БЕЛОРУССКОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В КОНТЕКСТЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	194
<b>Омельянюк А.М.</b> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЯПОНСКОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ «ТОЧНО В СРОК» (JIT).....	196
<b>Почко Е.О.</b> ОПЫТ СОЗДАНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ В ЕВРОПЕ .....	199
<b>Сухонос Н.И.</b> СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ В ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКЕ .....	201
<b>Фурс М.В.</b> ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	202
<b>Хаврукова С.В.</b> РЕГИОНАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГОМЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ).....	205
<b>Фатеев В.С.</b> КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД, ВОЗМОЖНОСТИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОЙ, ИННОВАЦИОННОЙ И ДРУГИХ ВИДАХ ПОЛИТИКИ.....	208
<b>Яшева Г.А.</b> МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ .....	210
<b>Antoni Kożuch, Ewa Książek, Jan Długosz.</b> ROLAŹRÓDEŁ FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ JEDNOSTEK SAMORZĄDU TERYTORIALNEGO.....	214
<b>Ewa Książek, Jan Długosz, Antoni Kożuch.</b> PARTNERSTWO PUBLICZNO-PRYWATNE A INWESTYCJE GMINNE.....	216
<b>Арсенов В.В.</b> КЛАСТЕРНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	218
<b>Билевич О.И.</b> ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ.....	222
<b>Билевич А.В., Сакович Н.Л., Тубич А.Г.</b> ЗНАНИЯ КАК ГЛАВНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ .....	223
<b>Божидарник Т.В., Левчук В.Ю.</b> ТРАНСГРАНИЧНЫЙ ЭФФЕКТ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ .....	225
<b>Власюк Ю.А., Цуканова М.В.</b> СОЗДАНИЕ КЛАСТЕРОВ В РАМКАХ АНТИКРИЗИСНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	229

<b>Витун С.Е.</b> ПРОБЛЕМЫ И ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	231
<b>Иванова Е.Н.</b> ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ МАТРИЦЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ .....	234
<b>Касперович Ю.А.</b> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ .....	236
<b>Климова Е.К.</b> РОЛЬ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СТИМУЛИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА .....	238
<b>Конончук В.В.</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ .....	239
<b>Лысюк Р.Н.</b> ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЕМ ОТРАСЛИ .....	243
<b>Лютак Е.Н., Зайко Т.М.</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ УГЛУБЛЕНИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.....	244
<b>Осипов С.А.</b> ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МИНСКОЙ ОБЛАСТИ .....	247
<b>Платоненко Е.И., Гальцов В.С.</b> РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФЕРА РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	250
<b>Подольская О.А.</b> НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ .....	253
<b>Родионов Д.Г., Афанасов А.Ю.</b> ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С УЧЕТОМ ОПЫТА РАЗВИТЫХ СТРАН .....	254
<b>Рощенко А.В.</b> КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РЕАЛИЗАЦИИ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	257
<b>Сметюх А.В.</b> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОСТРОЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ .....	260
<b>Старостина А.А., Кравченко В.А., Названова Л.Н.</b> КЛАСТЕРЫ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	262
<b>Цекановский З., Силлюк Т.С.</b> РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ .....	266
<b>Цыган Р.Н.</b> ИННОВАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АПК УКРАИНЫ .....	268
<b>Свириденко А.И.</b> РЕСУРСЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	271
<b>Байнев В.Ф.</b> МЕЖГОСУДАРСТВЕННАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА КАК ФАКТОР ИХ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ .....	273
<b>Бодак М.С.</b> ИННОВАЦИОННЫЙ РЕСУРС КАК ОСНОВА ГЕОПОЛИТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	276
<b>Борушко Е.П.</b> ПОЛОЖЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ПОДГОТОВКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГЧП: РАЗРАБОТКА ПРОЕКТОВ, ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБЪЕКТОВ.....	278
<b>Егорова В.К.</b> ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	280
<b>Житкевич Г.Я., Гулевич Г.В.</b> ПЕРЕХОД НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	283
<b>Иванов В.Ф.</b> ФОРМИРОВАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БЕЛАРУСИ .....	285
<b>Карпейчик С.В., Кисельков Н.Г.</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ЛИЗИНГА КАК ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТА ПРОДВИЖЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ .....	288
<b>Крисюк Г.</b> ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ.....	290
<b>Кудрицкая Е.Г.</b> ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ .....	292
<b>Кузнецов Э.А.</b> РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	294
<b>Кукареко Д.В.</b> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ С ВЫСОКОЙ СТЕПЕНЬЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИИ.....	296
<b>Лебедева Е.Н.</b> ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ДИНАМИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	298
<b>Линчевская О.С.</b> ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЕ ПРОИЗВОДСТВО БЕЛАРУСИ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ .....	302
<b>Маслова Г.Г., Нестерова Н.В.</b> ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	304

<b>Морозова Н.Н.</b> РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА КАК КРИТЕРИЯ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	307
<b>Новикова Л.Н.</b> ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ .....	310
<b>Обухова И.И., Горун Е.В.</b> ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА В БЕЛАРУСИ.....	312
<b>Сапёлкин В.Е.</b> СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАН-УЧАСТНИЦ ЕЭП .....	316
<b>Седель О.Я., Седель Д.О., Петрович Ю.Г.</b> ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИЙ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	318
<b>Семенчукова И.Ю.</b> ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЗРЕЛОСТЬ И ДИНАМИКА ИННОВАЦИЙ РБ.....	322
<b>Слонимский А.А.</b> ВЫБОР СЦЕНАРИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ДЛЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ .....	323
<b>Соколинская Т.В.</b> ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ .....	325
<b>Станайтис С., Суботкевичене Р., Чеснавичюс Д.</b> ДЕМОГРАФИЯ - ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА ЛИТОВСКОЙ ЭКОНОМИКИ .....	327
<b>Стрелец М.В.</b> НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ ФРГ И ГОСУДАРСТВОМ ИЗРАИЛЬ: НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ .....	329
<b>Третьякова Е.А., Федосюк Н.А., Чех Е.В.</b> ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	335
<b>Хило Я.П.</b> КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	337
<b>Stachowiak Z.</b> INSTYTUCJONALNE POSTRZEGANIE „SZAREJ STREFY» W POLSCE – PRZYCZYNEK DO REFLEKSJI O JEJ SKUTKACH .....	340
<b>Беркова О.В.</b> РОЛЬ БАЗОВЫХ ИНСТИТУТОВ В ХАРАКТЕРИСТИКЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ .....	343
<b>Быстренко В.В.</b> ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	346
<b>Варич В.Н.</b> ЦЕННОСТНЫЙ СТАТУС ИНСТИТУТА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ .....	348
<b>Кузьмич А.П., Хатхе В.В.</b> НЕКОТОРЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	351
<b>Леутина Л.И., Бондарь Т.Е.</b> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В РЕПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	353
<b>Медведева Г.Б., Захарченко Л.А.</b> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	354
<b>Савош Л.В., Павлюк Л.В.</b> МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	358
<b>Сакович А.И., Гляцевич Ж.П.</b> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ БЕЛАРУСИ.....	360
<b>Сапёлкин Е.П., Сидорова А.М.</b> НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ .....	365
<b>Солодовников С.Ю., Мелешко Ю.В.</b> ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ БЕЛОРУССКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ .....	368
<b>Юхименко-Назарук И.А.</b> НАПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ В УКРАИНЕ.....	370

Научное издание

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО  
РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

V Международная научно-практическая конференция

(г. Брест, 24-25 апреля 2014 года)

Сборник научных статей

Ответственный за выпуск *А.М. Омелянюк*  
Компьютерная верстка *Н.С. Матвеева*  
Корректор *Е.В. Капитанюк*  
Дизайн обложки *А.Н. Нахайчук*

Подписано в печать 15.04.2014. Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>.  
Бумага офсетная. Ризография.  
Усл. печ. л. 43,7. Уч.-изд. л. 43,2.  
Тираж 200. Заказ 1533.

Издатель и полиграфическое исполнение:  
частное производственно-торговое унитарное предприятие  
«Издательство «Альтернатива»».  
ЛИ № 02330/0494051 от 03.02.2009.  
ЛП № 02330/0150460 от 25.02.2009.  
Пр. Машерова, 75/1, к. 312, 224013, Брест.